

Conseil d'Administration

Séance du 6 octobre 2022

Point n° 3.2 de l'ordre du jour

Rapport de gestion 2021 du groupe LNE

1 Les chiffres du groupe

Les produits d'exploitation du groupe LNE s'élèvent à 98,4 M€ en 2021, en progression de 6,2 M€ soit + 6,7% vs 2020, et dépassent ceux de 2019 de +1,2 %. Le LNE représente 71 % de ces produits, cette proportion étant stable par rapport à l'an dernier. Les produits d'exploitation du groupe proviennent à plus de 78 % des ressources propres, déduction faite des subventions. Le chiffre d'affaires du groupe ressort à 75 M€, en progression de 6,3 M€ soit +9,2 % vs 2020, dont 70 M€ pour la partie marchande. Le LNE génère 60 % de ce CA marchand, ses filiales contribuant donc pour 40 % à la production marchande, dont 27 % pour le GMED SAS et 10 % pour le GMED NA.

Le résultat d'exploitation ressort à 3,8 M€, en progression de 1 M€ vs 2020. La contribution du LNE s'accroît à ce niveau, tant en valeur absolue (3,4 M€ vs 1,7 M€ en 2020) qu'en valeur relative (89 % du résultat d'exploitation du groupe vs 63 % en 2020). Ceci s'explique notamment par la contraction du résultat d'exploitation des deux filiales GMED de 0,8 M€ (+0,4 M€ vs +1,2 M€ en 2020), qui sont confrontées au financement de leur fort développement. Le résultat net part du groupe s'élève à 3,45 M€ (+1 M€ vs 2020), le résultat net du LNE représentant 90 % du résultat du groupe.

Le total du bilan ressort à 96,2 M€, vs 86,2 M€ en 2020 et 87,2 M€ en 2019, le LNE représentant 87% des actifs du groupe. La trésorerie du groupe s'élève à 22,2 M€ au 31/12/2021, en très forte progression par rapport aux années précédentes (12,9 M€ fin 2020 et 14,1 M€ fin 2019). Cette progression provient du LNE (16,8 M€ fin 2021 vs 7,8 M€ fin 2020) avec notamment les crédits reçus par anticipation dans le cadre de France Relance, pour un peu plus de 5 M€.

2 GMED SAS

Résultats 2021

En 2021, GMED a réalisé un **chiffre d'affaires** de 19 573 k€, en retrait de 5 % (- 927k€) par rapport au budget 2021 (20 500 k€) mais en progression de 9 % (+ 1 579 k€) par rapport à 2020 (17 994 k€).

Reporting 2021 k€	Réalisé 2021	Budget 2021	Variation Réalisé vs Budget		Réalisé 2020	Variation Réalisé 2021 vs 2020	
	Janvier - Décembre	Janvier - Décembre	k€	%	Janvier - Décembre	k€	%
CA audit (jours et frais de gestion)	9 802	9 564	238	2%	8 086	1 716	21%
CA frais de déplacement (Internes & externes)	966	1 200	-234	-19%	684	282	41%
CA audit (jours, frais de gestion et déplacements)	10 768	10 764	4	0%	8 770	1 998	23%
CA évaluation (jours et frais de gestion)	6 268	7 615	-1 346	-18%	5 837	431	7%
CA autres prestations certification	1 853	1 554	299	19%	3 093	-1 240	-40%
CA formation	684	567	117	21%	294	390	132%
Total CA	19 573	20 500	-927	-5%	17 994	1 579	9%

Le CA audit 2021 est en forte croissance en comparaison de celui de 2020, en cohérence avec la croissance du nombre de jours produits (+16%) et d'un effet d'augmentation des prix notamment avec des audits initiaux règlements basés sur un modèle tarifaire différent de celui sous directive valorisant mieux les charges d'entreprise. L'année 2021 a permis de rattraper les audits 2020 non réalisés pour cause de crise sanitaire. Une partie des audits 2021 restent réalisés à distance (21% des jours produits), ce qui explique que les frais de déplacement refacturés restent inférieurs à l'objectif.

Le CA évaluation est en retrait de 18% par rapport à l'objectif, conséquence de décalage d'engagements clients sur les règlements au premier semestre 2021 et d'une désignation règlement DIV obtenue 3 mois plus tard que prévu à l'objectif. Les évaluations génèrent cependant un CA supérieur de 7% vs 2020.

Le CA autres prestations est au-delà du budget grâce à un volume important de prestations d'extensions de gammes en lien avec l'abrogation des directives DM fin Mai 2021. L'écart au CA 2020 (-1,2 M€) est lié à la fin des prestations de renouvellement exceptionnel en 2020, comptabilisées sur cette ligne.

La CA formation est au-delà du budget et en forte croissance comparé à 2020 en lien avec la bonne dynamique du centre de formation et la réalisation de 3 forums à distance.

Reporting 2021 k€	Réalisé 2021	Budget 2021	Variation Réalisé vs Budget		Réalisé 2020	Variation Réalisé 2021 vs 2020	
	Janvier - Décembre	Janvier - Décembre	k€	%	Janvier - Décembre	k€	%
Total CA	19 573	20 500	-927	-5%	17 994	1 579	9%
Reprise de provisions IDR et créances douteuses	172	90	82	100%	125	48	38%
Total Produits d'exploitation	19 745	20 590	-845	-4%	18 119	1 626	9%
<i>Charges brutes de production</i>	<i>14 444</i>	<i>15 460</i>	<i>-1 016</i>	<i>-7%</i>	<i>12 759</i>	<i>1 684</i>	<i>13%</i>
Marge brute de production	5 302	5 130	172	3%	5 359	-58	-1%
<i>Autres charges d'exploitation</i>	<i>3 861</i>	<i>4 196</i>	<i>-335</i>	<i>-8%</i>	<i>3 763</i>	<i>98</i>	<i>3%</i>
Total Charges d'exploitation	18 304	19 656	-1 351	-7%	16 522	1 782	11%
Résultat d'exploitation hors intéressement	1 441	934	507	54%	1 596	-155	-10%
Résultat financier	-15	-22	7	32%	-17	2	10%
Intéressement	566	488	78	16%	439	127	29%
Resultat avant IS	860	424	436	103%	1 140	-280	-25%
IS	227	141	86	61%	326	-100	-31%
Participation aux bénéfices	158	0	158	100%	0	158	100%
Résultat net	475	283	192	68%	814	-339	-42%

Le montant de la **masse salariale en 2021** s'élève à 11,7 M€. Elle est en progression de 11,4 % (+1,2 M€) par rapport à 2020 (10,5 M€) mais inférieure de 2,5 % (300 k€) au budget 2021 (12 M€).

En effet, des départs non anticipés ont été enregistrés sur le 1^{er} semestre 2021 et la poursuite de la crise sanitaire a retardé les recrutements qui n'ont pu vraiment reprendre qu'à partir de septembre avec le déploiement du programme « Talent Acquisition Manager ».

Avec **155 salariés à fin 2021** (dont 7 apprentis, 142 CDI, 6 CDD), l'effectif de GMED SAS progresse de 15 unités (+12 CDI, +3 CDD).

En termes d'ETPT, GMED SAS comptabilise à fin 2021 **141,2 ETPT CDD/CDI** (147,4 ETPT, en considérant 6,2 ETPT apprentis) soit 2,9 ETPT (-2 %) de moins que prévu au budget (144,1 ETPT, *hors apprentis*) et 12 ETPT (+9 %) de plus qu'en 2020 (129,2 ETPT, *hors apprentis*).

Après prise en compte des **charges d'exploitation** pour un montant de 18 304 k€ soit 1 351 k€ au-dessous du budget 2021 (-7 %) et en progression de 1 782 k€ ou +11 % *versus* 2020, le résultat d'exploitation, avant intéressement, s'élève à 1 441 k€, soit 507 k€ (+54 %) au-dessus du budget 2021 (934 k€) et en retrait de 155 k€ (-10 %) par rapport à 2020 (1 596 k€).

La prise en compte de l'intéressement (566 k€), du résultat financier (-15 k€), de l'impôt sur les sociétés (227 k€) et de la Réserve Spéciale de Participation (158 k€ non pris en compte dans la construction du budget 2021 faute d'éléments de calcul à la date d'établissement de ce budget en octobre 2020), conduit à un résultat net bénéficiaire de 475 k€, soit 192 k€ (+68 %) au-dessus du budget 2021 (283 k€) et en retrait de 339 k€ (-42 %) par rapport à 2020 (814 k€).

La trésorerie s'élève à 3 658 k€ fin décembre 2021, en progression de 17 % sur l'exercice (disponibilités au 31/12/2020 : 3 291 k€)

Désignations : faits marquants 2021

- Reconnaissance TCP III :

Après un processus de désignation incluant un audit de GMED réalisé en juin 2021, GMED est reconnu au titre de l'accord TCP III entre la TFDA (FDA Taiwan) et les organismes d'audits taiwanais.

- Désignation suivant le règlement (UE) 2017/746 (RDIV):

Après réalisation d'inspections complémentaires par l'ANSM dans le cadre du suivi des écarts relevés lors de l'évaluation conjointe de septembre 2018 réalisées en mars 2021.

- Volume évaluations des autorités et organismes d'accréditation :

La mise en application du programme de surveillance de GMED au titre des règlements (UE)2017/745 (RDM) et (UE)2017/746 (RDIV) induit une augmentation significative de ces activités et du temps alloué à la préparation, au suivi et aux réponses à apporter aux écarts relevés.

Bilan global (incluant ANSM, COFRAC, MDSAP et Taiwan) :

Nombre d'audit ou d'évaluation externes	Durée des évaluations (Jours)	Estimation collaborateurs* (jours) temps
6	11,5	83

*préparation+ suivi + réponse aux écarts

Informatique : principales réalisations et projets engagés en 2021

En 2021, GMED a continué à mettre en œuvre sa stratégie de transformation digitale afin de gagner en efficacité avec pour ambition de :

- Développer un Système d'Informations reposant sur un socle garantissant le maximum d'échanges entre les différentes applications, intégrant des briques communes à GMED SAS et GMED NA ;
- Donner de la valeur aux données manipulées et échangées au sein du SI ;
- Numériser les processus métiers en intégrant toutes les tâches transverses et supports : audit, évaluation de la documentation technique, décision via les comités de lecture, qualification, ...
- Favoriser le travail collaboratif et le travail à distance entre les individus et les sites de GMED groupe à travers de nouveaux outils collaboratifs.

Principales réalisations 2021 en lien avec l'amélioration du poste de travail et le développement du travail collaboratif :

- Lancement et déploiement sur S2 2021 du projet Microsoft Office 365 (business Premium) au niveau de l'ensemble des collaborateurs GMED et GMED NA ;
- Paramétrage et mise en production du nouveau site Intranet GMED groupe intégré à celui du groupe LNE (Solution JALIOS) :
 - La mise en production a été faite en octobre 2021 pour GMED SAS
 - Un plan de déploiement est en cours pour GMED NA nécessitant des adaptations de contenu avec traduction en anglais
- Mise en production du nouvel outil de gestion de réservation des voyages AMEXGBT connecté à SIWEB qui facilite la gestion comptable et simplifie le processus de réservation ;
- Paramétrage et mise en production de l'application NEOTOUCH en juillet 2021 au niveau de GMED et GMED NA qui permet, couplée à la solution de signature numérique DOCUSIGN, de dématérialiser l'envoi des courriers avec A/R et la relance des impayés auprès de nos clients ;
- Déploiement des « Softs phones » et Casques pour l'ensemble des collaborateurs en début 2021 ;
- Identification et test en mode pilote de l'outil SEMANA qui est une solution Flex-Office pour les organisations hybrides.

3 GMED NA

Résultats 2021

A fin 2021, GMED NA enregistre un chiffre d'affaires de \$8,312k (avant refacturation de frais de déplacements) soit une progression de 6.7% en comparaison à l'exercice 2020, mais en recul de 9% vis-à-vis du budget initial.

Le résultat affiche une perte de -\$319k, comparé à un résultat de +\$45k à fin décembre 2020, et à un budget 2021 de +\$103k.

in \$ 000'

	Dec21 YTD	Dec20 YTD	Variation 2021 vs 2020		Budget 2021	Variation Actual21 vs Budget 21	
	K\$	K\$	k\$	%	K\$	k\$	%
Total revenue audit	6,577	6,076	501	8.2%	5,718	859	15.0%
Total revenue evaluation	1,461	1,149	312	27.2%	3,266	-1,805	-55.3%
Total revenue other	274	565	-291	-51.5%	183	91	49.8%
Total without expenses	8,312	7,790	522	6.7%	9,167	-855	-9.3%
Expenses reinvoling	379	177	202	113.9%	321	58	18.0%
TOTAL REVENUE	8,691	7,967	724	8.1%	9,488	-797	-8.4%
External auditors costs	925	891	34	3.8%	855	70	8.2%
External evaluator costs	0	0	0		0	0	
Other external costs	40	47	-8	-13.7%	18	22	122.3%
Reinvoiceable travel expenses	380	175	205	116.7%	321	59	18.5%
GROSS MARGIN	7,346	6,854	492	7.2%	8,294	-948	-11.4%
Payroll and related taxes	5,562	4,608	954	20.7%	5,790	-228	-3.9%
Other costs	965	1,050	-85	-8.1%	1,266	-301	-23.8%
Support GMED SAS	726	736	-10	-1.4%	677	49	7.2%
Royalties LNE	409	389	20	5.0%	458	-49	-10.8%
Financial costs	3	25	-22	-86.5%	0	3	#DIV/0!
Total OPEX	7,665	6,809	856	12.6%	8,191	-526	-6.4%
EARNINGS BEFORE TAXES	-319	45	-365	802.8%	103	-423	-409.6%

Analyse du chiffre d'affaires :

- Le volet audits, au global, affiche une meilleure performance de 8% par rapport à fin 2020, notamment grâce aux audits initiaux (avec services Express Cert incluant une majoration de 40% du prix), de nouveaux clients signés fin 2020 (\$286k), des productions de nouveaux clients signés sur 2021 (\$598k). De plus, la fin de la directive MDD a amené un nombre d'audits additionnels plus important que prévu. Ceci compense la perte de 21 clients dont l'impact sur 2021 se chiffre à \$475k ; la perte de ces clients s'explique dans 70% des cas par des difficultés financières notamment l'impact de COVID sur leurs activités.
- Les revues de dossiers affichent une forte hausse par rapport à 2020 (+27%), mais un fort recul vis-à-vis du budget (-55%) en raison de difficultés rencontrées par nos clients pour fournir leurs dossiers sous format MDR. La production des services aux nouveaux clients (\$269k facturés sur 2021 en Tech files) a permis de compenser le retard de préparation et donc de soumission de projets MDR des clients existants.
- Les autres services affichent \$274k à fin 2021, majoritairement dû à la formation (\$132k) ; l'écart vis-à-vis de 2020 s'explique par la facturation des « exceptional renewals » qui avaient généré \$336k de facturation au cours de l'exercice précédent.

Analyse des charges :

- **Les salaires et charges sociales** sont en hausse de 20,7% par rapport à l'année dernière. La majorité de cette variation provient de la croissance de l'effectif moyen passant de 43 personnes en 2020 à 50 personnes en 2021, soit +16%. A cela s'ajoute l'impact d'une hausse moyenne de 2% des salaires, un surcote de rachat de jours de congés ayant permis de couvrir les besoins en capacité de production, soit +1.7%, et une hausse des charges sociales (taxes et couverture santé) de + 1%. Les charges sont inférieures au budget (-4%) du fait de décalage par rapport au plan d'embauches projeté. Nous avons prévu d'intégrer 17 nouveaux salariés sur 2021 ; la filiale a intégré 5 salariés sur des nouveaux postes, et a procédé à 8 remplacements.
- **Les frais généraux** sont en retrait de 85k\$ par rapport à 2020, principalement grâce à l'absence de personnel intérimaire (transformé en salariés fin 2020), soit -\$193k ; en revanche, on note une hausse des couts de licences (+\$28k), des frais de déplacements (+\$30k), des dépenses de recrutement et autres services externes (+\$56k), et amortissements (+\$19k). L'écart par rapport au budget (-\$301k) provient majoritairement de la qualification et formation interne (-\$222k), des dépenses juridiques (-\$41k) et personnel intérimaire (-\$14k).

- **La charge de sous-traitance** s'élève à 925k\$. Cette charge représente 990.5 jours de production, donnant un coût moyen de 934\$, supérieur au budget (\$900) ; le nombre de jours budgétés était de 950. La filiale a dû négocier l'achat de jours supplémentaires afin de compenser le capacitaire manquant dû aux retards de qualification.
- **Les frais de soutien GMED SAS** sont légèrement supérieurs au budget (effet de change).
- **Les royalties** versées au LNE s'élèvent à 409k\$ sur 2021, soit 5% du CA hors frais de déplacement et formation.

La trésorerie s'élève à 1 231 k\$ à fin décembre 2021, légèrement en retrait rapport à l'an dernier (-300 k\$), mais représente environ 2 mois de fonds de roulement.

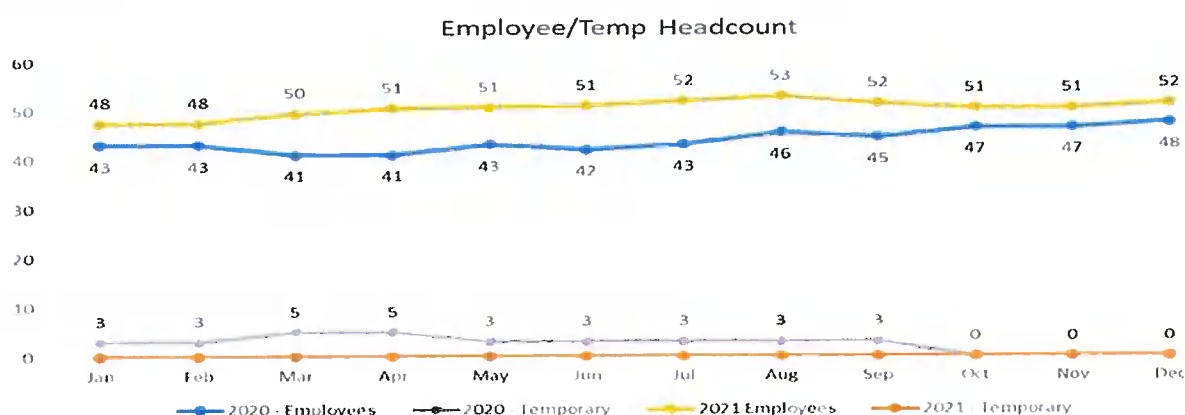
Ressources Humaines

A fin décembre 2021, les effectifs sont constitués de 52 salariés, dont 1 stagiaire ; l'âge moyen est de 40 ans, et 60% des effectifs sont des femmes.

Depuis le 1^{er} janvier 2021, la filiale a intégré 5 salariés sur des nouveaux postes, et a procédé à 8 remplacements.

En effet, le nombre de départs volontaires sur l'ensemble de l'année s'élèvent à 8, soit un « voluntary turnover » de 16% (comparé à 11% en 2020), ce qui reste élevé du fait d'un marché très dynamique.

L'évolution des effectifs (salariés et intérimaires) se présente comme suit (2021 vs 2020) :



Les départements directement impliqués en production (Certification et Compliance) représentent 65% du personnel.

4 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.

5 LNE-LP ASIA (détenu à 50 % avec les laboratoires Pourquoiery)

Le 1^{er} septembre 2020, le LNE et les laboratoires Pourquoiery 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 suite au regroupement qui s'est opéré en février 2021. C'est également plus de 200 clients répartis en Europe, et plus particulièrement en France.

Les principaux clients 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. L'offre de LNE LP Asia se concentre principalement dans le domaine des biens de consommation, notamment les jouets, le contact alimentaire, la puériculture, les appareils électrodomestiques, le mobilier ainsi que les produits de sports et de loisirs.

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.

Le LNE-LP Asia a réalisé un chiffre d'affaires de 27,2 MHKD, et dégage un bénéfice de 438 kHKD. Bien que le CA soit légèrement inférieur au budget (28,3 MHKD, soit -3,9 %), il est supérieur à celui réalisé l'an dernier par les 3 entités qui étaient alors en activité (LNE Asia, LPHK et LNE-LP Asia) de 600 kHKD, soit +2,3 %. En outre le résultat dégagé est meilleur que celui prévu au budget 2021, ce dernier tablait juste sur l'équilibre du compte de résultat.

Il convient de souligner que l'exercice 2021 a encore été très largement marquée par l'impact de la crise sanitaire, se traduisant par des restrictions de circulation au cours de l'année et une désorganisation des circuits logistiques, perturbant grandement l'arrivée des échantillons de Chine.

Par ailleurs, cet exercice 2021 a enregistré un montant significatif de coûts non récurrents qui ont grevé le résultat, d'un montant que l'on peut estimer autour de 700 kHKD. Il s'agit notamment des frais de déménagement de l'activité en février 2021, des loyers doublés en janvier et février, des frais d'aménagement et d'installation, et de l'organisation d'un team building pour faciliter l'intégration des deux équipes.

Le premier semestre de 2022 est encore largement impacté par la crise sanitaire en Asie, à Hong-Kong puis en Chine. Le budget 2022 table sur un CA de 29,3 MHKD, et un résultat dépassant le million de HKD.

6 Certisolis (détenue à 50 % avec le CSTB)

Le marché du photovoltaïque

La France est devenue en 2021 le 5^{ème} marché photovoltaïque Européen, avec 2,5 GW installés sur l'année, retrouvant ainsi une place significative après de nombreuses années de stagnation autours de 1 GW / an. Le pays totalise à fin 2021 une puissance cumulée de 12,3 GW. A noter cependant, que l'objectif que le pays s'est fixé d'atteindre 20 GW à fin 2023 et 44 GW à fin 2028 reste très ambitieux et sera fortement dépendant des politiques mise en place dans les prochaines années. En revanche, malgré une très belle année 2021, La France ne parvient toujours pas à intégrer le top 10 européen des puissances installées par habitant.

De nouveaux appels d'offre dits « PPE2 » ont été lancés fin 2021. Ceux-ci devraient permettre de poursuivre la dynamique déjà engagée depuis plusieurs années.

L'activité de Certisolis

Bien que la pandémie liée au COVID 19 ait laissé quelques traces en 2021, l'activité de l'entreprise s'est fortement redressée cette année. Avec un chiffre d'affaires corrigé de la variation d'encours à hauteur des objectifs fixés (1 234 k€), celui-ci se situe légèrement au-dessus de 2019.

Le niveau de commande est quant à lui en forte croissance en 2021 (+25% par rapport à 2019) en phase avec l'objectif et permet une meilleure visibilité sur 2022. A noter toutefois que le dernier trimestre 2021 a montré un fort fléchissement des commandes clients. De plus, le niveau des encours reste très élevé et la variation d'encours viendra impacter les résultats 2022.

Les efforts de formation du personnel réalisés en 2020, durant les périodes de confinements ont porté leurs fruits en 2021. L'entreprise n'a connu aucun mouvement de personnel, permettant de capitaliser sur la montée en compétence de l'ensemble de l'équipe.

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

- Essais de type (9%),
- Essais à la demande fabricants (25%),
- Essais à la demande développeurs (27%),
- Certification, label & audits (27%),
- R&D, consultance, Expertise, autres prestations (12%).

L'activité d'essais de types, relève de la qualification des modules photovoltaïques. Deux qualifications, l'une complète et la seconde complémentaire, ont été finalisées en 2021. La durée d'une qualification complète est comprise entre 6 et 8 mois. Deux nouvelles qualifications complètes ont été commandées en 2021 et seront réalisées en 2022. Les perspectives pour cette nouvelle année sont encourageantes avec 2 qualifications supplémentaires prévues sur le second semestre. Plusieurs qualifications complémentaires sont également attendues. Le faible chiffre d'affaires réalisé par cette activité (9%) s'explique par le retard accumulé par les fabricants et les délais de réalisation des qualifications. Pour 2022, les prévisions sont nettement supérieures.

L'activité d'essais à la demande fabricants est quant à elle en hausse de 35% par rapport à 2020. Le laboratoire a maintenu un lien fort avec certains de ses clients fabricants. En prévision du lancement de nouvelles qualifications, plusieurs fabricants ont cherché à sécuriser ces résultats de qualification en réalisant des essais préliminaires afin de lever les risques majeurs.

L'amélioration et la mise à jour des équipements d'essais permettra en 2022 d'accepter des modules allant jusqu'à 2,5 m x 1,3 m, et ainsi capter les demandes relatives à ces nouveaux modules de grandes dimensions. De nouvelles offres sont également en cours de mise en place, afin de répondre à une demande croissante de clients « non traditionnels » tels que l'automobile, les modules PV de grande consommation ou encore montés sur des infrastructures.

L'activité d'essais à la demande développeurs a également été en forte croissance (+20%) en 2021 par rapport à 2020 et représente 27% de l'activité du laboratoire cette année. A noter que 1/3 de l'activité d'essais commandée par les développeurs est assurée par le laboratoire mobile. Il est important de souligner que les dimensions utiles, limitées, du laboratoire mobile rendent progressivement l'équipement obsolète. L'acquisition d'un nouvel équipement de remplacement est à l'étude.

Le pôle Certification se décompose en 3 activités :

- Le suivi de la marque AQPV (instruction des dossiers, gestion de la marque et des référentiels, audits) ;
- La réalisation des évaluations Carbone Simplifiées (ECS) ;
- La vérification des Analyses de Cycle de Vie (ACV) pour le compte de l'ADEME.

L'activité de certification a connu une forte croissance en 2021 (+40%), en raison d'une part de la demande en hausse de la marque AQPV, mais aussi des deux autres activités. Le nouvel appel d'offre PPE2 lancé à l'automne 2021 n'a pas remis en cause l'utilisation des bilans carbone. En revanche, l'utilisation de la deuxième méthode de calcul des ECS (méthode autorisant l'utilisation d'ACV dans le calcul des bilans carbonés à la place de valeurs par défauts) reste en suspens.

En 2022, le nombre de titulaires de la marque AQPV devrait poursuivre sa croissance et atteindre 25 à 30 adhérents, en raison notamment d'une forte reconnaissance de la marque, valorisante pour les titulaires.

Les 10 premiers clients du laboratoire représentent 49% du chiffre d'affaires de l'entreprise en hausse par rapport à 2019, et équivalent à 2018.

Résultats 2021

Au cours de l'exercice 2021, Certisolis a réalisé un chiffre d'affaires de 1 100 k€ en progression de 9% vs 2020. A cela s'ajoute une importante hausse des encours (+ 135 k€), conduisant à un fort rebond des produits d'exploitation : ils ressortent à 1 278 k€, soit +344 k€ (+37 %) vs 2020, et +6% vs 2019.

Les charges d'exploitation s'élèvent à 1 222 k€, soit une hausse de 103 k€ vs 2020 (+9%). Le principal poste de charge demeure la masse salariale, 584 k€, soit + 58 k€ vs 2020 (+11%) tandis que les charges d'amortissements (90 k€) continuent de décroître (- 68 k€, soit -43% vs 2020, et -136 k€ vs 2019), les matériels acquis lors de la création de Certisolis arrivant désormais en fin d'amortissement.

Le résultat d'exploitation ressort à +56 k€, vs -184 k€ en 2020, et le résultat net à +125 k€ vs -99 k€ en 2020 et +88 k€ en 2019.

L'effectif reste stable à 10 personnes. La trésorerie s'élève à 463 k€ fin décembre 2021, vs 315 k€ fin 2020.

7 Les autres filiales

7.1 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 15 doctorants au 31/12/2021, soit 3 de plus que fin 2020. La SARL est destinée à être équilibrée, le résultat 2021 étant de fait très légèrement déficitaire, à - 29 k€, pour un chiffre d'affaires de 519 k€.

7.2 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. Le résultat de 2021 ressort à -14 k€, sachant que le CETIAT et le LNE ont repris cette année la facturation des intérêts des CCA, car la trésorerie le permet de nouveau : la trésorerie qui était de 34 k€ fin 2020, est passée à 62 k€ fin 2021.

La SCI devrait donc bientôt être en mesure de reprendre le remboursement de sa dette auprès de ses deux associés (277 k€ auprès de chacun d'eux), sachant que cette créance est intégralement provisionnée dans les comptes du LNE depuis 2016.

8 Evènements post clôture

L'invasion de l'Ukraine par la Russie le 24 février 2022 constitue un évènement post-clôture. Ce dernier n'a pas d'incidence financière sur les comptes clos au 31/12/2021, dans la mesure où il s'agit d'un évènement relatif à une situation nouvelle.

A date, les premières analyses de l'exposition de l'entité conduisent à un impact financier non significatif.

Les effets de cette guerre à moyen et long terme sur l'économie et les marchés demeurent à ce stade inconnus et continueront à être appréciés avec prudence.