Résultats annuels 2011 :
Nouvelle et forte croissance du chiffre d'affaires et des résultats dans un contexte sectoriel perturbé

13 avril 2012

- ***Un chiffre d'affaires consolidé en hausse de 33,9% à 213,5 M€***
- ***Une marge d'exploitation consolidée (EBIT) record à 10,8%***
- ***Un résultat net consolidé en hausse de 113,9% à 19,3 M€***
- ***Un parc installé (parcs solaires et toitures) de 123 MW à fin 2011***
- ***La signature de deux premiers CVES (Contrats de Vente d'Electricité Solaire) à prix de marché avec deux compagnies régionales d'électricité en France pour 120 MW***
- ***Premiers succès à l'international avec la sélection de Solairedirect comme meilleur offreur dans le cadre de la National Solar Mission (Inde) et la signature d'un premier CVES avec une compagnie minière au Chili***
- ***Des perspectives de forte croissance en volume en 2012 et au-delà dans un contexte de transition accélérée de l'électricité solaire en énergie pleinement compétitive, avec une baisse rapide des prix et des coûts***
- ***Un portefeuille de projets supérieur à 1,3 GW à fin 2011***
- ***L'attribution d'un Ruban d'Honneur dans la catégorie des entreprises de croissance à l'occasion du challenge European Business Awards 2011***

Le Conseil d'administration de Solairedirect a arrêté les comptes sociaux et les comptes consolidés (normes IFRS) de l'exercice clos le 31 décembre 2011, qui seront soumis pour approbation à l'assemblée générale des actionnaires du 22 mai 2012.

Comptes consolidés (en millions d'euros)	2011	2010	Variation
Chiffre d'affaires (produit des activités ordinaires)	**213,5**	159,4	*+33,9%*
dont Parcs Solaires France	***180,6***	*121,0*	
dont Toitures France	***31,4***	*36,5*	
autres	***1,5***	*1,9*	
Marge brute	**66,5**	42,7	*+55,7%*
Excédent brut d'exploitation (EBITDA)	**28,1**	14,3	*+96,5%*
Résultat d'exploitation (EBIT)	**23,1**	12,1	*+90,9%*
Résultat net	**19,3**	9,0	*+113,9%*
Capitaux propres consolidés part du groupe	**45,0**	26,0	*+73,1%*

Une performance exceptionnelle en 2011 dans une industrie photovoltaïque gravement perturbée

Dans un contexte marqué par l'imposition par le Gouvernement français d'un moratoire sur les tarifs photovoltaïques le 10 décembre 2010, puis la publication d'un nouvel arrêté tarifaire avec de très fortes baisses le 4 mars 2011, qui ont gravement perturbé le financement de projets photovoltaïques et la filière dans son ensemble, **Solairedirect a su mener à bien en 2011 un ambitieux programme de développement et de construction.**

Avec **63 MW construits en 2011**, dont 7 MW de toitures (résidentielles et professionnelles) et 8 parcs solaires pour un total de 56 MW, Solairedirect dispose d'un parc installé et en exploitation de 123 MW, qui place **le groupe au deuxième rang en France et parmi les acteurs les plus significatifs à l'échelle mondiale**.

Cette réussite est le résultat d'une excellente exécution, grâce à une implication très forte d'équipes de haut niveau qui composent Solairedirect, et du modèle original d'ingénieriste/producteur d'énergie intégré de la société, lui assurant le meilleur niveau de compétitivité et d'excellence dans le développement, la conception, l'intégration, la construction et l'exploitation de systèmes photovoltaïques et la production d'électricité solaire.

La réussite de Solairedirect en 2011 s'est aussi appuyée sur une **capacité unique à structurer des financements** et à mobiliser des capitaux à coûts particulièrement compétitifs pour ses projets. L'exercice a notamment été marqué par la conclusion en décembre d'un financement de 115 M€ auprès de banques et de fonds néerlandais, allemands et français, portant à plus de **500 M€ les financements** (dette projet sans recours et capital) levés par Solairedirect au niveau des projets depuis 2007.

Au-delà de son activité de développement, d'ingénierie et de fournitures de systèmes clés en mains, Solairedirect a bénéficié en 2011 de **la montée en régime de revenus récurrents** issus de contrats de maintenance et de dividendes provenant de ses investissements dans les parcs solaires installations en grandes toitures.

Les marges de l'exercice ont bénéficié de la **chute importante et régulière des prix des cellules et modules au cours de l'année**, dont Solairedirect a su tirer profit grâce à une politique avisée d'approvisionnement (en partie à travers sa propre usine du Cap - Afrique du Sud) et à une gestion optimisée des stocks.

Solairedirect fait par ailleurs preuve d'une **structure bilancielle très saine**. Avec des capitaux propres (part du groupe) de 45 M€, une trésorerie nette positive, l'exercice 2011 montre à nouveau la pertinence d'un modèle économique à la fois rentable, en forte croissance, et faiblement capitalistique.

Des perspectives prometteuses en 2012 et au-delà pour un pionnier de l'électricité solaire compétitive

La très forte chute des prix des cellules et des modules à l'échelle mondiale, mais aussi celle du BOS (Balance of System, équipements électriques notamment), causent de graves difficultés à beaucoup d'acteurs de la filière photovoltaïque, et simultanément créent des conditions uniques de développement pour les acteurs qui, à l'instar de Solairedirect, savent se positionner comme des **pionniers de l'électricité solaire compétitive**.

Anticipant cette mutation, **Solairedirect a négocié et signé fin 2011 deux CVES** (Contrats de Vente d'Electricité Solaire) d'une durée de 30 ans, stipulant un mécanisme de prix de marché démarrant à environ **108 €/MWh**, avec deux ELD (Entreprises Locales de Distribution) de l'ouest de la France, pour une capacité de **120 MW**, à déployer entre 2012 et 2015.

Le Groupe a aussi été sélectionné en décembre par le **Gouvernement indien** comme le meilleur offreur dans le cadre de la **National Solar Mission**, pour un projet de 5 MW dans l'état du Rajasthan à un prix de **7,49 Rs/kWh (111 €/MWh).** Enfin Solairedirect a conclu en mars 2012 au **Chili** un premier CVES portant sur 1 MW avec une compagnie minière, stipulant un prix de **130 $/MWh (99 €/MWh).**

Avec plus de 1 000 MW de projets en développement en France (au sol et en toiture), 300 MW en développement dans le reste du monde et un **dispositif unique d'association aux territoires sous forme de SEM (Société d'Economie Mixte), ESTER (Electricité Solaire des Territoires),** Solairedirect est devenu de facto le leader du photovoltaïque en France.

Avec un **développement international qui s'accélère** dans des pays en fort besoin de capacité de production d'électricité compétitive, notamment l'Afrique du Sud, l'Inde, le Chili, la Thaïlande et plusieurs autres, la société trouve de puissants relais de croissance, dans le cadre de partenariats stratégiques avec des acteurs locaux.

Dans ce contexte, 2012 s'annonce comme une année de transition, avec une **forte hausse des volumes** et simultanément une **importante baisse des prix – et des coûts** – des systèmes, ainsi que d'importants investissements dans le développement international, pesant sur la rentabilité de la société sur l'exercice en cours.

Cette transition vers un modèle d'électricité solaire compétitive doit permettre à Solairedirect de poursuivre une **croissance accélérée avec une rentabilité et une génération de trésorerie élevées**, avec un objectif de 1 000 MW d'installations nouvelles construites annuellement à un horizon de 4 à 5 ans.

A propos de Solairedirect, pionnier de l'électricité solaire compétitive à l'échelle globale

Solairedirect a été fondée en 2006 avec l'objectif de rendre l'électricité solaire accessible à tous et pleinement compétitive avec les autres formes d'énergie. La société a développé un modèle original d'ingénieriste/producteur d'énergie qui lui permet d'industrialiser les processus et de produire une électricité solaire compétitive et compatible avec le réseau électrique : développement de projet et ingénierie territoriale, production de modules et intégration de systèmes, conception et maîtrise d'œuvre (EPC) de systèmes au sol et en toitures, ingénierie financière et juridique, ventes d'électricité et services de réseaux intelligents. La société dispose d'implantations en France, Afrique du Sud, Inde, Chili, Thaïlande, Chine et Etats-Unis. Elle compte 300 collaborateurs.

Contacts :
The Desk –
Angélique de Saint Seine – 01 49 24 58 41 / 06 08 32 74 15 – a.desaintseine@thedesk.fr