

Conseil d'Administration

Séance du 4 octobre 2023

Point n° 3.2 de l'ordre du jour

Rapport de gestion 2022 du groupe LNE

1 Les chiffres du groupe

Les produits d'exploitation du groupe LNE s'élèvent à 103,4 M€ en 2022, en progression de 5 M€ soit +5,1 % vs 2021, et dépassent ceux de 2020 de +12,1 %. Le LNE représente 66 % de ces produits, cette proportion étant en diminution par rapport à l'an dernier (71 %). Les produits d'exploitation du groupe proviennent à 80 % de ressources propres. Le chiffre d'affaires du groupe ressort à 80,2 M€, en progression de 5,3 M€ soit +7 % vs 2021, dont 75,1 M€ pour la partie marchande. Le LNE génère 53 % de ce CA marchand, ses filiales contribuant donc pour 47 % à la production marchande, dont 27 % pour le GMED SAS et 13,8 % pour le GMED NA.

Le résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations ressort à 0,9 M€, en baisse de 3 M€ vs 2021. La contribution du LNE diminue à ce niveau, en valeur absolue (1,4 M€ vs 3,4 M€ en 2021) mais pas en valeur relative (164 % du résultat d'exploitation du groupe vs 89 % en 2021). Ceci s'explique notamment par la contraction du résultat d'exploitation des filiales GMED SAS et GMED NA qui sont confrontées au financement de leur fort développement, ainsi que par le déploiement de la filiale GMED UK.

Le résultat net part du groupe s'élève à 0,9 M€ (-2,6 M€ vs 2021), le résultat net du LNE représentant 157 % du résultat du groupe.

Le total du bilan ressort à 98,9 M€, vs 96,2 M€ en 2021 et 86,2 M€ en 2020, le LNE représentant 85% des actifs du groupe.

La trésorerie du groupe s'élève à 15,9 M€ au 31/12/2022, en baisse par rapport à 2021 (22,2 M€ fin 2021 et 12,9 M€ fin 2020). Cette diminution provient du LNE (10,9 M€ fin 2022 vs 16,8 M€ fin 2021) les crédits dans le cadre de France Relance ayant été reçus par anticipation fin 2021 pour un peu plus de 5 M€.

Les résultats des filiales du groupe ci-dessous sont expliqués avant intégration en consolidation.

2 GMED SAS

L'année 2021 avait été marquée par l'application obligatoire du règlement dispositifs médicaux (DM) après un report d'un an à la suite de la crise sanitaire.

Le règlement applicable aux dispositifs de diagnostic in vitro (DIV) est entré en application le 26 mai 2022, avec la particularité de rendre obligatoire l'évaluation de la conformité par un organisme notifié (ON) avant mise sur le marché de beaucoup plus de dispositifs que sous directive

(moins de 10 % des DIV étaient évalués par un ON sous directive, 80 % des DIV le sont sous règlement).

Tous les dispositifs marqués CE sous directive avant le 26 mai 2022 (qu'ils soient ou non certifiés par un ON) pour rester sur le marché devront disposer d'un certificat règlement avant 2025 pour les classes D (classe de risque la plus élevée), 2026 pour les classes C et 2027 pour les classes B et sous réserve qu'ils ne fassent pas l'objet de modification significative durant cette période de transition.

En conséquence, GMED SAS a réalisé un chiffre d'affaires de 22 485 k€ en 2022, en progression de 15 % (+2 913 k€) par rapport à 2021 (19 573 k€).

Reporting 2022 k€	Réalisé 2022	Budget 2022	Δ Réalisé 2022 vs Budget 2022		Réalisé 2021	Δ Réalisé 2022 vs 2021	
	Janvier- Décembre	Janvier- Décembre	k€	%	Janvier- Décembre	k€	%
CA audit (jours et frais de gestion)	10 017	11 550	-1 533	-13%	9 802	215	2%
CA frais de déplacement (internes & externes)	1 286	1 200	86	7%	966	320	33%
CA audit (jours, frais de gestion et déplacements)	11 303	12 750	-1 447	-11%	10 768	535	5%
CA évaluation (jours et frais de gestion)	8 484	8 180	303	4%	6 268	2 215	35%
CA autres prestations certification	1 889	1 650	239	15%	1 853	37	2%
CA formation	809	800	9	1%	684	125	18%
Total CA	22 485	23 380	-895	-4%	19 573	2 912	15%

Le CA audit est en légère croissance en comparaison de celui de 2021, en cohérence avec la baisse du nombre de jours produits, contrebalancé par un effet d'augmentation des prix. Les frais de déplacement refacturés sont en augmentation du fait de la reprise des audits réalisés sur site.

Le CA évaluation est en forte croissance de 35 % par rapport 2021, conséquence d'un nombre de jours d'examen de produits en augmentation de 34 %. Les auditeurs internes et externes ont été mobilisés sur la production de ces examens de produits.

Le CA autres prestations est stable par rapport à 2022.

La CA formation est en forte croissance comparé à 2021 (+18 %) en lien avec la bonne dynamique du centre de formation : augmentation du nombre de sessions et de stagiaires.

Reporting 2022 k€	Réalisé 2022	Budget 2022	Δ Réalisé 2022 vs Budget 2022		Réalisé 2021	Δ Réalisé 2022 vs 2021	
	Janvier- Décembre	Janvier- Décembre	k€	%	Janvier- Décembre	k€	%
Total CA	22 485	23 380	-895	-4%	19 573	2 912	15%
Reprise de provisions IDR et créances douteuses	84		84	100%	172	-89	100%
Total Produits d'exploitation	22 569	23 380	-812	-3%	19 745	2 823	14%
Charges brutes de production	17 542	18 150	-608	-3%	14 444	3 099	21%
Marge brute de production	5 027	5 230	-204	-4%	5 302	-275	-5%
Autres charges d'exploitation	4 540	4 614	-74	-2%	3 861	680	18%
Total Charges d'exploitation	22 082	22 764	-682	-3%	18 304	3 778	21%
Résultat d'exploitation hors intéressement	486	616	-130	-21%	1 441	-955	-66%
Résultat financier	-15	-22	7	-33%	-15	0	-2%
Intéressement	283	396	-113	-29%	566	-283	-50%
Résultat avant IS	189	198	-10	-5%	860	-671	-78%
IS	23	75	-51	-69%	227	-203	-90%
Participation aux bénéficiaires	0	32	-32	-100%	158	-158	-100%
Résultat net	165	92	73	80%	475	-310	-65%

Le montant de la masse salariale en 2022 s'élève à 13 861 k€. Elle est en progression de 18 % par rapport à 2021 (11 700 k€). Avec 194 salariés à fin 2022 (dont 179 CDI, 2 CDD, 13 apprentis), l'effectif de GMED SAS progresse de 40 unités.

Après prise en compte des charges d'exploitation pour un montant de 22 082 k€ soit en progression de 3 778 k€ ou +21 % *versus* 2021, le résultat d'exploitation, avant intéressement, s'élève à 486 k€, soit en retrait de 955 k€ (-66 %) par rapport à 2021 (1 441 k€). Les charges d'exploitation augmentent de façon plus importante que le chiffre d'affaires : les besoins de recrutement en personnel et en qualification des nouveaux salariés impactent fortement ces charges (le délai moyen de qualification étant de 9 mois avant d'être productif pour pouvoir générer du chiffre d'affaires). De plus, le recours à plus de sous-traitance externe a été nécessaire afin de répondre à la hausse du nombre d'évaluations.

Les royalties ont été versées au LNE pour un montant de 1 020 k€, en progression de 14 % par rapport à 2021.

La prise en compte de l'intéressement (283 k€), du résultat financier (-15 k€), de l'impôt sur les sociétés (23 k€) conduit à un résultat net bénéficiaire de 165 k€, en retrait de 310 k€ (-65 %) par rapport à 2021 (475 k€). Le bénéfice fiscal est insuffisant pour déclencher de la participation.

La trésorerie s'élève à 2 775 k€ fin décembre 2022, en diminution de 24 % sur l'exercice (disponibilités au 31/12/2021 : 3 658 k€).

En 2022, GMED a continué à mettre en œuvre sa stratégie de transformation digitale afin de gagner en efficacité en investissant sur le déploiement complet d'Office 365, sur la digitalisation des processus de recrutement, sur la dématérialisation des envois de courriers, sur le déploiement de l'intranet à GMED NA. Le projet de création d'une plateforme de digitalisation du processus de certification est relancé dans le cadre de nouveaux objectifs centrés sur la création de l'extranet client.

3 GMED NA

GMED NA a dû recruter massivement pour faire face à la forte croissance et aux gains de parts de marchés : cet investissement a été nécessaire pour faire face à la montée en puissance des évaluations liée au basculement vers les règlements.

A fin 2022, GMED NA enregistre un chiffre d'affaires de 11 237 k\$ (avant refacturation de frais de déplacements) soit une progression de 35 % en comparaison à l'exercice 2021.

Le volet audits, affiche une meilleure performance de 13 % par rapport à fin 2021, notamment grâce à la fin des restrictions liées au COVID-19.

Les revues de dossiers affichent une forte hausse par rapport à 2021 (+150 %) grâce à une maturité accrue dans la gestion de nouveaux services (frais d'annulation appliqués en tant que pénalités), mais également grâce à une progression des capacités de production en hausse de +52 %.

Les autres services sont en retrait de 40 % ; l'écart vis-à-vis de 2021 s'explique par la facturation des « exceptional renewals » qui avaient généré 92 k\$ de facturation au cours de l'exercice précédent.

Les salaires et charges sociales sont en hausse de 28 % par rapport à l'année dernière. La majorité de cette variation provient de la croissance des effectifs de +20 % en ETP. A fin décembre 2022, les effectifs sont constitués de 61 salariés. Depuis le 1^{er} janvier 2022, la filiale a intégré 29 salariés, dont 14 sur des nouveaux postes. Le nombre de départs volontaires sur l'ensemble de l'année s'élèvent à 14, soit un « voluntary turnover » de 23,7 % (comparé à 16 % en 2021), ce qui reste élevé du fait d'un marché très dynamique.

Les frais généraux sont en hausse de 546 k\$ par rapport à 2021, principalement dû aux frais de déplacements, aux dépenses de recrutement et autres services externes, aux qualifications et formations internes.

La charge de sous-traitance s'élève à 1 076 k\$, en hausse de 16 % afin d'accompagner la croissance et le capacitaire manquant dû aux retards de qualifications internes.

Les frais de soutien GMED SAS sont également en croissance de 20 %.

Les royalties versées au LNE s'élèvent à 550 k\$ sur 2022, soit 5 % du CA hors frais de déplacement et formation.

Le résultat affiche un bénéfice de 133 k\$, comparé à un résultat de -319 k\$ à fin décembre 2021.

La trésorerie s'élève à 1 606 k\$ à fin décembre 2022, en augmentation rapport à l'an dernier.

in \$ 000' - Year-To-Date	Dec-22	Dec-21	Variation Act22 vs LYR		Dec 22 Budget	Variation Act22 vs Budget	
	K\$	K\$			K\$		
Total revenue audit	7,418	6,577	840	13%	6,763	655	10%
Total revenue evaluation	3,654	1,461	2,193	150%	4,104	-449	-11%
Total revenue other	165	274	-109	-40%	282	-118	-42%
Total without expenses	11,237	8,312	2,924	35%	11,149	88	1%
Expenses re invoicing	649	379	270	71%	812	-163	-20%
TOTAL REVENUE	11,886	8,691	3,195	37%	11,960	-75	-1%
External auditors costs	1,076	925	151	16%	897	179	20%
External evaluator costs	0	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!
Other external costs	60	40	20	50%	27	34	126%
Reinvoiceable travel expenses	676	380	296	78%	812	-136	-17%
GROSS MARGIN	10,073	7,346	2,727	37%	10,225	-152	-1%
Payroll and related taxes	7,139	5,562	1,577	28%	7,520	-381	-5%
Other costs	1,511	965	546	57%	1,438	73	5%
Support GMED SAS	871	726	145	20%	764	106	14%
Royalties LNE	550	409	141	34%	545	5	1%
Financial costs	-130	3	-134	-3937%	13	-143	-1111%
Total OPEX	9,940	7,665	2,275	30%	10,280	-340	-3%
EARNINGS BEFORE TAXES	133	-319	453	142%	-55	188	-345%

4 LNE-GMED UK

La filiale LNE-GMED UK (LGU) a été intégrée en 2022 dans le périmètre de consolidation.

Contexte de création de la filiale LNE-GMED UK Limited (100% filiale de GMED) :

Le Royaume-Uni ayant quitté l'Union Européenne et après une période de transition, la réglementation européenne ne s'appliquera plus aux fabricants de Dispositifs Médicaux cherchant à entrer sur ce marché. Cette logique s'applique également aux fabricants et distributeurs dans plusieurs domaines entrant dans le champ de services du LNE tel que, la Métrologie légale, les produits de construction ou le domaine des réglementations acoustiques (Directive Bruit).

L'ensemble de ces réglementations européennes (marquage CE) sont remplacées par des réglementations Britanniques (marquage UKCA).

Dans ce contexte, GMED et sa maison mère le LNE ont créé une filiale au Royaume-Uni permettant au GMED et LNE de fournir à leurs clients et aux fabricants de nouvelles solutions d'accès au marché Britannique à la suite du Brexit.

Les principaux objectifs sont :

- la sécurisation du portefeuille client existant pour lequel le marché du Royaume-Uni reste clef
- la prise de parts de marché car le nombre d'organismes en mesure d'offrir un service global (CE et UK) reste limité.

La réglementation du Royaume-Uni s'inspire des règles européennes et rend certaines dispositions impératives pour opérer en tant qu' « Approved Body » (équivalent à « Notified Body » en Europe) et délivrer des certificats UKCA aux fabricants souhaitant accéder au marché Britannique. La plus impactante à ce stade étant l'obligation de posséder une entité légale au UK et du personnel compétent couvrant les champs de services de désignation employés par cette filiale, puis d'accréditer cette entité par UKAS (équivalent du COFRAC) sur ses champs d'exercice et désignés « Approved Body » par les autorités en charge des différentes réglementations (ministère de l'industrie, agence de santé MHRA).

Dans ce cadre, la filiale LNE-GMED UK, a obtenu fin novembre 2022 son accréditation et sa désignation au titre des réglementations Métrologie légale, Produits de la Construction et Acoustique. Elle est en phase d'obtenir son accréditation et sa désignation comme « Approved Body » pour le volet médical avec une projection de désignation fin 2023.

Le calendrier de désignation & accréditations cibles

Le volet médical est le plus lourd sur le plan de l'investissement : le nombre de personnel nécessaire pour la désignation est conséquent. Deux volets sont ciblés :

1. Un volet désignation au titre des réglementations UKCA du Royaume-Uni à la suite du Brexit, avec le calendrier suivant :

- Phase application au MHRA (Medicines and Healthcare products Regulatory Agency) finalisée: T1 2023
- Évaluations par le MHRA : T2 - T3 2023
- Désignation sous un champ d'application proche de celui de GMED : T3 - T4 2023
- Premiers services aux clients : T4 2023 – T1 2024

2. Un volet permettant à la filiale LGU de devenir « site critique » au titre des réglementations CE (MDR Medical Device Regulation / IVDR Invitro diagnostic Regulation) et référentiels MDSAP (Medical Device Single Audit Programme). Ce volet permettra à LGU de proposer les mêmes services que GMED NA et de s'inscrire dans la même approche de croissance et de rentabilité :

- Phase d'application auprès de l'ANSM (Agence Nationale de Sécurité du Médicament) et des Produits de santé et Consortium MDSAP : T3 2023
- Évaluations des autorités : T3 – T4 2023
- Reconnaissance de LNE-GMED UK comme site critique : T3 - T4 2023
- Premiers services aux clients : T4 2023 – T1 2024

Organisation de la filiale :

La filiale a été créée en 2021 avec le recrutement de son General Manager et Head of Approved Body. LNE-GMED UK est une filiale de GMED SAS, seul actionnaire, et sa gouvernance est structurée de la manière suivante :

- Direction Générale : David Francis, pilotant les activités opérationnelles,
- Direction Financière : Emmanuel Arri, pilotant les activités financières,
- Direction internationale de GMED SAS : Tarik Krim, pilotant les activités de développement de coordination avec les autres entités LNE, les propositions de stratégies,
- Présidence GMED SAS : Lionel Dreux, pilotant la stratégie et supportant les sujets clés aux succès de la filiale.

Marchés ciblés :

Une enquête réalisée en fin 2021 indique que pour 87% des clients GMED, l'accès au marché Britannique est indispensable.

Risque global groupe GMED sans UKCA (chiffres 2021)	Nombre de clients	CA impacté k€
Risque court terme	111	€ 5 405
Demande clients	11	€ 1 344
Risque global moyen terme	413	€ 15 305

Le marché et les clients tous secteurs confondus demandent de plus en plus d'audits intégrés multi-schémas à mesure que les obligations réglementaires mondiales augmentent. Le LNE comme GMED doivent répondre de manière à satisfaire ce besoin que nos concurrents internationaux offrent.

Pour les services UKCA liés aux prestations du LNE et maintenant que les désignations ont été obtenues, l'objectif est de servir les clients existants, mais surtout de profiter de cette opportunité pour développer le portefeuille de clients internationaux.

Sur le volet GMED, la première étape, une fois les désignations obtenues au titre du UKCA, sera de servir les comptes clefs de GMED ayant fait une demande dans ce sens. Les autorités anglaises ayant allongé la période de reconnaissance du marquage CE, l'attractivité du UKCA est décalée de plusieurs années pour certains types de dispositifs sur le marché. La deuxième étape, pour l'offre UKCA, sera d'offrir l'accès au marché britannique aux fabricants n'étant pas encore sur le marché Européen via le CE.

L'autre aspect du volet médical, l'approche « site critique », se concentre sur l'offre CE principalement MDR/IVDR sur laquelle GMED est en forte tension avec une capacité de production limitée. Le support de LGU dans ce domaine, sa capacité à gérer certains clients du portefeuille de GMED basés au UK et en Europe du Nord, permettra de libérer de la ressources groupe et générer un CA local important (panier moyen par client de 70k€), voire de prendre des parts de marché dès 2024.

Chiffre d'affaires :

A fin 2022, LGU a facturé pour la première année 36 k£.

Le volet médical reste encore à développer tant sur le plan des équipes à devenir des sous-traitants dans le cadre des règlements MDR/IDVR, que dans sa propre désignation au titre du UKCA. LGU accélère le déploiement du volet « site critique » car il est le plus stable et prévisible, ce qui permettra de revenir à l'équilibre rapidement après son déploiement. En effet, ce modèle déjà éprouvé par GMED NA, permettra de générer un revenu significatif sous MDR/IVDR pour le compte de GMED.

Sur le volet Construction, Métrologie et Acoustique, la filiale accuse également un retard du fait de sa désignation tardive.

Dépenses de fonctionnement :

La masse salariale et les charges sociales représentent le plus gros poste de dépenses et doivent répondre aux exigences des autorités anglaises dans le cadre des désignations. En effet, l'exigence principale est d'acquérir en interne un certain nombre et une certaine catégorie de profils du type clinicien, spécialiste DIV, spécialiste dispositifs médicaux actifs et spécialiste dispositifs médicaux non actifs, spécialistes métrologie, etc... permettant de sécuriser une désignation cohérente avec les champs d'activité de LNE et GMED. Les salaires et charges sociales ont représenté 369 k£ en 2022.

Les frais généraux, pour 296 k£, incluent le recours à des consultants externes nécessaires à l'établissement du système qualité et à l'obtention des accréditations, ainsi que des frais juridiques et de structure.

Les frais de désignation ont connu une hausse significative de la part du MHRA : sans possible négociation ou discussion avec les autorités anglaises, les organismes candidats « Approved Body » se sont vu imposer une augmentation des frais de désignation.

La filiale LNE-GMED-UK optimise aux mieux ses charges et sa capacité d'utilisation de ses ressources notamment sur le volet médical, en lien avec les exigences de qualifications de GMED.

En conséquence, le résultat net est de -665 k£ à fin 2022.

LNE-GMED UK BUDGET in k£	2021 Actual	2022 budget	2022 Actual	2022 Gap \$	2022 Gap %
Noise, Metrology & Construction services LNE clients		£ 19	£ 17	-£ 2	-11%
Noise, Metrology & Construction services partners clients		£ 19	£ 19	£ -	0%
Noise, Metrology & Construction services Local clients		£ -	£ -	£ -	
TOTAL REVENUE MNC	£ -	£ 38	£ 36	-£ 2	-5%
Medical devices MDR/IVDR GMED clients		£ -	£ -		
Medical devices MDR/IVDR/UKCA services local clients		£ -	£ -		
TOTAL REVENUE MD	£ -	£ -	£ -		
TOTAL REVENUE	£ -	£ 38	£ 36	-£ 2	-5%
External auditors & Product reviewers (GMED or partners)	£ -	£ -	£ -		
External auditors & Exam type reviewers (LNE or partners)	£ -	£ -	£ -		
GROSS MARGIN	£ -	£ 38	£ 36	£ 36	-5%
Payroll and related taxes	£ 70	£ 412	£ 369	-£ 43	-11%
Other costs	£ 21	£ 202	£ 296	£ 95	47%
Accreditation fees	£ -	£ 36	£ 36	£ -	0%
Support GMED & LNE	£ -	£ -	£ -	£ -	
Financial costs	£ -	£ 14		-£ 14	-100%
Total OPEX	£ 91	£ 664	£ 701	£ 37	6%
PROFIT & LOSS	-£ 91	-£ 626	-£ 665	-£ 39	6%

5 LNE Asia

LNE Asia a apporté toute son activité à LNE-LP Asia le 1^{er} septembre 2020. Depuis cette date, LNE Asia n'a plus d'activité en propre, mais détient 50 % de LNE-LP Asia.

6 LNE-LP ASIA (détenue à 50 % avec les laboratoires Pourquery)

Le 1^{er} septembre 2020, le LNE et les laboratoires Pourquery ont uni leurs forces en créant LNE LP Asia. La réunion des deux entités sur Hong-Kong présente une véritable complémentarité d'expertises techniques, permet de dégager des synergies commerciales et affiche des capacités de production efficaces dans le contrôle qualité des biens de consommation.

LNE-LP Asia est organisé en 5 pôles : un pôle mécanique qui regroupe les essais mécaniques, un pôle chimie qui regroupe les essais chimiques et le contact alimentaire sur tous les matériaux, un pôle électrique dédié à la sécurité électrique, un pôle mobilier et enfin, un pôle administration des ventes en charge de gérer les demandes des clients. La nouvelle structure compte une quarantaine de collaborateurs qui mettent à profit leur expertise, au sein d'un laboratoire refait à neuf, qui s'étend désormais sur plus de 2 000 m².

Les contrats de travail ont été transférés à la JV au 1^{er} janvier 2021, et le regroupement de la structure sur un seul site s'est déroulé en février 2021.

L'exercice 2021 a donc été le premier exercice complet de la JV ; le premier semestre 2021 ayant enregistré des charges liées à la fusion, bien que les dépréciations d'actifs aient été enregistrées sur 2020.

Les principaux clients (environ 200) sont des entités de la grande distribution ou de la distribution spécialisée, telles que Gifi, Vertbaudet, JouéClub, Siplec (Leclerc), Dorel (Bébé confort), ou encore Maisons du Monde.

LNE LP Asia réalise des essais en laboratoire, en vue d'établir une déclaration de marquage CE, et propose également à ses clients de conduire des inspections en usine en Chine et plus généralement en Asie, afin d'avoir une meilleure maîtrise sur la qualité de la production.

En 2022, l'activité a été pénalisée par plusieurs effets : la crise sanitaire et la politique « zéro COVID », les difficultés de production (pénuries de composants électroniques, perturbations dans les usines), les problèmes de logistique entre l'Asie et l'Europe et l'augmentation des coûts de sous-traitance du fait de la fermeture de la frontière avec la Chine. Face à cette situation inédite, un certain nombre de clients ont préféré commander en Europe plutôt qu'en Asie, afin de conserver le flux logistique malgré la perte de marge.

En conséquence, le chiffre d'affaires a subi une baisse de 13 % vs 2021 pour atterrir à 23.7 MHKD. Le résultat net s'établit à 332 kHKD (vs 438 kHKD en 2021) grâce notamment à une subvention reçue du gouvernement de 936 kHKD afin de faire face aux impacts de la crise, et à une optimisation des dépenses de fonctionnement.

7 Certisolis (détenue à 50 % avec le CSTB)

La filiale Certisolis, détenue à 50 % avec le CSTB, a souffert en 2020 des effets de la crise sanitaire, l'exercice 2021 s'est traduit par un rebond de l'activité, avec les produits d'exploitation en croissance de l'ordre de 37 %. En 2022, après un début d'année en retrait, l'activité commerciale s'est fortement redressée ensuite : les produits d'exploitation sont de 1 476 k€ (soit +15 %).

La production de l'entreprise se répartie selon 5 activités principales (en % du CA) :

- Essais de type (18 %),
- Essais à la demande fabricants (25 %),
- Essais à la demande développeurs (16 %),
- Certification, label & audits (35 %),
- R&D, consultance, Expertise, autres prestations (6 %).

L'activité d'essais de type relève de la qualification des modules photovoltaïques. Cette activité a été en forte croissance par rapport à 2021 (+108 %) : plus de 6 qualifications complètes ou partielles ont été réalisées en 2022 pour le compte des clients fabricants de modules photovoltaïques (la durée de qualification étant de 7 mois en moyenne).

L'activité d'essais à la demande des fabricants est en croissance de 15 % par rapport à 2021 : de nombreux essais ont été réalisés notamment en raison de l'évolution des dimensions des modules photovoltaïques.

L'activité d'essais à la demande des développeurs est en revanche en fort retrait (-45 %) : le laboratoire mobile qui réalise la moitié de ces essais n'est plus adapté aux dimensions des modules.

Le pôle certification a poursuivi sa croissance (+56 %) en raison notamment de la demande en hausse de la marque AQPV, mais également grâce à la demande croissante de la réalisation des Evaluations Carbone Simplifiées (ECS) et de la vérification des Analyses de Cycle de Vie (ACV) pour le compte de l'ADEME.

Les 10 premiers clients du laboratoire représentent 54% du chiffre d'affaires de l'entreprise en légère hausse par rapport à 2021.

Les charges d'exploitation s'élèvent à 1 371 k€, soit une hausse de 149 k€ vs 2021 (+12 %). Le principal poste de charge demeure la masse salariale, 639 k€, soit +55 k€ vs 2021 (+9 %). L'effectif est passé de 10 à 12 salariés afin d'accompagner la croissance.

Le résultat d'exploitation ressort à +104 k€, vs +56 k€ en 2021, et le résultat net à +126 k€ vs +125 k€ en 2021, -99 k€ en 2020 et +88 k€ en 2019.

La trésorerie s'élève à 453 k€ fin décembre 2022, vs 463 k€ fin 2021.

Les investissements se sont poursuivis en 2022, de l'ordre de 130 k€ auxquels devraient s'ajouter l'acquisition d'une enceinte climatique et d'un nouveau laboratoire mobile en 2023.

8 Les autres filiales

8.1 LNE Développement

Créée en 2010, LNE Développement est une SARL filiale à 100 % du LNE qui a pour vocation de contribuer directement ou indirectement au développement des activités du LNE. Sa principale contribution consiste à l'embauche de doctorants par le biais de contrats CIFRE (Convention Industrielle de Formation par la Recherche) bénéficiant d'un co-financement de l'ANRT.

Les doctorants du LNE sont employés par LNE développement sauf ceux impliqués dans un projet européen (les règles de financement ne permettant pas la « sous-traitance » que constitue la filiale).

La filiale est financée par les subventions provenant des conventions avec l'ANRT (agence du ministère de la recherche finançant les doctorants en entreprise) et par le LNE.

L'effectif de LNE Développement s'élevait à 14 doctorants au 31/12/2022, soit 1 de moins que fin 2021. La SARL est destinée à être équilibrée, le résultat 2022 étant de fait très légèrement déficitaire, à -36 k€, pour un chiffre d'affaires de 572 k€.

8.2 SCI Georges Besse (détenue à 50 % avec le CETIAT)

La SCI Georges Besse a été créée en 2008 afin de construire et gérer le bâtiment qui était destiné au GIE Bélénos. Ce bâtiment a été édifié sur un terrain appartenant à la CCI de Nîmes, la SCI disposant d'un bail à construction à l'issue duquel le bâtiment deviendra la propriété de la CCI. Ce bail est d'une durée de 18 ans, renouvelable pour 7 ans supplémentaires. La SCI supporte les charges du bâtiment, notamment les amortissements, et encaissait un loyer du GIE, ce qui lui permettait de rembourser sa dette auprès des deux associés, le CETIAT et le LNE.

Le GIE a été liquidé en 2018, mais la SCI continue son existence, la vente du bâtiment étant difficilement envisageable dans le cadre du bail à construction. Ses principales charges sont constituées de l'amortissement du bâtiment, soit 50 k€ par an, ce qui représente 2/3 des charges. En outre, le GIE tire un petit revenu récurrent de quelques milliers d'euros par an de la production d'électricité provenant des panneaux solaires photovoltaïques dont est doté de bâtiment. Cela permettait de faire face aux quelques débours annuels, et bien qu'en perte comptable, la trésorerie de Bélénos restait à un niveau suffisant (15 k€ fin 2018).

Depuis avril 2019, le premier étage du bâtiment est loué à un industriel Nîmois pour un loyer annuel de 30 k€. Quelques aménagements ont été nécessaires pour accueillir ce locataire, mais cette opération est bénéfique puisque le résultat de la SCI se trouve amélioré du produit de la location. Ainsi le résultat de la SCI est passé de -38 k€ en 2018, à -7 k€ en 2020, à -14 k€ en 2021. Le résultat de 2022 ressort à -13 k€, sachant que le CETIAT et le LNE ont repris la facturation des intérêts des comptes courants d'associés depuis 2021, car la trésorerie le permet de nouveau : la trésorerie qui était de 34 k€ fin 2020, est passée à 62 k€ fin 2021 pour atterrir à 33 k€ fin 2022.

La SCI a été en mesure de reprendre le remboursement de sa dette auprès de ses deux associés (277 k€ auprès de chacun d'eux) pour 25 k€ respectivement en 2022, sachant que cette créance est intégralement provisionnée dans les comptes du LNE depuis 2016.

9 Evènements post clôture

Au 1er janvier 2023, le LNE a mis en production le nouveau logiciel de paie et de gestion des données personnelles : NIBELIS.

Depuis début février une boutique en ligne pour commercialiser les matériaux de référence est opérationnelle.