

**Ne pas diffuser, publier ou distribuer, directement ou indirectement,  
aux États-Unis, au Canada, en Australie ou au Japon**

## **Communiqué de presse**

Paris, 5 mars 2015

### **Solairedirect enregistre son document de base auprès de l'Autorité française des marchés financiers (AMF)**

- **Solairedirect, acteur de référence dans la production d'énergie solaire compétitive, franchit la première étape de son processus d'introduction en bourse sur le marché réglementé Euronext Paris prévue sur le premier semestre 2015**
- **Le projet s'inscrit dans un contexte de marché très porteur où l'énergie photovoltaïque devient de plus en plus compétitive sur les marchés ciblés par Solairedirect**
- **Solairedirect exploite une plate-forme présente sur quatre continents et est positionné pour capter croissance et valeur sur le marché en plein essor de l'énergie solaire**

Paris, le 5 mars 2015. Solairedirect SA (« Solairedirect », l'« Entreprise », la « Société » ou « le Groupe »), acteur de référence de l'énergie solaire présent sur quatre continents, annonce l'enregistrement de son document de base auprès de l'AMF, l'Autorité française des marchés financiers, le 4 mars 2015, sous le numéro I.15 – 010.

L'enregistrement du document de base constitue la première étape du processus d'introduction en bourse de Solairedirect sur le marché réglementé Euronext Paris prévue sur le premier semestre 2015, sous réserve des conditions de marché et de la délivrance par l'AMF d'un visa sur le prospectus relatif à l'opération.

En cas de réalisation, les fonds levés lors de l'introduction en bourse (l'« IPO ») permettront à la Société de consolider son bilan et d'exploiter de nouvelles opportunités de croissance, notamment en renforçant ses prises de participations dans les parcs solaires que l'entreprise développe et exploite.

Le document de base de Solairedirect est disponible gratuitement et sur demande à Solairedirect (18, rue du Quatre-Septembre, 75002 Paris, France) et sur les sites de l'entreprise ([www.solairedirect.com](http://www.solairedirect.com)) et de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)). Le Groupe attire l'attention du public sur la section 4 « Facteurs de risque » du document de base enregistré auprès de l'AMF et plus spécifiquement sur l'alinéa 4.1.1 des Facteurs de risques, « Risques liés aux activités du Groupe ».

Commentant le projet d'introduction en bourse, Thierry Lepercq, PDG de Solairedirect, a déclaré : *« Le projet d'introduction en bourse de Solairedirect marque une nouvelle étape de son développement. Il s'inscrit dans une forte dynamique de marché qui voit chaque jour l'énergie solaire apparaître comme une véritable source d'énergie alternative et compétitive. La cotation nous donnera les moyens d'accélérer notre développement sur les marchés les plus compétitifs. Nous pourrions notamment nous appuyer sur notre approche industrielle, nos capacités d'innovation et nos relations étroites avec nos partenaires industriels et financiers pour proposer une projet créateur de valeur pour nos futurs actionnaires ».*

Citigroup et Deutsche Bank agissent en qualité de Coordinateurs Globaux, Chefs de File et Teneurs de Livre associés en vue de l'introduction en bourse. Greentech Capital Advisors agit en tant que conseiller financier de Solairedirect.

## **Une entreprise mondiale dédiée à l'énergie solaire**

Solairedirect est un acteur de référence dans la production d'énergie solaire présente sur quatre continents. La société a été fondée en 2006 avec l'objectif de rendre l'électricité solaire compétitive par rapport aux autres sources d'énergie. Capitalisant sur son succès en France, le Groupe a très tôt mise en œuvre une stratégie de développement international sélective qui a privilégié les pays réunissant les conditions d'émergence d'une énergie solaire compétitive par rapport aux autres sources d'énergie.

Au cours de son exercice clos le 31 mars 2014, Solairedirect a affiché un chiffre d'affaires de 156 millions d'euros, soit un taux de croissance annuel moyen de 45 % au cours des cinq derniers exercices. Au cours des six mois clos au 30 septembre 2014, Solairedirect a généré un chiffre d'affaires de 69 millions d'euros.

## **Une plateforme globale dotée d'une expérience reconnue en matière de développement, financement et exploitation de projets photovoltaïques implantés sur quatre continents**

Avec 57 parcs solaires en construction ou ayant démarré leurs opérations de commercialisation au 31 janvier 2015, soit un total de 486,3 MW sur quatre continents (dont 392,4 MW en France, 71,6 MW en Inde, 21,0 MW au Moyen-Orient et Afrique et 1,3 MW en Amérique Latine), le Groupe bénéficie d'une solide expérience en matière de développements de parcs solaires et de partenariats financiers noués avec des investisseurs de premier rang. En atteste la progression continue du nombre de MW construits, passés de 16 MW en 2009 à 106,5 MW au cours de l'exercice 2014, soit un taux de croissance annuel moyen (TCAM) de plus de 55%.

Au 31 mars 2015, le groupe vise une capacité de 185 MW construite, soit une croissance de plus de 74 % par rapport à l'année précédente.

## **Un acteur bien positionné pour capter croissance et valeur**

Le modèle économique de Solairedirect combine à la fois un puissant moteur de croissance (ses activités Développement de projet et Construction) et des outils permettant de capter les flux de trésorerie et de créer de la valeur au fil du temps (les activités de Services aux actifs et Gestion des participations).

Le Groupe a une approche disciplinée concernant sa croissance géographique, ciblant les marchés mûrs pour le développement d'un marché photovoltaïque compétitif.

Solairedirect se concentre ainsi sur les marchés présentant une forte irradiation, une disponibilité de financement, des coûts de production de l'énergie solaire compétitifs par rapport aux autres sources d'énergie, et un libre accès au réseau.

Concernant la croissance du marché photovoltaïque, L'IHS prévoit une augmentation de plus de 52,6 GW des projets à échelle industrielle (supérieurs à 1 MW) pour la période 2015-2018 dans les régions ciblées par le Groupe (France, Amérique latine, Etats-Unis, Moyen Orient, Afrique et Asie du Sud-est), avec la plus forte croissance issue des régions des marchés émergents (telles que l'Inde et l'Amérique latine) constituant le plus gros du montant de projets en développement global du Groupe.

Dans ce contexte, le Groupe compte d'ores-et-déjà un total de projets en développement de plus de 4 GW dans les régions ciblées, et la taille du marché potentiel offre de nouvelles opportunités de croissance de ce pipeline à l'avenir.

Au 31 janvier 2015, le Groupe comptait au total un portefeuille de 4 229,7 MW en cours de développement, dont 2 750,5 MW de prospects qualifiés\* (dont 305,2 MW en France, 110,0 MW en Inde, 880,0 MW au Moyen-Orient et Afrique, 677,2 MW en Amérique Latine, 46,5 MW aux Etats-Unis et 731,6 MW en Asie du Sud-Est), 948,8 MW au stade de pipeline\*\* (dont 168,5 MW en France, 54,0 MW en Inde, 301,0 MW au Moyen-Orient et Afrique, 302,3 MW en Amérique Latine et 123,0 MW aux Etats-Unis), 376,8 MW au stade de backlog\*\*\* (dont 198,0 MW en France, 57,5 MW en Inde, 10,0 MW au Moyen-Orient et Afrique, 84,8 MW en Amérique Latine, 26,5 MW aux Etats-Unis), et 153,6 MW en

cours de construction (dont 97,6 MW en France et 56,0 MW en Inde). Le Groupe cherche à amener ses projets en backlog à l'étape de construction en 6 à 18 mois, et achève la plupart du temps la construction des parcs solaires 6 à 9 mois après le début des opérations de construction.

### **Grâce à des fondamentaux de marché attractifs, l'énergie photovoltaïque devient de plus en plus compétitive sur les marchés ciblés par Solairedirect**

Le marché de l'énergie photovoltaïque a connu une phase de croissance et a vocation à se développer dans les années à venir.

- Entre fin 2008 et fin 2014, la puissance photovoltaïque installée cumulée à l'échelle mondiale a été multipliée par plus de sept sur cette période, soit un taux de croissance annuel moyen de 41% (source : IHS).
- Sur la période 2014-2018, IHS prévoit que les augmentations nettes annuelles de puissance photovoltaïque mondiale continueront à augmenter, passant de 45,1 GW par an en 2014 à 69,6 GW par an en 2018, soit une augmentation de près de 54%.

Au départ stimulé par les subventions publiques destinées à soutenir et à promouvoir la croissance du marché, le marché de l'énergie photovoltaïque est de plus en plus guidé par des facteurs de marché, et sa croissance est soutenue par des structures de coûts de plus en plus compétitives par rapport aux autres sources de production d'énergie.

D'après une comparaison entre les prix fixés à l'issue des procédures appels d'offres les plus récentes sur le marché de l'énergie photovoltaïque et les coûts moyens rapportés par l'Agence Internationale de l'Energie pour les autres formes de production d'énergie, l'énergie solaire est d'ores-et-déjà compétitive en termes de coûts sur certains marchés comparée à la fois aux méthodes traditionnelles de production d'énergie telles que les nouvelles centrales au charbon ou au gaz et aux sources d'énergies renouvelables telles que la biomasse, la géothermie, les grandes centrales hydroélectriques et l'éolien.

Les tendances favorables en termes de coûts de production devraient mener à de nouveaux progrès de l'énergie solaire en termes de compétitivité dans les années à venir.

L'industrie solaire a ainsi connu récemment d'importants développements à travers le monde.

En Inde, le gouvernement a pris la décision de porter son objectif solaire 2022 de 20 GW à 100 GW ; les Émirats d'Arabes Unis ont attribué un contrat par voie d'appel d'offres de 100 MW à 60 USD/MWh ; et le Chili a vu le développement des premiers parcs solaires vendant l'énergie directement sur les marchés de gros de l'électricité.

### **Une approche industrielle de la production d'énergie solaire tournée vers l'accomplissement de projets photovoltaïques compétitifs et une optimisation des rendements**

Solairedirect se concentre sur l'industrialisation de la chaîne de valeur photovoltaïque et sur la baisse des coûts, avec une culture d'amélioration constante:

- En partie grâce à l'optimisation de ses opérations d'approvisionnement, le Groupe est parvenu à des réductions substantielles des coûts d'approvisionnement en panneaux photovoltaïques et en autres composants du système depuis 2008
- L'amélioration constante du coût de ses opérations de services aux actifs.
- En standardisant son approche du financement, le Groupe a été capable d'optimiser le processus de financement de ses projets, réduisant ainsi le temps de préparation et abaissant les coûts auxiliaires associés au processus de financement.

L'approche industrielle de Solairedirect va bien au-delà de l'ingénierie et de la production d'une énergie solaire compétitive. Elle se concentre également sur le développement de solutions de réseaux innovantes pour faciliter l'intégration à grande échelle de l'énergie solaire tout en préservant la stabilité du réseau, un facteur clé dans les infrastructures comparativement plus fragiles de nombreux pays émergents.

\* Projets potentiels pour lesquels des dépenses de développement ont été approuvées par le Groupe et des ressources internes ont été affectées pour en assurer la conduite.

\*\* Projets pour lesquels le Groupe ne s'est pas encore assuré des éléments permettant de qualifier le projet de projet en *backlog* mais pour lesquels le Groupe a franchi une des étapes suivantes : (i) le contrôle du site et les permis requis sont assurés, (ii) une convention de raccordement au réseau est signée ou sa signature est assurée, (iii) le projet a été sélectionné ou qualifié à l'issue d'une procédure d'appel d'offres qui comprend une première phase de sélection ou (iv) une offre a été émise dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres qui ne prévoit pas de première phase de sélection.

\*\*\* Avant la phase de construction, dans l'hypothèse de projets qui ne sont pas basés sur la vente d'électricité aux prix du marché de gros, projets pour lesquels le Groupe a conclu ou s'est assuré de la conclusion d'un contrat de vente d'électricité, et a vocation à s'assurer, dans les 12-18 mois à venir, des éléments restants nécessaires au financement du projet dans la juridiction concernée (contrôle du site, permis, conventions de raccordement aux Réseaux) ; dans l'hypothèse de projets basés sur la vente d'électricité aux prix du marché de gros, projets pour lesquels le Groupe s'est assuré des éléments nécessaires au financement du projet dans la juridiction concernée.

### Une entreprise mondiale dédiée à l'énergie solaire

Solairedirect est un acteur de référence dans la production d'énergie solaire compétitive, présent sur quatre continents.

Fondée en 2006 avec pour mission de rendre l'énergie solaire plus compétitive que les autres sources d'énergie, Solairedirect a élaboré un modèle commercial différent : entièrement dédiée à l'énergie solaire, l'entreprise a pour objectif de créer de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de valeur, comprenant le développement, la construction, les services et l'investissement.

Au cours de son exercice clos le 31 mars 2014, Solairedirect a affiché un chiffre d'affaires de 156 millions d'euros, soit un taux de croissance annuel moyen de 45 % au cours des cinq derniers exercices.

### Contact presse

Solairedirect  
Paola de Lestanville  
Responsable des relations avec les médias  
+33 1 40 06 18 97  
[pdelestanville@solairedirect.fr](mailto:pdelestanville@solairedirect.fr)

Havas Paris :  
Stéphanie Elbaz  
+33 6 46 05 08 07  
[stephanie.elbaz@havasww.com](mailto:stephanie.elbaz@havasww.com)

Marie Frocrain  
+33 6 04 67 49 75  
[marie.frocrain@havas.com](mailto:marie.frocrain@havas.com)

*Aucune communication ou autres informations relatives à cette transaction ou à Solairedirect ne peuvent être transmises au public dans un pays dans lequel une obligation d'enregistrement ou d'approbation est requise. Aucune mesure n'a été prise (ou ne sera prise) à ces fins par l'entreprise dans un pays (autre que la France) dans lequel de telles démarches seraient requises.*

*Ce communiqué de presse ne constitue pas un prospectus au sens de la directive 2003/71/CE du Parlement européen et du Conseil du 4 novembre 2003, telle que modifiée, notamment par la directive*

2010/73/UE, dans la mesure mise en œuvre dans les États membres de l'Espace économique européen (ensemble, la « Directive Prospectus »).

L'offre sera ouverte au public en France uniquement après que l'AMF a délivré un visa sur un Prospectus composé du document de base et d'une note d'opération soumise ultérieurement à l'AMF.

En ce qui concerne les États membres de l'Espace économique européen autres que la France (les « États membres ») ayant transposé la directive Prospectus, aucune action n'a été ou ne sera prise afin de permettre une offre publique des titres exigeant la publication d'un prospectus dans l'un de ces États membres. Dans tout État membre de l'EEE autre que la France ayant transposé la directive Prospectus, cette communication est uniquement adressée et destinée aux investisseurs qualifiés dans cet État membre au sens de la directive Prospectus.

Ces matériaux ne constituent pas une offre de vente d'actions Solairedirect aux États-Unis ou dans toute autre juridiction. Les actions Solairedirect ne peuvent être vendues en l'absence d'enregistrement aux États-Unis ou d'une exemption d'enregistrement conformément à la US Securities Act de 1933, telle que modifiée. Solairedirect n'a pas l'intention d'enregistrer une partie de l'offre aux États-Unis ni de faire une offre publique des actions aux États-Unis. Les actions vendues aux États-Unis seront vendues uniquement aux acheteurs institutionnels qualifiés (tel que défini dans la règle 144A adoptée en vertu de la US Securities Act de 1933, telle que modifiée) conformément à la règle 144A.

Ce communiqué est uniquement distribué, et n'est destiné uniquement (i) aux personnes qui se trouvent hors du Royaume-Uni ou (ii) aux professionnels de l'investissement relevant de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (l'« Ordonnance ») ou (iii) aux sociétés à haute valeur nette (high net worth companies), et aux autres personnes à qui il peut être communiqué légalement, visées à l'article 49 (2) (a) à (d) de l'Ordonnance (toutes ces personnes dans (i), (ii) et (iii) étant désignées ensemble comme les « personnes qualifiées »). Les actions ne seront disponibles qu'aux personnes qualifiées, et toute invitation, offre ou accord en vue de souscrire, acheter ou acquérir autrement de tels titres ne sera faite qu'aux personnes qualifiées. Toute personne qui n'est pas une personne qualifiée ne devrait pas agir ou se baser sur ce communiqué ni son contenu.

La diffusion de ce communiqué de presse dans certains pays peut constituer une violation de la loi applicable. Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, aux États-Unis, au Canada, en Australie ou au Japon.