



SA au capital de 269 565 €  
Siège social : Parc Horizon  
62117 Brebières  
RCS 379 365 208 Arras

## DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») a enregistré le présent document de base le 27 novembre 2015 sous le numéro I 15-083. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L621-8-1-I du code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié que le document est complet et compréhensible et que les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

*Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF ([www.amf-France.org](http://www.amf-France.org)) et sur celui de la Société ([www.Dbt.fr](http://www.Dbt.fr)).*

## **REMARQUES GENERALES**

### *Définitions*

Dans le présent document de base, et sauf indication contraire :

- Le terme « DBT » ou la « Société » désignent la société DBT (Douaisienne de Basse Tension ;
- Le terme « le Groupe » renvoie à l'ensemble constitué de la société DBT et de ses filiales (hors participations minoritaires) DBT Ingénierie, DBT CEV et DBT USA détenues respectivement à 99,99%, 100 % et 100 %.

## **AVERTISSEMENT**

*Le présent Document de base contient des déclarations prospectives et des informations sur les objectifs du groupe DBT, notamment aux chapitres 6.1.2 « Une stratégie de croissance ambitieuse » et 12 « Informations sur les tendances » du présent document de base, qui sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « estimer », « considérer », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « souhaite » et « pourrait ». Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par la Société. Les déclarations prospectives et les objectifs figurant dans le présent document de base peuvent être affectés par des risques connus et inconnus, des incertitudes liées notamment à l'environnement réglementaire, économique, financier et concurrentiel, et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats futurs, les performances et les réalisations du Groupe soient significativement différents des objectifs formulés ou suggérés. Ces facteurs peuvent notamment inclure les facteurs exposés au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base.*

*Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet négatif sur les activités, la situation, les résultats financiers de la Société ou ses objectifs. Par ailleurs, d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société, pourraient avoir le même effet négatif et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.*

*Le présent document de base contient également des informations relatives aux marchés et aux parts de marché de la Société et de ses concurrents, ainsi qu'à son positionnement concurrentiel, notamment au chapitre 6.2 « Les marchés et la concurrence » et aux paragraphes 6.2.2 « L'environnement concurrentiel de DBT dans le domaine de la recharge électrique ». Ces informations proviennent notamment d'études réalisées par des sources extérieures. Toutefois, les informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut pas garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. La Société, les actionnaires directs ou indirects de la Société et les prestataires de services d'investissement ne prennent aucun engagement ni ne donnent aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.*

<b>1</b>	<b>PERSONNES RESPONSABLES</b>	<b>8</b>
1.1	RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	8
1.2	ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE	8
1.3	RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE	8
<b>2</b>	<b>CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES</b>	<b>9</b>
2.1	COMMISSAIRE AUX COMPTE TITULAIRE	9
2.2	COMMISSAIRE AUX COMPTES SUPPLEANT	9
<b>3</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>FACTEURS DE RISQUES</b>	<b>12</b>
4.1	RISQUES LIES A L'ACTIVITE DU GROUPE	12
4.1.1	Risques industriels	12
4.1.2	Risques commerciaux	13
4.2	RISQUES RELATIFS AUX MARCHES SUR LESQUELS INTERVIENT LE GROUPE	16
4.2.1	Risques liés aux évolutions règlementaires	16
4.2.2	Risques liés à l'évolution des marchés et à la concurrence	16
4.3	RISQUES LIES A L'ORGANISATION DU GROUPE	17
4.3.1	Risques liés à la dépendance vis-à-vis d'hommes clés ainsi qu'au besoin d'attirer et fidéliser du personnel clé	17
4.3.2	Risques liés à la gestion de la croissance interne du Groupe	17
4.4	RISQUES JURIDIQUES	18
4.4.1	Risques liés à la responsabilité vis-à-vis des équipements commercialisés	18
4.4.2	Risques de dépendance à des technologies tierces	18
4.4.3	Risques liés à la protection intellectuelle	19
4.4.4	Risques environnementaux	21
4.5	RISQUES FINANCIERS	21
4.5.1	Risque de liquidité et besoin de financement complémentaire	21
4.5.2	Risques liés aux clients	22
4.5.3	Risques liés au crédit d'impôt recherche	23
4.5.4	Risque de change	23
4.5.5	Risque de taux	24
4.5.6	Risques liés à la garantie des produits	24
4.5.7	Risques de dilution	25
4.6	ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES	25
4.7	RISQUES LIES AUX CONTENTIEUX AUXQUELS LA SOCIETE EST PARTIE	26
<b>5.</b>	<b>INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE</b>	<b>27</b>
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE	27
5.1.1	Dénomination sociale de la Société	27
5.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement de la Société	27
5.1.3	Date de constitution et durée	27
5.1.4	Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités	27
5.1.5	Évènements marquants dans le développement de la société	28
5.2	INVESTISSEMENTS	29
5.2.1	Principaux investissements réalisés depuis le 1 <sup>er</sup> juillet 2013	29
5.2.2	Principaux investissements en cours de réalisation	30
5.2.3	Principaux investissements envisagés	30
<b>6.</b>	<b>APERCU DES ACTIVITES</b>	<b>31</b>
6.1	PRESENTATION GENERALE	31
6.1.1	Un pionnier de la borne de recharge pour véhicules électrique devenu leader européen de la charge rapide	31
6.1.2	Une stratégie de croissance ambitieuse	33
6.2	LES MARCHES ET LA CONCURRENCE	36

6.2.1	Un marché cible de la borne de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables de 4,8 Mds\$ dont 0,9 Md\$ pour la recharge rapide	36
6.2.2	L'environnement concurrentiel de DBT dans le domaine de la recharge électrique	45
6.2.3	Le marché des transformateurs de courant basse tension, bornes rétractables de contrôle d'accès et bornes de distribution d'énergie	47
<b>6.3</b>	<b>L'OFFRE DU GROUPE DBT</b>	<b>48</b>
6.3.1	Les bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables	48
6.3.2	Les produits historiques	55
<b>6.4</b>	<b>UNE ORGANISATION SOUPLE ET REACTIVE</b>	<b>57</b>
6.4.1	Organigramme opérationnel	57
6.4.2	Du bureau d'études à l'industrialisation	57
6.4.3	Le département Service après-vente et maintenance	62
6.4.4	Un réseau de commercialisation en pleine expansion	64
<b>6.5</b>	<b>Une politique commerciale offensive pour devenir l'acteur incontournable du QC</b>	<b>67</b>
<b>6.6</b>	<b>Synthèse des évolutions des relations avec le partenaire Nissan</b>	<b>69</b>
<b>7.</b>	<b>ORGANIGRAMME</b>	<b>71</b>
<b>7.1</b>	<b>ORGANIGRAMME JURIDIQUE</b>	<b>71</b>
<b>7.2</b>	<b>SOCIETES DU GROUPE</b>	<b>71</b>
<b>7.3</b>	<b>PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE</b>	<b>72</b>
<b>8.</b>	<b>FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLES D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE</b>	<b>73</b>
<b>8.1</b>	<b>USINES ET EQUIPEMENTS</b>	<b>73</b>
<b>8.2</b>	<b>QUESTION ENVIRONNEMENTALE</b>	<b>73</b>
<b>9.</b>	<b>EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE</b>	<b>74</b>
<b>9.1</b>	<b>INTRODUCTION</b>	<b>74</b>
9.1.1	Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe	74
9.1.2	Informations sectorielles	74
9.1.3	Variation des taux de change	75
9.1.4	Saisonnalité	75
9.1.5	Modifications du périmètre de consolidation	75
9.1.6	Présentation des données comptables et financières	75
<b>9.2</b>	<b>COMMENTAIRES SUR LE COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE DES EXERCICES CLOS LES 30 JUIN 2015 ET 2014</b>	<b>76</b>
9.2.1	Evolution du chiffre d'affaires	76
9.2.2	Résultat d'exploitation et Ebitda consolidé	80
9.2.3	Résultat courant des sociétés intégrées	84
9.2.4	Résultat net part du Groupe	84
<b>9.3</b>	<b>FACTEURS IMPORTANTS, Y COMPRIS LES EVENEMENTS INHABITUELS OU PEU FREQUENTS OU LES NOUVEAUX DEVELOPPEMENTS, INFLUANT SENSIBLEMENT SUR LE REVENU D'EXPLOITATION DE L'EMETTEUR, EN INDIQUANT LA MESURE DANS LAQUELLE CELUI-CI EST AFFECTE.</b>	<b>85</b>
<b>9.4</b>	<b>MESURE OU TOUT FACTEUR DE NATURE ADMINISTRATIVE, ECONOMIQUE, BUDGETAIRE, MONETAIRE OU POLITIQUE AYANT INFLUE SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIERE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPERATIONS DE L'EMETTEUR.</b>	<b>85</b>
<b>10.</b>	<b>TRESORERIE ET CAPITAUX</b>	<b>86</b>
<b>10.1</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE</b>	<b>86</b>
10.1.1	Informations sur les liquidités	86
10.1.2	Informations sur les sources de financement du Groupe	86
10.1.3	Engagements hors-bilan	89
<b>10.2</b>	<b>FLUX DE TRESORERIE</b>	<b>89</b>

10.2.1	Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles _____	90
10.2.2	Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement _____	90
10.2.3	Flux de trésorerie liés aux activités de financement _____	91
<b>10.3</b>	<b>RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX _____</b>	<b>91</b>
<b>10.4</b>	<b>SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR _____</b>	<b>91</b>
<b>11.</b>	<b><i>RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE</i> _____</b>	<b>92</b>
<b>11.1</b>	<b>RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT _____</b>	<b>92</b>
<b>11.2</b>	<b>CONTRATS DE LICENCE _____</b>	<b>92</b>
<b>11.3</b>	<b>AUTRES TITRES DE PROPRIETE INTELLECTUELLE _____</b>	<b>92</b>
11.3.1	Noms de domaines déposés _____	92
11.3.2	Marques et dessins déposés _____	93
<b>12.</b>	<b><i>TENDANCES</i> _____</b>	<b>94</b>
<b>12.1</b>	<b>PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE _____</b>	<b>94</b>
<b>12.2</b>	<b>TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE 94</b>	<b>94</b>
<b>13.</b>	<b><i>PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE</i> _____</b>	<b>94</b>
<b>14.</b>	<b><i>ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE</i> _____</b>	<b>95</b>
<b>14.1</b>	<b>DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS _____</b>	<b>95</b>
14.1.1	Composition du Conseil d'administration _____	95
14.1.2	Autres mandats sociaux _____	96
14.1.3	Biographies des administrateurs _____	97
<b>14.2</b>	<b>CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE _____</b>	<b>98</b>
<b>15.</b>	<b><i>REMUNERATIONS ET AVANTAGES</i> _____</b>	<b>100</b>
<b>15.1</b>	<b>REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS _____</b>	<b>100</b>
<b>15.2</b>	<b>SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS _____</b>	<b>102</b>
<b>15.3</b>	<b>BSA OU BCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS _____</b>	<b>102</b>
<b>16.</b>	<b><i>FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION</i> _____</b>	<b>103</b>
<b>16.1</b>	<b>DIRECTION DE LA SOCIETE _____</b>	<b>103</b>
<b>16.2</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE</b>	<b>103</b>
<b>16.3</b>	<b>COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE _____</b>	<b>103</b>
<b>16.4</b>	<b>DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE _____</b>	<b>103</b>
<b>16.5</b>	<b>RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE _____</b>	<b>104</b>
<b>17.</b>	<b><i>SALARIES</i> _____</b>	<b>106</b>
<b>17.1</b>	<b>RESSOURCES HUMAINES _____</b>	<b>106</b>
<b>17.2</b>	<b>PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 106</b>	<b>106</b>
<b>17.3</b>	<b>PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE _____</b>	<b>106</b>
<b>17.4</b>	<b>CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION _____</b>	<b>106</b>
<b>18.</b>	<b><i>PRINCIPAUX ACTIONNAIRES</i> _____</b>	<b>107</b>

<b>18.1</b>	<b>REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE</b>	<b>107</b>
<b>18.2</b>	<b>ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>	<b>107</b>
<b>18.3</b>	<b>DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES</b>	<b>107</b>
<b>18.4</b>	<b>CONTROLE DE LA SOCIETE</b>	<b>107</b>
<b>18.5</b>	<b>ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE</b>	<b>108</b>
<b>18.6</b>	<b>ETAT DES NANTISSEMENTS</b>	<b>108</b>
18.6.1	Nantissemments portants sur des actions de la Société	108
18.6.2	Nantissemments d'actifs de la Société	108
<b>19.</b>	<b>OPERATIONS AVEC LES APPARENTES</b>	<b>109</b>
<b>19.1</b>	<b>OPERATIONS INTRA-GROUPE</b>	<b>109</b>
<b>19.2</b>	<b>OPERATIONS AVEC LES APPARENTES</b>	<b>109</b>
<b>19.3</b>	<b>RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 30 JUIN 2015</b>	<b>110</b>
<b>20.</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR</b>	<b>114</b>
<b>20.1</b>	<b>COMPTES CONSOLIDES RELATIFS AUX EXERCICES CLOS LES 30 JUIN 2015 et 30 JUIN 2014</b>	<b>114</b>
<b>20.2</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA</b>	<b>145</b>
<b>20.3</b>	<b>ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE DBT</b>	<b>146</b>
<b>20.4</b>	<b>VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES</b>	<b>146</b>
20.4.1	Rapport d'audit du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France pour les exercices clos les 30 juin 2015 et 30 juin 2014	146
20.4.2	Autres informations vérifiées par le contrôleur légal	147
<b>20.5</b>	<b>DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES</b>	<b>147</b>
<b>20.6</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES</b>	<b>148</b>
<b>20.7</b>	<b>POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES</b>	<b>148</b>
20.7.1	Dividendes versés au cours des trois derniers exercices	148
20.7.2	Politique de distribution de dividendes	148
<b>20.8</b>	<b>PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE</b>	<b>148</b>
<b>20.9</b>	<b>CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE</b>	<b>148</b>
<b>21.</b>	<b>INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES</b>	<b>149</b>
<b>21.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>149</b>
21.1.1	Montant du capital social	149
21.1.2	Titres non représentatifs du capital	149
21.1.3	Acquisition par la Société de ses propres actions.	149
21.1.4	Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital	150
21.1.5	Capital autorisé	151
21.1.6	Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou incondionnel prévoyant de le placer sous option	151
21.1.7	Historique du capital social	152
<b>21.2</b>	<b>ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS</b>	<b>153</b>
21.2.1	Objet social	153
21.2.2	Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.	153
21.2.3	Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société	157
21.2.4	Modalités de modification des droits des actionnaires	158
21.2.5	Assemblées générales d'actionnaires	158

21.2.6	Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle _____	158
21.2.7	Franchissements de seuils statutaires _____	158
21.2.8	Stipulations particulières régissant les modifications du capital _____	158
<b>22.</b>	<b><i>CONTRATS IMPORTANTS</i></b> _____	<b>159</b>
<b>22.1</b>	<b>APPROVISIONNEMENTS DESTINES AUX OPERATIONS DE S.A.V DANS LE CADRE DU « SUPPLY AGREEMENT »</b> _____	<b>159</b>
<b>22.2</b>	<b>« SETTLEMENT AGREEMENT » EN DATE DU 30 JUIN 2015</b> _____	<b>160</b>
<b>22.3</b>	<b>« TECHNICAL LICENCE AGREEMENT »</b> _____	<b>160</b>
<b>22.4</b>	<b>PROMOTION AGREEMENT</b> _____	<b>162</b>
<b>22.5</b>	<b>AMENDMENT TO THE PROMOTION AGREEMENT</b> _____	<b>162</b>
<b>22.6</b>	<b>THE SECOND AMENDMENT TO THE PROMOTION AGREEMENT</b> _____	<b>163</b>
<b>23.</b>	<b><i>INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS</i></b> _____	<b>164</b>
<b>24.</b>	<b><i>DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC</i></b> _____	<b>165</b>
<b>25.</b>	<b><i>INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS</i></b> _____	<b>166</b>
<b>26.</b>	<b><i>GLOSSAIRE</i></b> _____	<b>166</b>

## 1 PERSONNES RESPONSABLES

### 1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Monsieur Hervé BORGOLTZ, Président-Directeur Général de DBT SA.

### 1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE

*« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.*

*J'ai obtenu du contrôleur légal des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle il indique avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent document de base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de base.*

*Les comptes consolidés relatifs aux exercices clos les 30 juin 2014 et 2015 présentés au paragraphe 20.1 du présent document de base ont fait l'objet d'un rapport du contrôleur légal, figurant au paragraphe 20.4 du présent document de base, qui contient l'observation suivante :*

*Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 1.1 « référentiel comptable » de l'annexe qui expose la situation financière de la société DBT au 30 juin 2015 ainsi que les mesures prises par la direction permettant à la société de couvrir ses besoins de trésorerie. »*

Le 27 novembre 2015

**Hervé BORGOLTZ**  
Président-directeur général

### 1.3 RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE

<b>Monsieur Hervé BORGOLTZ</b> Président-Directeur Général Adresse : Parc Horizon – 62117 Brebières Téléphone : 03 21 50 92 92 Adresse électronique : invest@dbt.fr	<b>Monsieur Olivier DELASSUS</b> Directeur général adjoint Adresse : Parc Horizon – 62117 Brebières Téléphone : 03 21 50 92 92 Adresse électronique : invest@dbt.fr
---	---



## **2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES**

### **2.1 COMMISSAIRE AUX COMPTE TITULAIRE**

- **COLAS HUBER et ASSOCIES représenté par Monsieur Guillaume MAILLARD**  
10 place Laon  
02200 Soissons

Monsieur Maillard a été nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale ordinaire du 17 novembre 2009 pour une durée de six exercices sociaux expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2015. Son mandat a été renouvelé par l'assemblée générale ordinaire annuelle réunie le 8 octobre 2015, pour une durée de 6 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2021.

### **2.2 COMMISSAIRE AUX COMPTES SUPPLEANT**

- **Monsieur WATINE Christophe**  
2 allée des Roseaux  
59100 Roubaix

Monsieur Watine a été nommé commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 17 novembre 2009 pour une durée de six exercices sociaux expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2015. Son mandat a été renouvelé par l'assemblée générale ordinaire annuelle réunie le 8 octobre 2015, pour une durée de 6 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2021.

Durant la période couverte par les informations financières historiques, il n'y a pas eu de démission ni de mise à l'écart du contrôleur légal.

### 3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les principales informations financières présentées ci-dessous sont extraites des comptes consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France.

Ces données comptables et opérationnelles doivent être lues avec les informations contenues au chapitre 9 « Examen du résultat et de la situation financière », 10 « Trésorerie et capitaux » et 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur ».

Il est précisé que le présent Document de base a été rédigé sur la base de l'annexe XXV du règlement délégué (UE) N°486/2012 de mars 2012 (schéma allégé PME) et à ce titre présente les informations historiques vérifiées pour les 2 derniers exercices.

#### Informations comptables résumées

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	30-juin-15 12 mois Audités	30-juin-14 12 mois Audités
<b>Total Actif immobilisé</b>	<b>1 609</b>	<b>1 832</b>
<i>Dont immobilisations incorporelles</i>	725	704
<i>Dont immobilisations corporelles</i>	252	291
<i>Dont immobilisations financières</i>	632	837
<b>Stocks et en-cours</b>	<b>6 567</b>	<b>6 625</b>
<b>Clients et comptes rattachés</b>	<b>2 888</b>	<b>2 669</b>
<b>Autres créances et comptes de régularisation</b>	<b>2 580</b>	<b>2 806</b>
<b>Valeurs mobilières de placement</b>	<b>869</b>	<b>203</b>
<b>Disponibilités</b>	<b>189</b>	<b>1 070</b>
<b>Total Actif</b>	<b>14 701</b>	<b>15 206</b>
<b>Total Capitaux propres</b>	<b>643</b>	<b>944</b>
<b>Provisions</b>	<b>61</b>	<b>53</b>
<b>Emprunt obligataire convertible*</b>	<b>2 500</b>	<b>2 500</b>
<b>Emprunts et dettes financières hors emprunt obligataire</b>	<b>5 103</b>	<b>5 236</b>
<b>Fournisseurs et comptes rattachés</b>	<b>5 042</b>	<b>4 855</b>
<b>Autres dettes et comptes de régularisation</b>	<b>1 352</b>	<b>1 618</b>
<b>Total Passif</b>	<b>14 701</b>	<b>15 206</b>

\* Le remboursement anticipé de cet emprunt permettra aux obligataires de souscrire à l'augmentation de capital à l'occasion du projet d'introduction en bourse de la Société sur le marché Alternext Paris (se reporter au paragraphe 21.1.4 du présent Document de base)

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	30-juin-15 12 mois Audités	30-juin-14 12 mois Audités
<b>Chiffre d'affaires**</b>	<b>17 218</b>	<b>20 087</b>
<i>- Coût des ventes***</i>	<i>(12 864)</i>	<i>(15 202)</i>
<b>Marge brute</b>	<b>4 403</b>	<b>4 885</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>38</b>	<b>182</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(338)</b>	<b>(247)</b>
<b>Résultat courant des sociétés intégrées</b>	<b>(300)</b>	<b>(66)</b>
<b>Résultat exceptionnel****</b>	<b>6</b>	<b>(1 070)</b>
<b>Résultat net (part du Groupe)</b>	<b>(300)</b>	<b>(1 033)</b>

\*\* dont 48,9% avec le partenaire Nissan sur l'exercice clos le 30 juin 2015 contre 51,3% sur l'exercice clos le 30 juin 2014. Le CA réalisé avec Nissan comprend notamment 3 771 K€ en juin 2015 et 2 248 K€ en juin 2014 de CA sur opérations de maintenance et mise à niveau du parc de bornes de charge rapide effectué à marge nulle (les relations avec ce partenaire sont décrites dans les chapitres 4, 6 et 22).

\*\*\*le coût des ventes comprend les coûts d'achats des composants et variations de stocks ainsi que les coûts directs liés à la production et à la maintenance des produits (main d'œuvre interne et prestations externes essentiellement)

\*\*\*\* Au 30 juin 2014 la perte exceptionnelle résulte du litige Lactea (se reporter au paragraphe 4.7 du présent Document de base)

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	30-juin-15 12 mois Audités	30-juin-14 12 mois Audités
Marge brute d'autofinancement	(85)	(860)
Variation du BFR d'exploitation	63	(3 893)
<b>Flux nets d'exploitation</b>	<b>(22)</b>	<b>(4 753)</b>
<b>Flux nets d'investissement</b>	<b>40</b>	<b>(474)</b>
<b>Flux nets de financement</b>	<b>(686)</b>	<b>1 457</b>
<b>Variation de trésorerie *****</b>	<b>(668)</b>	<b>(3 770)</b>

\*\*\*\*\*Variation de la trésorerie (disponibilités+valeurs mobilières) nette des découverts bancaires (se reporter à la note 3.7 de l'annexe aux comptes consolidés au chapitre 20 du présent document de base)

### **Indicateur clé additionnel : l'EBITDA**

Pour évaluer la performance de ses activités, le Groupe, en complément des agrégats en lecture directe dans les états financiers évalue la performance de ses activités à travers l'EBITDA, à savoir le résultat d'exploitation retraité des dotations aux amortissements et dépréciations d'exploitation.

La direction estime que l'EBITDA est un indicateur pertinent car il mesure la performance des activités ordinaires du Groupe, sans prendre en compte l'effet des charges liées aux décaissements passés (dépréciations et amortissements).

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	30-juin-15 12 mois Audités	30-juin-14 12 mois Audités
Résultat d'exploitation	38	182
+ Dotation nette des amortissements et provisions d'exploitation	59	381
<b>EBITDA</b>	<b>97</b>	<b>563</b>
<i>taux d'Ebitda sur Chiffre d'affaires</i>	<i>0,6%</i>	<i>2,8%</i>

## 4 FACTEURS DE RISQUES

*Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations contenues dans le présent document de base, y compris les facteurs de risques décrits ci-dessous. Ces risques sont, à la date d'enregistrement du présent document de base, ceux dont le Groupe estime que la réalisation est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives et dont la connaissance est importante pour la prise de décision d'investissement. L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée dans le présent chapitre 4 n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date d'enregistrement du présent Document de base, comme susceptible d'avoir un effet défavorable sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent ou pourraient exister.*

### 4.1 RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ DU GROUPE

#### 4.1.1 Risques industriels

##### **Le Groupe développe un programme industriel pour maîtriser sa dépendance vis-à-vis d'un fournisseur critique**

Le marché des bornes de charge de véhicules électriques et hybrides rechargeables est un marché en évolution constante pour s'adapter aux nouveaux modèles de voitures et de technologies de batteries. Précurseur sur ce marché, le Groupe s'est engagé dès 2012 dans une collaboration technique avec les équipes du département R&D de Nissan en vue de la mise au point d'une nouvelle technologie de charge rapide multistandard (voir le paragraphe 22.3 – accord de « Technical License Agreement »). Alors que Nissan avait investi dans le développement de la technologie DC (courant continu) compatible avec la norme CHAdeMO, standard de l'industrie automobile japonaise, sur la base de ce module DC, le Groupe a développé des modules de recharge complémentaires conformes tant à la norme allemande (COMBO) qu'à la norme française (ZE-Ready).

Fort de ce partenariat privilégié avec Nissan lui ayant permis de disposer dès 2013 d'une borne de recharge rapide tri-standard compatible avec la quasi-totalité du parc de véhicules électriques et hybrides rechargeables disponibles sur le marché, le Groupe a pris une position de leader européen sur le segment de la borne de charge rapide (se référer au paragraphe 6.2.2 ci-après). Toujours en partenariat avec Nissan, le Groupe s'est engagé depuis le premier trimestre 2015 dans un programme industriel visant à la production autonome d'un module DC (norme CHAdeMO) devant se substituer à celui jusque-là acquis auprès de Nissan. A court terme l'approvisionnement prévu contractuellement avec Nissan en modules CHAdeMO d'ici à fin juin 2016 doit permettre à DBT d'assurer son plan d'affaires d'ici la fin de l'année 2016 (voir le paragraphe 22.2 – « Settlement Agreement »).

Malgré l'expertise démontrée par le Groupe en matière de conception de systèmes de recharge électrique, le stade d'avancement de son programme de développement industriel en cours et de l'assistance technique mise à disposition par Nissan et compte-tenu de l'enjeu pour le Groupe à continuer de proposer une offre de bornes tri-standard, l'incapacité à finaliser la conception d'une solution alternative à des conditions économiquement viables par manque éventuel de moyens humains complémentaires ainsi que tout retard pris dans cette conception et le processus d'industrialisation de cette alternative pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats et ses perspectives de développement. Face à ce risque la qualité des relations historiques entre les deux partenaires devrait permettre à DBT d'acquiescer des modules DC supplémentaires auprès de Nissan en cas d'un décalage quant à la finalisation de son programme industriel en cours. De plus, en parallèle avec le programme de collaboration avec son partenaire, la

Société a entamé des discussions avancées avec deux fournisseurs de ces modules, dont l'un est déjà fournisseur de la Société pour certains composants, dans un souci de sécurisation de sa production.

Se reporter également au paragraphe 4.4.2 ci-après relatif au « Risque de dépendance du Groupe vis-à-vis d'une technologie tierce ».

### **Hormis le Groupe NISSAN, DBT dépend de fournisseurs extérieurs pour la fourniture de certains composants clés de ses bornes de recharge rapide**

Hormis Nissan, le Groupe est confronté à une certaine forme de dépendance concernant l'approvisionnement relatif à des composants de la borne de recharge rapide dont la conception est sous-traitée auprès de certains prestataires.

Malgré la qualité actuelle des relations menées avec chacun de ces prestataires, le Groupe a pour ambition à l'horizon 12 mois de disposer d'un double sourcing a minima sur chacun de ces composants afin de sécuriser sa production de bornes de recharge.

Si l'un de ces prestataires venait à mettre fin à ses relations avec le Groupe, à contracter avec un concurrent ou à modifier ses capacités de production ou ses conditions de livraison avant que le Groupe ne dispose d'alternative, il pourrait en résulter un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives de développement du Groupe.

### **La production et la commercialisation futures des produits dans le domaine de la recharge de véhicules électriques et hybrides rechargeables dépendront de sa capacité à s'adapter aux évolutions technologiques du secteur**

Le secteur de la recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables est soumis à de fortes évolutions technologiques poussées par les constructeurs automobiles dans un marché non mature. Le Groupe a misé depuis le lancement de son activité de recharge de véhicules électriques et hybrides rechargeables sur l'interopérabilité, c'est-à-dire des bornes compatibles avec la quasi-intégralité des véhicules électriques et hybrides rechargeables commercialisés.

Face aux innovations continues (montée en puissance des batteries, induction...) et au nombre croissant de modèles et aux évolutions futures des standards de recharge, le Groupe devra continuer de consacrer des ressources significatives aux tests et obtention d'homologations auprès des différents constructeurs ainsi qu'à des travaux dont il ne peut avoir la certitude de les mener à bien au regard de la complexité qu'ils représentent.

Si la Société ne parvenait pas à suivre le rythme des évolutions technologiques et/ou normatives du secteur ou prenait du retard dans la réalisation de ces développements face à des concurrents disposant de moyens plus importants, son incapacité à développer des produits nouveaux ou à les introduire à temps sur le marché rendrait son offre commerciale moins attractive, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe à moyen et long terme.

#### **4.1.2 Risques commerciaux**

### **Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de mettre en place les forces de vente nécessaires dans des délais ou à des conditions compatibles avec ses ambitions**

Depuis son démarrage, en février 2012, l'activité bornes de recharge rapide a connu une expansion très rapide résultant à la fois des forces de vente du Groupe et d'un soutien fort du groupe Nissan, à travers un partenariat commercial, ayant eu une incidence significative sur les ventes d'équipements au titre des exercices clos les 30 juin 2013 et 2014 et plus marginale au 30 juin 2015.

Le Groupe a aujourd'hui pour volonté de capitaliser sur cette impulsion forte donnée par Nissan afin de renforcer son statut d'acteur de référence sur le marché de la borne rapide en Europe en accélérant le déploiement du parc tout en le valorisant au mieux (vente de services additionnels sur le parc de bornes installées).

Ces ambitions commerciales reposent dorénavant sur la seule force de vente du Groupe, qu'elle soit directe et/ou indirecte (agents et/ou distributeurs) en fonction des zones géographiques (pour plus de détails, se reporter au paragraphe 6.1.2 du présent Document de base).

Le Groupe ne peut garantir qu'il sera en mesure de recruter, former et fidéliser :

- une force de vente directe qualifiée dans des délais et à des conditions financières compatibles avec son expansion, dans les pays ou zones géographiques dans lequel(le)s il commercialise et entend commercialiser directement ses produits, tout particulièrement en Asie et aux Etats-Unis qui constituent des zones de développement prioritaires à moyen terme,
- ni les collaborateurs nécessaires au recrutement et à l'animation des agents commerciaux en France et distributeurs à l'international dans les pays ou zones géographiques qui sont et seront abordé(e)s par une force de vente indirecte.

Le Groupe ne peut pas non plus garantir, dans les zones géographiques pour lesquelles il fait appel ou entend faire appel à des distributeurs, qu'il sera en mesure de les conserver et de conclure de nouveaux contrats de distribution, ni que les distributeurs disponibles disposeront des compétences nécessaires dans le domaine de la recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables et consacreront les ressources nécessaires au succès commercial de ses produits. Ces distributeurs sont en effet généralement des distributeurs de matériels électriques et électroniques ayant de nombreux produits à promouvoir et commercialiser, et, par voie de conséquence, un temps limité à consacrer à chacun d'entre eux.

Afin de limiter ce risque, une partie de la force de vente directe a pour mission d'intervenir en tant que support auprès des distributeurs du Groupe pour les aider à mener, notamment, des actions commerciales (présence sur des salons par exemple) et de formation aux produits du Groupe et à leurs évolutions futures ainsi qu'aux services associés qui peuvent être délivrés.

L'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe à moyen et long terme pourraient être significativement affectés par la réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques.

### **La capacité du Groupe à maintenir la qualité du service après-vente attaché aux bornes de recharge qu'il commercialise conditionnera pour partie la satisfaction des utilisateurs**

La taille du parc de bornes installées constitue un atout commercial fort pour le Groupe, pour autant que ses équipements présentent un taux de disponibilité optimal. A cette fin, la qualité du service après-vente délivrée revêt une importance clé, bien que la société ne dispose pas à ce stade d'instrument de mesure de la satisfaction utilisateurs, par site équipé de bornes de charge rapide, l'objectif est une disponibilité à 98% des bornes installées (se reporter au paragraphe 6.4.2.4). C'est pourquoi le Groupe s'est doté d'un département SAV/Maintenance composé à la fois de techniciens salariés et de prestataires extérieurs formés par la Société. Les coûts (pièces et main d'œuvre) engagés au titre de la garantie contractuelle accordée au client sont à la charge de la Société (voir le paragraphe 4.5.6). Au-delà de cette période de deux ans, ces coûts seront, soit à la charge du client, soit pris en charge par la Société dès lors que le client aura souscrit un contrat de maintenance prenant le relais de la période de garantie (se reporter au paragraphe 6.4.3).

Le Groupe devra veiller à maintenir une adéquation entre son déploiement commercial international et ses capacités opérationnelles en termes de service après-vente, tant en termes de couverture géographique que de niveau d'expertise délivrée par les intervenants.

Malgré ses meilleurs efforts, le Groupe pourrait se trouver confronté à des difficultés quant au recrutement, à la formation et la disponibilité de tels intervenants.

La survenance de l'un des risques décrits ci-dessus et de manière plus générale l'impossibilité pour DBT de répondre aux exigences des clients en termes de qualité des produits et de service après-vente pourrait donner lieu à des réclamations à son encontre, à une altération de la marque et, plus généralement, pourrait porter atteinte à sa réputation. Elle pourrait également avoir pour effet de détourner ses ressources d'autres allocations, dans la mesure où elle engendrerait des dépenses supplémentaires en matière de mise en conformité ou d'indemnisation, ce qui serait susceptible de nuire à ses efforts commerciaux et de marketing et pourrait ainsi détériorer sa position concurrentielle et, plus généralement, d'avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives.

### **Le Groupe pourrait être confronté à des décalages de livraisons des commandes sur les bornes de recharge pour des raisons propres ou imputables à des tiers dont ses clients, susceptibles d'impacter son rythme de développement**

Les commandes de bornes de recharge rapide peuvent porter sur un nombre significatif d'équipements, à produire et à faire installer à des échéances de plusieurs mois. Le Groupe peut aussi être retenu comme fournisseur d'un certain nombre de bornes dans le cadre d'un appel d'offre d'un client qui réalisera son implantation en plusieurs étapes, suivant la préparation des infrastructures de chaque site à équiper, sur plusieurs mois, voire plusieurs années. Le délai moyen de livraison par DBT est de l'ordre de six à huit semaines. Chacune des commandes peut être confrontée à des délais de production ou de livraison sur site pour installation plus longs que ceux initialement convenus lors de la prise de la commande par le client. Ces décalages peuvent résulter de :

- *retards imputables au Groupe* : il ne peut par exemple être exclu des retards liés à la non disponibilité d'une solution alternative dans les délais tels qu'anticipés à ce jour (se reporter au paragraphe 4.1.1 ci-dessus), à la gestion des approvisionnements du Groupe, sa capacité à gérer la montée en puissance du rythme de production, au maintien de la qualité des équipements produits ou encore au renforcement du réseau d'installateurs afin de respecter les calendriers de livraisons prévus.

- *retards imputables à des tiers* : la commande de bornes se fait souvent dans le cadre de projets d'investissements importants pouvant nécessiter notamment de la part du preneur des aménagements sur les futurs sites d'installation des bornes mal évalués dans le temps ou peuvent également être conditionnés par l'obtention de subventions ou la disponibilité de lignes budgétaires ad'hoc.

Historiquement les retards de livraison constatés sont en général le fait des clients (nécessité de préparation du site : coulage d'une dalle de béton, préparation du raccordement au réseau électrique...). Lorsque la commande est passée, le Groupe confirme le délai nécessaire de production, ensuite le client peut demander à décaler la livraison si son site n'est pas prêt. Par ailleurs, le Groupe n'a pas eu à supporter à ce jour de pénalités ou autres coûts supplémentaires liés à des retards de livraison.

Néanmoins, en cas de survenance de tels décalages décrits ci-avant, le Groupe pourrait être confronté à diverses situations telles que par exemple, des tensions sur sa trésorerie du fait d'un accroissement du besoin en fonds de roulement, mais également une remise en cause de son rythme de développement commercial ainsi que des montants de ventes en deçà des anticipations formulées par le marché. De tels événements pourraient avoir un impact défavorable négatif sur l'activité, les résultats, la situation financière et les perspectives de développement du Groupe.

**La concentration des ressources du Groupe autour du développement de son pôle d'activité dédié aux bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables pourrait avoir un impact commercial défavorable plus ou moins significatif sur la position concurrentielle du pôle «d'activités historiques» du Groupe**

Bien que des équipes distinctes soient dédiées au pôle d'activités historiques, la concentration de multiples ressources du Groupe, et en particulier de la direction générale, sur le développement du pôle « bornes de recharge électriques » pourrait avoir un effet défavorable plus ou moins rapide et plus ou moins significatif, sur le niveau d'activité du pôle historique qui au cours de la période présentée, a affiché un chiffre d'affaires en relative stabilité.

La concrétisation de ce risque pourrait affecter de manière défavorable, le niveau d'activité ainsi que les résultats et la situation financière de l'ensemble du Groupe.

## **4.2 RISQUES RELATIFS AUX MARCHES SUR LESQUELS INTERVIENT LE GROUPE**

### **4.2.1 Risques liés aux évolutions règlementaires**

**La modification des politiques publiques en faveur du secteur de l'électromobilité pourrait impacter défavorablement le marché de la borne de recharge**

Les activités liées à l'électromobilité sont actuellement favorablement influencées par les politiques publiques, tant en Europe qu'à l'étranger, de soutien aux énergies propres, que ce soit à travers des tarifs d'achat favorables, des crédits d'impôts, des subventions ou d'autres mécanismes incitatifs, ainsi que par les règles relatives à l'environnement comme, par exemple, les normes en matière de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>. La remise en cause ou la modification de ces mécanismes pourraient affecter défavorablement l'intérêt du marché pour les véhicules électriques et hybrides rechargeables et par conséquent impacter la demande en bornes de recharge électrique.

De tels événements pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives de DBT.

### **4.2.2 Risques liés à l'évolution des marchés et à la concurrence**

**L'apparition de nouveaux acteurs ou l'intensification de la concurrence pourrait impacter défavorablement le développement du Groupe**

Concernant son pôle d'activité dédié aux solutions de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables, le Groupe doit faire face à une concurrence active avec des acteurs de tailles diverses. Cependant, le Groupe estime bénéficier à ce jour d'un positionnement concurrentiel fort au niveau européen et mondial sur son activité principale de ventes de bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables et en particulier concernant les bornes de recharge rapide, grâce notamment à une gamme de produits innovante et à forte valeur ajoutée reconnue en Europe et à l'étranger. En effet, dans ce domaine récent et en fort développement de la recharge rapide pour véhicules électriques, le Groupe estime détenir une part de marché en nombre de chargeurs rapides installés de près de 65% en Europe et de 30% au niveau mondial (part de marché à fin juin 2015<sup>1</sup>). Il n'en demeure pas moins que sur un plan commercial, le Groupe est confronté à une concurrence se traduisant principalement par une pression plus ou moins forte sur les prix.

L'arrivée de nouveaux acteurs, dans un marché en pleine croissance et non encore mature, dont certains pourraient disposer de moyens financiers bien plus importants, de nouveaux produits ou de nouvelles technologies pourraient également affecter la position concurrentielle du Groupe. Ces pressions concurrentielles pourraient notamment entraîner une réduction de la demande des produits du Groupe ou le contraindre à diminuer ses prix de vente ou encore à engager des investissements supplémentaires.

---

<sup>1</sup> Se reporter au paragraphe 6.2.1 du présent Document de base



Le Groupe estime que le maintien d'une politique de recherche et développement active ainsi que le renforcement de sa force de vente directe et/ou indirecte constituent les meilleurs moyens de préserver son positionnement concurrentiel.

Concernant son pôle d'activités historiques (transformateurs de mesure d'électricité, bornes de contrôle d'accès et bornes de distribution d'énergie pour espaces publics), le Groupe estime détenir une position solide en France. Il ne peut être exclu que de nouveaux acteurs ou des acteurs existants engagent des développements susceptibles de remettre en cause les positions établies du Groupe.

La survenance d'un ou plusieurs de ces événements pourrait avoir un impact défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives de développement.

### **4.3 RISQUES LIÉS A L'ORGANISATION DU GROUPE**

#### **4.3.1 Risques liés à la dépendance vis-à-vis d'hommes clés ainsi qu'au besoin d'attirer et fidéliser du personnel clé**

Il existait jusqu'à présent, une certaine dépendance du Groupe à l'égard de son fondateur et dirigeant historique actuel, Hervé BORGOLTZ, en charge notamment de la stratégie, du développement commercial international et de la communication du Groupe. Cette dépendance devrait progressivement s'atténuer compte tenu du recrutement récent de Monsieur Olivier DELASSUS en tant que directeur général adjoint en charge notamment du développement commercial, et de la supervision de la R&D et des services après vente.

Le succès futur du Groupe dépend également largement de l'implication et de l'expertise des membres de son équipe de direction et de collaborateurs clés. Le départ de certains membres de l'équipe de direction et collaborateurs clés pourrait entraîner :

- des pertes de savoir-faire et la fragilisation de certaines activités, d'autant plus forte en cas de transfert à la concurrence, ou
- des carences en termes de compétences techniques pouvant ralentir l'activité et pouvant altérer, à terme, la capacité de la Société à atteindre ses objectifs.

Le Groupe aura besoin par ailleurs d'attirer de nouveaux dirigeants ou collaborateurs qualifiés pour le développement de ses activités. Face à un marché attendu en forte croissance, il se trouvera en concurrence avec d'autres sociétés, organismes ou institutions pour recruter et retenir les personnels scientifiques, techniques et de gestion hautement qualifiés. Dans l'hypothèse où cette concurrence devait s'intensifier, le Groupe pourrait ne pas être en mesure d'attirer ou de retenir ces personnels clés à des conditions qui soient acceptables d'un point de vue économique.

Le Groupe estime cependant avoir mis en place une politique de rémunération et de formation attractive afin d'attirer et de conserver ses collaborateurs clés.

L'indisponibilité totale ou partielle, définitive ou temporaire de l'un ou l'autre de ses deux hommes-clés ainsi que de personnel qualifié pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, sa situation financière, ses résultats ou les perspectives de développement du Groupe.

#### **4.3.2 Risques liés à la gestion de la croissance interne du Groupe**

Le Groupe enregistre une croissance rapide de ses activités qui requiert une implication forte de son équipe dirigeante et nécessite de renforcer la structure opérationnelle et financière. La capacité du Groupe à gérer efficacement sa croissance lui imposera d'utiliser de manière optimale l'ensemble de ses ressources présentes et de veiller à leur adéquation avec les futurs besoins.

Toute croissance d'activité significative soumet la Société, ses dirigeants et ses équipes à une tension importante. A cet effet, le Groupe devra notamment continuer à :

- former, gérer, motiver et retenir un nombre d'employés croissant ;
- anticiper les dépenses liées à la croissance et les besoins de financement associés ;
- anticiper la demande pour ses produits et les revenus qu'ils sont susceptibles de générer ;
- augmenter la capacité de ses systèmes informatiques opérationnels, financiers et de gestion existants ;
- augmenter, le cas échéant, ses capacités de production ainsi que le niveau de stock de produits ;  
et
- maintenir le niveau de qualité apporté aux clients dans le cadre du service après-vente et de la maintenance technologique du parc de bornes.  
maintenir la relation commerciale avec l'industrie automobile mondiale et les grands donneurs d'ordre collectivités publiques et clients privés.

L'incapacité du Groupe à gérer sa croissance, ou des difficultés inattendues rencontrées pendant son expansion, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière, son développement et ses perspectives.

## **4.4 RISQUES JURIDIQUES**

### **4.4.1 Risques liés à la responsabilité vis-à-vis des équipements commercialisés**

Outre les garanties légales, le Groupe pourrait être exposé à des risques de mise en jeu de sa responsabilité lors de l'exploitation de ses produits, en particulier la responsabilité du fait des produits. Des plaintes pénales ou des poursuites judiciaires pourraient être déposées ou engagées contre le Groupe par des utilisateurs, les autorités réglementaires, des distributeurs et tout autre tiers utilisant, mettant à disposition ou commercialisant ses produits.

A ce jour, le Groupe n'a fait l'objet d'aucune plainte ou poursuite sur ce terrain et a souscrit une assurance responsabilité du fait des produits prévoyant une couverture à hauteur d'un montant maximum :

- avant livraison (Responsabilité Civile exploitation) de 500 000 euros par sinistre et année d'assurance ;
- après livraison (Responsabilité Civile produit) de 1 500 000 par année.

La Société ne peut garantir que sa couverture d'assurance actuelle soit suffisante pour répondre aux actions en responsabilité qui pourraient être engagées contre elle. Si sa responsabilité était ainsi mise en cause, et si elle n'était pas en mesure d'obtenir et de maintenir une couverture d'assurance appropriée à un coût acceptable, ou de se prémunir d'une manière quelconque contre des actions en responsabilité du fait des produits défectueux, ceci aurait pour conséquence d'affecter gravement son image, la commercialisation de ses produits et, plus généralement, de nuire aux activités, aux résultats, à la situation financière, au développement et aux perspectives du Groupe.

### **4.4.2 Risques de dépendance à des technologies tierces**

Le Groupe mène actuellement un programme industriel (se reporter au paragraphe 6.4.2.5) qui pourrait être réalisé en collaboration avec Nissan dans le cadre d'un avenant au contrat dit de « Technical License Agreement » (se reporter au paragraphe 22.3 du présent Document de base) en vue de développer son propre module CHAdeMO jusque-là acquis auprès du groupe Nissan.

A ce jour, l'accord de licence prévoit en cas de changement de contrôle de DBT-CEV la possibilité pour Nissan de résilier ledit accord.

En cas de résiliation anticipée du contrat, que ce soit à l'initiative de l'une ou l'autre des parties comme indiqué au paragraphe 22.3, il n'est pas prévu de verser d'indemnité qui viendrait se rajouter aux seules sommes dues au titre de l'exécution normale de l'accord.

Par ailleurs, le Groupe mène des discussions avancées avec deux autres fournisseurs potentiels pour sécuriser son programme industriel (se reporter au paragraphe 6.4.2.5).

En cas de succès de ce programme industriel et sous réserve de ne pas avoir mis en œuvre une solution alternative propre, le Groupe pourrait avoir à exploiter des technologies sous licence. Aussi longtemps que le Groupe exploitera des technologies sous licence, il dépendra des technologies qui lui ont été concédées. Toute violation par le Groupe des conditions d'octroi de ces licences pourrait aboutir à la perte du droit d'utiliser les technologies en cause.

Cette situation serait susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

#### **4.4.3 Risques liés à la protection intellectuelle**

En matière de propriété intellectuelle, le Groupe ne conduit aucune politique de protection par des dépôts de brevets. En effet, la croissance future du Groupe dépend notamment de sa capacité à conserver en interne son savoir-faire en termes d'innovation mais également d'ingénierie de processus de fabrication et de conception d'équipements industriels ainsi qu'à conserver et protéger ses marques et noms de domaine.

C'est pourquoi le Groupe attache une attention toute particulière à conserver et développer son savoir-faire de conception d'équipements industriels :

- d'une part, car il s'agit d'une forme de protection intellectuelle non volatile alors même que la Société ne peut être certaine d'être la première à concevoir une invention et à déposer une demande de brevet puisque d'autres brevets peuvent avoir une antériorité mais ne pas être encore publiés au moment du dépôt d'un brevet. En conséquence, la délivrance d'un brevet n'en garantit pas la validité, ni l'applicabilité qui peuvent toutes deux être contestées par des tiers ;
- d'autre part, car en l'absence de l'ingénierie développée par le Groupe, la fabrication des différents produits commercialisés par le Groupe (qu'il s'agisse de bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables, de transformateurs de courants, de bornes de distribution d'énergie, ou de bornes de contrôle d'accès) à qualité égale s'avérerait extrêmement difficile.

Par ailleurs, compte-tenu des technologies et produits développés par la Société, la protection par des brevets est difficilement réalisable et peut représenter des coûts importants s'il devait être envisagé de mettre en œuvre une telle protection sur tous les marchés potentiels sur lesquels le Groupe pourrait déployer son activité, outre la protection limitée qu'offre un brevet. En outre, la Société n'a pas été mise en cause au titre de la propriété intellectuelle sur la période historique.

- **Limites à la protection du savoir-faire de la Société**

Le succès commercial du Groupe et la protection de ses innovations dépendent notamment de sa capacité à se prémunir contre l'utilisation et la divulgation non autorisées de ses informations confidentielles et de son savoir-faire industriel. Or, la Société peut être amenée à fournir, sous différentes formes, des informations, technologies, procédés, savoir-faire, données ou renseignements, non brevetés et/ou non brevetables, aux tiers avec lesquels elle collabore (tels que des entités publiques ou privées, ses distributeurs, ou ses sous-traitants) concernant les recherches, le développement, la conduite de tests, la fabrication et la commercialisation de ses produits. Dans ces hypothèses, la Société exige généralement la signature d'accords de confidentialité. En effet, les technologies, procédés,

savoir-faire et données propres non brevetés et/ou non brevetables sont considérés comme des secrets commerciaux que la Société tente en partie de protéger par de tels accords de confidentialité.

Cependant, ces éléments n'offrent qu'une protection limitée et pourraient ne pas empêcher une divulgation ou une utilisation illicite par des tiers des secrets et savoir-faire détenus par la Société. Et ce, malgré les précautions, notamment contractuelles, prises par la Société avec ces entités.

Rien ne permet donc de garantir que les tiers concernés (i) préserveront la confidentialité des innovations ou perfectionnements non brevetés et du savoir-faire de la Société, (ii) ne divulgueront pas les secrets commerciaux de la Société à ses concurrents ou ne développeront pas indépendamment ces secrets commerciaux et/ou (iii) ne violeront pas de tels accords, sans que la Société n'ait de solution appropriée contre de telles violations.

En conséquence, les droits de la Société sur ses secrets commerciaux et son savoir-faire pourraient ne pas conférer la protection attendue contre la concurrence et la Société ne peut pas garantir de manière certaine :

- que son savoir-faire et ses secrets commerciaux ne pourront être usurpés, contournés, transmis sans son autorisation ou utilisés ;
- que les concurrents de la Société n'ont pas déjà développé une technologie, des produits ou dispositifs semblables ou similaires dans leur nature ou leur destination à ceux de la Société et
- qu'aucun cocontractant ne revendiquera le bénéfice de droits de propriété intellectuelle sur des inventions, connaissances ou résultats de la Société.

- **Le Groupe partage certains éléments de son savoir-faire et développe des droits en commun dans le cadre de collaboration avec des tiers**

La Société ne peut pas non plus garantir que ses technologies, qui sont étroitement liées à son savoir-faire et ses secrets technologiques, sont adéquatement protégées contre les concurrents et ne pourront être usurpés, ou contournés, notamment, dans le cadre de contrats de collaboration et de recherche et développement (se reporter au paragraphe 6.4.2.1 du présent Document de base). En effet, dans le cadre de tels accords, le groupe doit fréquemment fournir à ses cocontractants, sous différentes formes, certains éléments de son savoir-faire, protégés ou non par des brevets, et notamment des informations, données ou renseignements concernant les recherches, le développement, la fabrication et la commercialisation de ses produits.

Le Groupe cherche à limiter la communication d'éléments clés de son savoir-faire vers des tiers aux seules informations strictement nécessaires à la collaboration qu'il entretient avec ceux-ci et il s'assure contractuellement que ces tiers s'engagent à ne pas détourner, utiliser ou communiquer ces informations, au moyen notamment de clauses de confidentialité. Le Groupe ne peut cependant garantir que ces tiers respectent ces accords, que le Groupe sera informé d'une violation de ces clauses, ou encore que la réparation qu'il pourrait éventuellement obtenir soit suffisante au regard du préjudice subi.

Par ailleurs, ces contrats de collaboration et de recherche et développement exposent le Groupe au risque de voir ses cocontractants revendiquer le bénéfice de droits de propriété intellectuelle sur des inventions, connaissances ou résultats du Groupe.

En outre, ces accords pourraient donner naissance à des droits de propriété intellectuelle détenus en copropriété ou à des concessions d'exclusivité d'exploitation dans des conditions défavorables au Groupe.

- **Risques de violation de droits de propriété intellectuelle de tiers par la Société**

La Société assure un niveau de veille sur l'activité (notamment en termes de dépôts de brevets) de ses concurrents qui lui semble nécessaire au regard des risques précités avant d'engager des investissements en vue de mettre sur le marché ses différents produits.

Toutefois, surveiller l'utilisation non autorisée des produits et de la technologie est difficile. La Société ne peut ne peut pas garantir de manière certaine :

- qu'elle pourra éviter les détournements ou les utilisations non autorisées de ses produits et de sa technologie, notamment dans des pays étrangers où ses droits seraient moins bien protégés en raison de la portée territoriale des droits de propriété industrielle ;
- que ses produits ne contrefont ou ne violent pas de brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers ;
- qu'il n'existe pas des brevets, d'interprétation complexe, ou autres droits de propriété intellectuelle susceptibles de couvrir certains produits, procédés, technologies, résultats ou activités de la Société et que des tiers agissent en contrefaçon ou en violation de leurs droits à l'encontre de la Société en vue d'obtenir notamment des dommages-intérêts et/ou la cessation de ses activités de fabrication et/ou de commercialisation de produits ou procédés ainsi incriminés ;
- qu'il n'existe pas de droits de marques, de dessins et modèles ou d'autres droits de propriété intellectuelle antérieurs d'un tiers qui pourraient permettre d'engager une action en contrefaçon à son encontre ; et/ou
- que les noms de domaine de la Société ne feront pas l'objet, de la part d'un tiers qui disposerait des droits antérieurs, d'une revendication de quelque forme que ce soit.

Un litige intenté contre la Société, quel qu'en soit l'issue, pourrait entraîner des coûts très substantiels et compromettre sa réputation et sa situation financière. En effet, si ces poursuites étaient menées à leur terme et devaient se solder en défaveur de la Société, cette dernière pourrait être contrainte d'interrompre (sous astreinte) ou de retarder la recherche, le développement, la fabrication ou la vente des produits ou des procédés visés par ces procès, ce qui affecterait de façon significative ses activités. Certains concurrents disposant de ressources plus importantes que la Société pourraient être capables de mieux supporter les coûts d'une procédure complexe. Tout litige de ce type pourrait donc affecter la faculté de la Société à poursuivre toute ou partie de son activité.

- **Risque d'incidence d'une action judiciaire**

La survenance de l'un des événements décrits ci-avant concernant les droits de propriété intellectuelle de la Société pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les perspectives, la situation financière, les résultats et le développement de la Société.

#### **4.4.4 Risques environnementaux**

La nature des activités du Groupe n'entraîne pas de risque significatif pour l'environnement qu'il s'agisse de risques liés à certains matériaux ou à leur démantèlement (se reporter au paragraphe 8.2).

### **4.5 RISQUES FINANCIERS**

#### **4.5.1 Risque de liquidité et besoin de financement complémentaire**

L'échéancier des dettes financières au 30 juin 2015 est présenté en note 3.11 des états financiers consolidés (se reporter au paragraphe 20.1) étant précisé qu'aucun des emprunts souscrits par le Groupe n'est assorti de covenants.

Depuis le 30 juin 2015 la Société :

- a souscrit un nouvel emprunt le 16 novembre 2015 auprès de BPIFrance pour un montant de 500 K€ à taux fixe (5,22%) d'une durée de 7 ans avec 8 trimestres de différé d'amortissement

sans covenant. L'échéancier de cet emprunt est le suivant : < 1 an : 0 K€ ; de 1 à 5 ans : 400 K€ ; > 5 ans : 100 K€ ;

- a conclu avec l'ensemble de ses obligataires une modification des conditions de son emprunt obligataire d'un montant nominal de 2 500 K€, celui-ci sera rendu exigible par anticipation pour permettre aux obligataires de souscrire à l'augmentation de capital dans le cadre du projet d'introduction en bourse, avec pour effet de minorer d'autant la dette du Groupe (se reporter au paragraphe 4.5.7).

Au moment de la clôture des comptes, la Société considérait ne plus être en mesure de faire face à son besoin de trésorerie à compter de mars 2016 où celui-ci s'établirait à 500 K€. Le besoin de trésorerie estimé à 12 mois post clôture des comptes 30 juin 2015, soit au 30 juin 2016 s'établissait quant à lui à 1 400 K€ (900 K€ supplémentaires étant consommés entre mars et juin 2016).

A ce jour, compte tenu d'une trésorerie nette consolidée s'établissant à 511 K€ au 30 juin 2015 et , de la réactualisation des prévisions de trésorerie et prenant en compte les encaissements et décaissements suivants :

- du remboursement à obtenir de la créance de CIR relative à l'exercice clos le 30 juin 2014 d'un montant de 198 K€,
- de l'encaissement de l'emprunt obtenu auprès de BPIFrance en novembre 2011 pour 500 K€ ;
- des décaissements liés aux échéances de remboursements liées à son endettement bancaire actuel (hors échéance liée à l'emprunt obligataire, celui-ci sera rendu exigible par anticipation pour permettre aux obligataires de souscrire à l'augmentation de capital dans le cadre de l'introduction en bourse, se reporter au paragraphe 4.5.7), et
- des décaissements liés aux engagements d'achats de modules CHAdEMO auprès de Nissan (se reporter au paragraphe 22.2),
- du plan de développement envisagé ayant pour conséquences une augmentation des effectifs du Groupe ainsi que le recours à des partenaires externes (poursuite d'efforts soutenus en matière de programmes de R&D, en particulier conception d'une nouvelle génération de borne de recharge rapide, renforcement des équipes commerciales et gestion des réseaux de distribution et des équipes de SAV maintenance),

la Société a procédé à une revue de son risque de liquidité et considère ne pas être en mesure de faire face à ses échéances à venir au cours des 12 prochains mois à la date du présent Document de Base. Ainsi, le Groupe considère être exposé à un risque de liquidité à compter du mois de mars 2016 où son besoin de trésorerie devrait s'établir à 800 K€ et à 1 150 K€ à fin juin 2016. Au-delà de juin 2016 et jusqu'en décembre 2016 la Société aura des besoins de trésorerie complémentaires.

Afin de couvrir les besoins de financement au-delà de juin 2016, un projet d'introduction en Bourse et la réalisation d'une augmentation de capital à cette occasion constitue la mesure essentielle pour assurer les besoins en financement à 12 mois.

Toutefois, dans l'hypothèse où les conditions de marché ne permettraient pas au Groupe de réaliser l'introduction en Bourse, la Société envisage les alternatives suivantes : (i) recherche de nouveaux investisseurs dans le cadre d'un placement privé, (ii) recours à un nouvel emprunt bancaire, (iii) renégocier des termes de paiement échelonnés avec ses principaux fournisseurs, voire (iv) report du plan de développement envisagé.

#### **4.5.2 Risques liés aux clients**

Au titre de la période présentée et au regard des relations contractuelles qui prévalaient alors, Nissan apparaît comme le 1<sup>er</sup> client du Groupe en ayant représenté respectivement 51,3% et 48,9% du chiffre d'affaires consolidé au 30 juin 2014 et 30 juin 2015.

Cependant, ce poids doit être relativisé dans la mesure où Nissan représente au final des ventes réalisées indirectement auprès de nombreux acteurs de 1<sup>er</sup> rang comme les groupes Auchan, Ikea.

Tout en étant initialement des clients directs de Nissan, le Groupe a eu l'opportunité dès le commencement de l'activité d'entrer en relation avec ces clients quand ceux-ci souhaitaient ajouter des options sur les bornes de recharge et plus généralement il a la possibilité d'engager une relation commerciale directe avec ces groupes dans le cadre de la vente de contrats de maintenance au-delà de la période de garantie contractuelle.

Incluant Nissan, le poids des 5 premiers clients du Groupe s'est élevé respectivement à 65,5% et 68,9% des ventes hors taxes consolidées au 30 juin 2015 et 30 juin 2014. Le Groupe estime néanmoins que cette proportion devrait décroître significativement dans les exercices futurs compte tenu du plan de développement commercial envisagé par le Groupe.

Hormis le groupe NISSAN qui adresse principalement des grands comptes du secteur privé pour le compte de DBT, DBT dispose à ce jour d'une clientèle composée de grands comptes du secteur privé, de collectivités locales, d'opérateurs de réseaux et de distributeurs. Par ailleurs, à l'exception de NISSAN, aucun client en 2014/2015 et 2013/2014 n'a représenté plus de 8 % des ventes annuelles du Groupe.

Concernant ses distributeurs, le Groupe veille lors de leur sélection, à la qualité de leur assise financière et à leur respect de la réglementation locale. Le Groupe ne peut cependant exclure que l'un ou plusieurs de ses distributeurs ne fassent défaut dans leurs obligations.

#### **4.5.3 Risques liés au crédit d'impôt recherche**

Pour financer la recherche et le développement d'une partie de ses activités, la Société a bénéficié dans le passé du dispositif fiscal relatif au Crédit Impôt Recherche (« CIR ») mais n'y a pas eu recours au titre de l'exercice clos le 30 juin 2015.

Alors que la Société a perçu durant l'exercice écoulé le remboursement de 223 K€ correspondant au crédit d'impôt recherche dû au titre de 2012, au 30 juin 2015, elle devrait encore recevoir le remboursement de la créance de CIR due au titre de 2013 (196 K€).

Le dernier contrôle fiscal clos en septembre 2014 portait sur les exercices 2010/2011, 2011/2012 et 2012/2013 ayant conduit à un redressement de 72,0 K€, dont 40,0 K€ au titre d'un crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale et 18,7 K€ au titre du Crédit d'Impôt Recherche 2010/2011. Un nouveau contrôle fiscal est engagé par l'administration fiscale depuis septembre 2015 sur la filiale DBT CEV pour la période du 1<sup>er</sup> juillet 2011 au 30 juin 2014.

Bien que la Société ait pris note des observations formulées par l'administration fiscale quant au calcul du CIR à l'occasion de son contrôle, il ne peut être exclu que les services fiscaux remettent en cause les modes de calcul des dépenses de recherche et développement retenus par la Société ou que le CIR soit remis en cause par un changement de réglementation ou par une contestation des services fiscaux, alors même que la Société se conforme aux exigences de documentation et d'éligibilité des dépenses. Si une telle situation devait se produire, cela pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats, la situation financière et les perspectives de la Société.

#### **4.5.4 Risque de change**

A ce jour, le Groupe est confronté à un risque de change peu significatif dans la mesure où ses dépenses et ses facturations sont établies en euro à 99,99% sur les deux derniers exercices. Cette situation est susceptible d'évoluer à l'avenir au regard de ses perspectives de développement commercial du Groupe

dans des zones où l'euro ne pourrait être maintenue comme devise de facturation. En fonction de l'importance de son exposition au risque de change, le Groupe mènera alors une réflexion sur la nécessité de mettre en place une couverture de ce risque.

#### **4.5.5 Risque de taux**

A l'exception d'un emprunt bancaire de 300 K€ souscrit à taux variable, l'intégralité de la dette bancaire existant à ce jour est à taux fixe (se reporter au détail par emprunt en note 3.11 l'annexe aux comptes consolidés insérée au chapitre 20.1 ci-après).

Compte-tenu du solde du capital encore à rembourser concernant le seul emprunt à taux variable (soit 79 K€ au 30 juin 2015), la Société considère, que toute évolution de +/- 1% des taux d'intérêt aurait un impact non significatif sur son résultat net. Par ailleurs, la trésorerie du Groupe ne fait l'objet d'aucun placement, susceptible en fonction de la variation des taux d'impacter le niveau de ses liquidités disponibles.

#### **4.5.6 Risques liés à la garantie des produits**

Dans le cadre de son pôle d'activité historique, le Groupe accorde une période de garantie de 2 ans pour ses transformateurs et pour ses bornes de contrôle d'accès et de distribution d'énergie. Le taux d'incidents relevant de la garantie est historiquement très faible, l'essentiel des problèmes rencontrés étant liés à du vandalisme ou à un usage inapproprié des équipements, la mise en jeu de la garantie du Groupe n'a pas eu à s'appliquer.

Les ventes de bornes de recharge sont accompagnées d'une garantie de deux ans pièces et main d'œuvre accordée par le Groupe sous réserve de la production d'une attestation de conformité de l'installation de l'équipement garanti. Dans le même temps, le Groupe bénéficie d'une garantie de même durée, soit deux ans, accordée par ses principaux fournisseurs et prestataires de composants clés à l'exception des composants acquis auprès de Nissan couverts par une garantie de un an. Néanmoins, au cours des exercices passés, dans le cadre de son partenariat avec la Société, Nissan a accepté une prise en charge de coûts imputables aux opérations de garantie au-delà de la période d'un an contractuellement prévue, ce qui a conduit la Société à ne pas comptabiliser de provision à ce titre. De plus, compte tenu des opérations de maintenance préventive et maintenance « projet » (se reporter au paragraphe 6.4.3.2), les interventions au titre de la garantie devraient rester limitées dans le futur.

Compte tenu de la nature des échanges en-cours avec son partenaire, le Groupe considère que, nonobstant la non-formalisation par Nissan d'une garantie de deux ans, ce dernier assurera les coûts engendrés par les malfaçons et autres dysfonctionnements survenant dans les deux ans de l'installation des bornes. Ainsi, le Groupe estime que ses engagements en matière de garantie ne devraient pas entraîner d'impact significatif sur les résultats futurs du Groupe.

Néanmoins, si le Groupe ne parvenait pas dans des délais raisonnables à répercuter sur ses fournisseurs les coûts engagés au titre de la garantie, cela pourrait avoir un impact significatif sur sa trésorerie et par conséquent sa situation financière. Par ailleurs, dans l'hypothèse pour quelque raison que ce soit ou le Groupe ne parviendrait pas à refacturer à ses fournisseurs les montants engagés au titre de la garantie, cela pourrait impacter défavorablement ses résultats, sa trésorerie et en conséquence sa situation financière.

En outre, dans le cadre du projet de développement d'une solution propre de borne de charge rapide, il ne peut être exclu que les conditions actuelles de garanties amont dont bénéficie le Groupe avec ses fournisseurs puissent être différentes et moins favorables à moyen ou long terme, qu'il s'agisse de fournisseurs actuels ou à venir. Dans cette hypothèse, le Groupe envisagera alors de recourir à une politique adaptée de couverture de risque. Si le Groupe ne devait pas parvenir à prendre des dispositions en matière de couverture du risque de mise en jeu de la garantie, cela pourrait avoir un impact défavorable sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe à moyen et long terme.



Le Groupe ne peut pas non plus exclure qu'en cas de mise en œuvre de la garantie pour défaut de produits commercialisés, la responsabilité civile ou contractuelle des sociétés mises en cause ne soit engagée, ce qui pourrait par ailleurs entraîner des conséquences financières défavorables sur les résultats, la réputation, l'activité et la situation financière et les perspectives du Groupe.

#### 4.5.7 Risques de dilution

A ce jour, la Société n'a procédé à l'attribution d'aucun plan d'outils de fidélisation des salariés et ou dirigeants de type actions gratuites, options de souscription et BSPCE, ni aucun plan de bons de souscription d'action. En revanche, elle a émis en avril 2011 un emprunt convertible en actions dont l'échéance est en avril 2016 (se reporter au paragraphe 21.1.4 du présent Document de base) qui sera rendu exigible par anticipation pour permettre aux obligataires de souscrire à l'augmentation de capital liée à l'introduction en bourse par compensation de créances dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sur le marché Alternext Paris.

La dilution qui résultera ne peut être déterminée à ce jour dans la mesure où elle sera établie sur la base du futur Prix d'Introduction. Une information détaillée sera fournie sur cette dilution dans le cadre d'une prochaine Note d'Opération.

La Société pourrait procéder par ailleurs à l'avenir à l'émission ou l'attribution d'actions ou de plans de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société dans le cadre, notamment, de sa politique de motivation de ses dirigeants et salariés. Dans de tels cas, il en résulterait une dilution supplémentaire, potentiellement significative, pour les actionnaires de la Société. Cependant il n'est pas prévu de réaliser de telles opérations d'ici la réalisation du projet d'introduction en bourse de la Société.

### 4.6 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES

Le Groupe a mis en œuvre une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés avec des montants de garantie qu'il estime compatible avec la nature de son activité, et continuera à appliquer la même politique dans le cadre du développement futur de son activité. Les polices d'assurance souscrites par le Groupe contiennent les exclusions et plafonds de garantie ainsi que les franchises habituellement imposées par les compagnies d'assurance sur le marché.

Ces polices, souscrites auprès du groupe Allianz, couvrent principalement les risques relatifs à la responsabilité civile du Groupe ainsi que celle des dirigeants :

Police d'assurance	Risques couverts	Montant des garanties	Expiration
<b>Multirisques de l'entreprise</b>	Incendie	Contenu : 6 500 000 Euros	Échéance : 30/06 Renouvelable annuellement par tacite reconduction
	Vol	Contenu : 50 000 Euros	
	Bris de glaces	5 200 Euros	
	Bris de machines	Non	
	Frais de reprise d'activité	5 185 376 Euros	
<b>Responsabilité civile exploitation et produits</b>	Exploitation (avant livraison)	1 Dommages Matériels : 500 000 Euros	IDEM
	Produit (après livraison)	1 500 000 Euros	
	Professionnelle	1 500 000 Euros	
<b>Déplacements professionnels</b>	Par événement	Garantie Assistance pour Hervé BORGOLTZ	27/04/2015 Renouvelable annuellement par tacite reconduction
<b>Parc Automobile</b>	Plafond global par accident	Responsabilité Civile : 100 000 000 Euros	Diverses Échéances
	Plafond par accident		
<b>Assurance Homme Clé</b>	Capital décès et perte totale et irréversible d'autonomie Assuré :	1 000 000 Euros Hervé BORGOLTZ	Assurance Décès / Prêt Bancaire jusqu'au 31 mai 2021
<b>Assurance Informatique</b>	Plafond global	50 000 Euros	30/06/2015 renouvelable annuellement par tacite reconduction
	Lors de transport	Non	

Le montant des charges constatées par le Groupe au titre de l'ensemble des polices d'assurance (hors assurance-crédit client) s'est élevé à 75,4 K€ au titre de l'exercice clos le 30 juin 2014 et à 73,7 K€ au 30 juin 2015.

#### **4.7 RISQUES LIÉS AUX CONTENTIEUX AUXQUELS LA SOCIÉTÉ EST PARTIE**

A la date d'enregistrement du présent Document de base, il n'existe pas de procédure administrative, pénale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la Société a connaissance qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir, ou ayant eu au cours des 12 derniers mois un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement, à l'exception de la procédure d'appel suivante :

Un litige opposant DBT à la société LACTEA LIMITED, société de courtage international, avec laquelle DBT avait contracté un accord de commercialisation en Algérie et en Lybie de bornes d'accès, a conduit à la condamnation, avec exécution provisoire, de DBT par un jugement du Tribunal de commerce du 7 janvier 2014 à payer un montant de 1 151 K€ dont 1 079 K€ de principal, constaté dans les comptes de la Société de l'exercice clos le 30 juin 2014. LACTEA LIMITED se considérait créancière de la Société suite à l'obtention par DBT d'un contrat de fournitures de bornes et barrières fixes escamotables. DBT a fait appel de la décision devant la Cour d'Appel de DOUAI. Une audience de mise en état est fixée au 18 novembre 2015.

## **5. INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE**

### **5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE**

#### **5.1.1 Dénomination sociale de la Société**

La Société a pour dénomination sociale : DBT.

#### **5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société**

DBT a été inscrite auprès du RCS de Douai puis transférée au RCS d'Arras le 3 novembre 1997 sous le numéro 379 365 208.

#### **5.1.3 Date de constitution et durée**

La Société a été constituée le 7 septembre 1990 pour une durée de 50 ans, prorogée jusqu'au 31 décembre 2099 par l'assemblée générale réunie le 27 octobre 2015, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

#### **5.1.4 Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités**

Initialement constituée sous forme de société anonyme puis transformée en société par actions simplifiée le 16 décembre 2004, la Société a été transformée en société anonyme par décision de l'assemblée générale des actionnaires réunie le 27] octobre 2015.

La Société, régie par le droit français, est principalement soumise pour son fonctionnement aux articles L. 225-1 et suivants du Code de commerce.

Le siège social de la Société est situé au : Parc Horizon – 62117 Brebières

Téléphone : 03 21 50 92 92

Adresse courriel : invest@dbt.fr

Site Internet : www.dbt.fr

### 5.1.5 Évènements marquants dans le développement de la société

**1990** Création de la société Douaisienne de Basse Tension (DBT) qui produit des transformateurs de basse et moyenne tension

**1992** Diversification des activités vers la conception, l'assemblage et commercialisation de

- ✓ bornes dédiées à la distribution d'électricité et d'eau dans les espaces publics,
- ✓ plots escamotables et des systèmes de dissuasion pour réguler certains accès aux véhicules en zone urbaine,
- ✓ des bornes destinées à la recharge de véhicules

Homologation par EDF de la première borne de recharge DBT pour voitures électriques

Création d'un bureau d'étude

**1993** Première expérimentation des bornes pour véhicules électriques et hybrides rechargeables à la Rochelle avec Peugeot et Schneider

**1994** DBT est partenaire de la Ville de Paris pour l'installation de 300 points de recharge à Paris

**1997** Généralisation des systèmes de recharge de DBT par EDF dans 450 villes françaises et européennes

**2007** L'explosion des cours du pétrole relance les projets des grands acteurs de la mobilité, (constructeurs, politiques, associations), avec le Grenelle de l'Environnement dans le domaine du véhicule électrique.

**2009** Début du développement à l'international pour les transformateurs (Afrique, Asie), les bornes d'accès (Afrique du Nord, Emirats Arabes Unis), et bornes pour voitures électriques (UE, USA)

**2010** L'activité de conception et commercialisation des bornes de recharge pour les véhicules électriques devient un axe stratégique de développement important et conduit à la filialisation de l'activité par la création de DBT CEV

Le Groupe multiplie les programmes de recherche et développement en partenariat avec des organismes de recherche comme l'Ecole des Mines de Douai, le CEA, l'INES, le groupe Arts et Métiers

**2011** Le Groupe lève 4,5 M€ dont 2 M€ en capital et 2,5 M€ en obligations convertibles à échéance 22 avril 2016 auprès de fonds gérés par les sociétés de gestion Turenne capital et Nord Capital afin de financer le développement du Groupe ;

**2012** Signature d'un partenariat avec le groupe japonais NISSAN, leader mondial du véhicule électrique et alors, Président du consortium CHADEMO (terme désignant le standard Japonais pour les systèmes de recharges électriques adopté par les principaux constructeurs locaux : Nissan, Honda, Mitsubishi) en vue de déployer rapidement un parc de bornes de recharge rapide (Quick Charger) dans toute l'Europe ;

Sélection de DBT pour fournir une première tranche de 350 bornes à recharge rapide à la fondation néerlandaise e-Laad, groupement de vendeurs d'électricité aux Pays-Bas, dans le cadre d'un programme d'installations de 15 000 bornes aux Pays-Bas sur 2 ans

**2013** Démarrage à grande échelle du déploiement européen des bornes de recharge rapide (QC) en partenariat avec Nissan. Plus de 400 bornes QC sont vendues à fin juin 2013 :

Commercialisation par DBT de la 1<sup>ère</sup> borne de recharge rapide tri-standard compatible avec le parc mondial de véhicules électriques et hybrides rechargeables ;

**2014** En janvier, DBT devient Membre du groupe de travail créé autour du projet « bornes de recharge » auprès du Ministère du Redressement Productif

Filialisation des activités historiques par apport d'une branche complète d'activité au sein de DBT Ingénierie ;

A fin juin 2014, le parc de QC atteint 1 119 bornes rapides ;

**2015** Agrandissement des locaux conduisant à une extension de la surface disponible pour les bureaux et les ateliers et à doter le Groupe des capacités de production nécessaires pour faire face à la croissance attendue pour les années à venir;

Au 30 juin 2015, le parc de bornes lentes et semi-rapides installé est de l'ordre de 15.000 unités. Avec 1 553 bornes QC de recharge rapide installées à travers l'Europe, DBT conforte sa position de leader européen sur ce segment avec près de 65% de part de marché.

Avec le développement de l'activité QC, DBT a acquis en 3 années une forte notoriété internationale, avec 77% du parc installé hors France.

Le Groupe a réalisé 3 grands projets significatifs en Europe : 270 QC avec Electrical Highway en partenariat avec ECOTRICITY (opérateur UK), 70 QC pour FORTUM (opérateur norvégien) et 130 QC pour les centres commerciaux AUCHAN.

DBT est retenu comme le fournisseur officiel en bornes de charge rapide de la conférence « COP 21 » et à ce titre, équipera des sites clés avec 15 nouvelles bornes QC sur les grands axes vers les aéroports et le périphérique parisien.

## 5.2 INVESTISSEMENTS

### 5.2.1 Principaux investissements réalisés depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2013

Les principaux investissements des deux derniers exercices présentés sont les suivants :

Investissements (Normes Françaises, en K€)	30-juin-15 12 mois Consolidé	30-juin-14 12 mois Consolidé
Immobilisations incorporelles	121	4
Immobilisations corporelles	95	89
Immobilisations financières	0	406
<b>TOTAL</b>	<b>216</b>	<b>499</b>

Alors que les investissements incorporels sont relatifs au 30 juin 2015 à des dépenses de R&D activités afférentes au développement d'une nouvelle génération de bornes rapides, l'augmentation des immobilisations corporelles concerne des acquisitions de matériel et des travaux d'agencements des locaux et celles des immobilisations financières est imputable à une hausse des dépôts de garantie dans

le cadre du contrat d'affacturage, de l'agrandissement des locaux ainsi qu'envers Bpifrance suite à l'obtention de financements.

Les activités du Groupe nécessitent peu d'investissements en immobilisations, ceux-ci sont financés soit par autofinancement soit dans le cadre de financement bancaire comme l'emprunt BPI France sur l'exercice 2014.

### **5.2.2 Principaux investissements en cours de réalisation**

Depuis le début de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> juillet 2015, les investissements réalisés sont de même nature et d'un ordre de grandeur similaire à ceux engagés au titre de l'exercice précédent.

### **5.2.3 Principaux investissements envisagés**

La Société ne prévoit pas, pour le moment, de réaliser d'investissements significatifs pour les années à venir et pour lesquels les organes de direction de la Société ont pris des engagements fermes.

## **6. APERCU DES ACTIVITES**

### **6.1 PRESENTATION GENERALE**

#### **6.1.1 Un pionnier de la borne de recharge pour véhicules électrique devenu leader européen de la charge rapide**

De spécialiste des transformateurs pour mesurer l'électricité, le Groupe DBT est devenu un groupe diversifié organisé en deux pôles d'activités : un pôle dédié aux bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables devenu depuis 2010, l'axe de développement prioritaire du Groupe et un pôle historique regroupant la mesure électrique, le contrôle d'accès et la distribution d'énergie.

Forte de son expertise historique en matière de maîtrise de l'énergie, la Société s'est engagée dans une première phase de diversification qui l'a conduit à enrichir son offre de transformateurs à celle de bornes destinées au contrôle d'accès (voiries, parking...) et à la distribution d'énergie en tout lieu nécessitant des raccordements temporaires.

Grâce à ses relations de proximité avec EDF et les collectivités locales, DBT a été précurseur pour participer dès 1992 aux toutes premières expérimentations dans le domaine de la voiture électrique avec PSA à La Rochelle puis avec EDF et la Mairie de Paris pour l'installation des premières bornes en voirie et en parking ainsi qu'au déploiement de bornes de recharge dans les principales villes de France. Ces premiers projets emblématiques menés entre 1992 et 2000 ont permis à DBT d'avoir un parc installé d'environ 5 000 points de charges lors de l'ouverture du « Grenelle de l'environnement » en octobre 2008, ce qui constituait déjà une référence au niveau mondial. Convaincu que le véhicule électrique allait se développer au regard des enjeux environnementaux dont la collectivité prenait conscience et des engagements politiques de plus en plus forts et nombreux en ce domaine, Hervé Borgoltz, le fondateur et dirigeant actuel du Groupe, a dédié des moyens significatifs au développement d'une gamme de systèmes de recharge normales/lentes (environ 8h) et semi rapides (de 1 à 3h) destinés à des usages principalement privés mais également accessibles au public. A fin juin 2015, le parc installé compte plus de 15 000 unités.

Suite à l'impulsion donnée en France par le Grenelle de l'Environnement, c'est en 2012 que l'activité a pris un nouvel élan. Le constructeur japonais Nissan recherchait alors un partenaire européen à même de l'accompagner dans le déploiement de plusieurs milliers de bornes de recharge rapide (moins de 30 mn) en Europe au standard « CHAdeMO » (standard de recharge pour l'ensemble des véhicules Japonais, défini par la « CHAdeMO Association », alors présidée par le directeur général de NISSAN) afin de soutenir la vente de ses voitures électriques sur ce territoire, partant du constat que le faible taux d'équipement en bornes et le temps de charge trop long sont deux des principaux freins au déploiement à grande échelle des voitures électriques. Compte-tenu à la fois de son savoir-faire démontré sur le marché de la borne lente et semi-rapide et de sa réactivité, DBT a été retenu parmi cinq candidats de premier rang parmi lesquels ABB, Efacec, Siemens et Endesa, avec la volonté de Nissan de déployer le plus rapidement possible ce parc avant qu'un acteur européen n'impose ses propres bornes au standard « Combo » (standard Européen) le privant d'un débouché commercial majeur pour ses véhicules. La première borne de recharge rapide CHAdeMO (ci-après « Quick Charger – QC ») a été vendue en février 2012 par DBT, puis le rythme s'est accéléré pour atteindre un parc de 1553 bornes de charge rapide à fin juin 2015.

Alors qu'il s'agissait au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012 de commercialiser les bornes CHAdeMO telles que livrées par Nissan, DBT a cherché très rapidement à valoriser au mieux une expertise de près de 20 ans en matière de maîtrise de l'énergie et de conception de bornes normales et semi-rapides, en s'engageant dans un programme de développement afin de ne pas se contenter du rôle de simple distributeur mais de s'imposer aux côtés de son partenaire en tant qu'intégrateur à forte valeur ajoutée. En moins de 10 mois, les équipes de R&D ont transformé le Quick Charger DC CHAdeMO tel que reçu de Nissan en un Quick Charger universel tri-standard et communicant. Avec ses deux modules complémentaires

(standards de recharges Combo et AC/Renault ZE Ready), d'outils logiciels de commande, de communication et de supervision du parc de bornes par un gestionnaire de flottes ainsi que de développements rendant le produit facile d'utilisation, le Quick Charger est devenu configurable pour le rendre compatible avec la quasi intégralité du parc de véhicules électriques et hybrides rechargeables présents sur le marché et allait s'imposer comme le produit phare de la gamme de bornes de recharge de DBT.

Fort de la pertinence de sa gamme et du soutien technique et commercial de Nissan, DBT a poursuivi son développement pour atteindre au 30 juin 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 17,2 M€ et estime aujourd'hui bénéficier de nombreux atouts (synthétisés ci-dessous et développés dans les paragraphes qui suivent) lui procurant un positionnement idéal pour tirer le meilleur profit de la croissance attendue du marché de la borne de recharge électrique.

➤ Une offre complète et évolutive

Le Groupe est aujourd'hui un des rares acteurs du marché à disposer d'une gamme complète de bornes de recharge depuis la borne de recharge normale, la borne semi rapide jusqu'à la borne de recharge rapide et même la borne de recharge universelle tri-standard à même de répondre à tous les besoins et donc de contribuer à lever les freins qui retardent le décollage du marché du véhicule électrique pour lequel un taux de croissance annuelle supérieur à 25% est attendu pour les années à venir (densification du réseau de bornes, temps de recharge, compatibilité des bornes avec les véhicules...).

➤ Un marché mondial en plein expansion

Le marché mondial de la borne de recharge est estimé à 5 Mds \$ dont 1 Md \$ en Europe à l'horizon 2023 où le chargeur rapide devrait occuper une part relative croissante (source : étude Navigant Research – *Electric Vehicle Charging Services – Published Q1 2015* –).

➤ Une position de leader européen sur le segment de la charge rapide

Avec un parc installé au 30 juin 2015, de plus de 17 000 bornes dont 1 553 Quick Charger lui conférant la place de leader en Europe sur ce segment (se reporter au paragraphe 6.2.2), le Groupe dispose d'un retour d'expérience terrain précieux et sans égal en Europe et la capacité à développer une part croissante de chiffre d'affaires récurrent à travers la vente de contrats de maintenance.

➤ Un Groupe déjà international

Avec plus de 75% du parc de bornes rapides vendues hors de France, les équipements DBT sont déjà présents dans 33 pays, principalement en Europe mais également dans d'autres pays comme l'Afrique du Sud ou la Nouvelle Zélande, avec la capacité d'assurer la maintenance dans ces pays.

➤ Un outil industriel récemment agrandi, calibré pour la croissance

Situé à Brébières (Pas de Calais) sur plus de 6 000 m<sup>2</sup>, le site industriel est dimensionné, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, pour absorber près d'un quadruplement des ventes du Groupe (jusqu'à 200 bornes rapides par mois et 500 bornes normales ou semi rapides) tout en disposant d'une capacité d'extension supplémentaire si nécessaire.

➤ Une force de vente indirecte déjà en place pour accompagner le déploiement commercial

Le Groupe dispose d'un réseau commercial de 12 agents en France et de dix distributeurs couvrant 18 pays majoritairement européens en relais d'une force de vente directe pour répondre à de nombreux appels d'offres (voir le paragraphe 6.4.4 ci-dessous).

➤ Une démarche qualité forte pour assurer les clients d'une disponibilité et compatibilité optimale de leurs équipements

DBT s'est structuré afin d'assurer des opérations de SAV de qualité et dans les meilleurs délais, en étoffant récemment ses équipes passées de trois personnes en 2014 à onze au 30 juin 2015 et en développant un réseau de « service partners » à travers l'Europe, mais également afin de procéder à des



campagnes régulières de mise à niveau technologique de son parc en fonction des innovations permanentes apportées par les constructeurs à leurs véhicules électriques et hybrides rechargeables et à l'élargissement progressif des modèles disponibles.

➤ Une expertise R&D reconnue et au service de l'innovation du secteur et de sa gamme d'équipements

L'expertise reconnue de son bureau d'études en matière de conception de bornes et bénéficiant de diverses collaborations avec des centres de recherche, écoles d'ingénieurs ou encore constructeurs automobiles lui permettent d'être précurseur dans l'innovation liée à l'électromobilité. Avec son bureau d'étude, DBT participe activement à des projets de recharge par induction, de recharge solaire, de chargeurs bi-directionnels (Vehicle to Home), et de stockage batterie (batterie buffer). Cette capacité d'innovation concerne également les solutions de charge lente, les coffrets « Wallbox », une nouvelle génération de bornes de voirie (VDK) pour les points de recharge urbaine en 7/22 KW ainsi qu'une nouvelle génération de QC. DBT bénéficie de la reconnaissance de ses bornes de recharge rapide régulièrement testées par les principaux constructeurs automobiles et a reçu plusieurs distinctions au titre de l'innovation.

➤ Une activité historique en relais de croissance potentiel

Dès lors que le Groupe y affectera les ressources financières nécessaires, le pôle d'activité historique pourra constituer un relais de croissance pour les développements futurs du Groupe. Depuis 2012 le Groupe s'est mobilisé principalement sur le développement et la commercialisation des bornes de charge QC qui va rester le pôle de développement majeur pour les prochaines années. Toutefois le Groupe pourrait au-delà consacrer davantage de moyens à ses activités historiques, de transformateurs et d'équipements urbains, pour lesquelles il dispose de l'expertise reconnue.

Fort de ses nombreux atouts, DBT est confiant sur sa capacité à mener à bien la phase de transition industrielle dans laquelle il est engagé pour les bornes à charge rapide, avec son partenaire NISSAN dans l'optique de disposer d'une production autonome du module DC (norme CHAdeMO) en relais des approvisionnements jusque-là effectués auprès de Nissan. Après avoir convenu d'un accord sécurisant l'approvisionnement de DBT en modules CHAdeMO pour l'exercice en cours, le Groupe mène actuellement un programme industriel (se reporter au paragraphe 6.4.2.5) qui pourrait être réalisé en collaboration avec Nissan auprès de qui il bénéficie toujours par ailleurs d'un engagement d'approvisionnement en pièces détachées pour les opérations de SAV à mener par la Société (se reporter au paragraphe 22.1). Par ailleurs la Société a entamé des discussions avancées avec deux fournisseurs de modules CHAdeMO, dont l'un est déjà fournisseur de la Société pour certains composants, dans un souci de sécurisation de sa production.

Dans cette nouvelle configuration, le Groupe s'est aujourd'hui fixé un plan de développement ambitieux, axé sur le pôle des bornes de recharge dont le « Quick Charger » demeurera le produit phare tout en contribuant à tirer l'ensemble de la gamme au regard du potentiel de marché existant.

### **6.1.2 Une stratégie de croissance ambitieuse**

Afin de conforter sa position de leader en Europe en bornes de charge rapide et de profiter du décollage du marché, la Société a défini des axes de développement prioritaires concernant à la fois son offre produit et son déploiement géographique.

En matière d'offre produits, la roadmap de développement est la suivante :

- à l'horizon de l'exercice 2016/2017, avoir finalisé :
  - le programme d'industrialisation de la borne avec la production autonome d'un module de base DC (norme CHAdeMO) jusque-là fourni par Nissan, avec l'assistance

technique de Nissan pour le sourcing et la validation des pièces, étant précisé que la Société examine actuellement des alternatives avec deux équipementiers à envergure internationale. DBT a engagé des discussions avancées avec ces fournisseurs potentiels en menant notamment un programme de tests en pré-séries en cours. Le planning projet avec ces deux options confortent DBT pour développer son propre module QC CHAdEMO sur le courant du 2<sup>nd</sup> semestre 2016, avec une solution technique permettant de prendre le relais sur l’approvisionnement Nissan pour poursuivre à cet horizon les déploiements de QC en Europe en toute autonomie ;

- le développement du DBT Monitoring System (« DMS ») dédié aux bornes rapides qui permettra la gestion du parc installé relié en réseau, en facilitera diverses opérations de maintenance préventive et/ou curative et contribuera au développement des activités de services connexes au réseau installé ;
  - Une nouvelle interface utilisateur permettant de simplifier le parcours client et d’être le plus intuitif possible, mettant à profit les trois années d’expérience d’exploitation de bornes ;
  - Le paiement par carte bancaire, DBT offrant cette fonctionnalité sur le modèle des stations essence en libre service.
- à l’horizon de l’exercice 2017/2018, mener à bien :
- la réalisation d’une nouvelle génération de borne de charge rapide universelle « Tri-Standard » devant conduire à une intégration accrue de sa conception et par voie de conséquence une amélioration de son taux de marge brute ;
  - les développements requis pour l’obtention de la certification US (norme UL) sur les bornes rapides, préalable au déploiement commercial aux Etats-Unis ;

tout en poursuivant des efforts d’innovation sur l’ensemble des produits développés par le Groupe, pour les bornes de charge rapide (nouvelles puissances, induction, recharge solaire...), mais aussi pour de nouvelles bornes de charge dans un marché en constante évolution et en recherche de solutions innovantes.

Sur un plan commercial, le Groupe prévoit d’étendre sa couverture géographique sur des marchés prioritaires tels que détaillés ci-après avec pour objectif de disposer d’un parc de plus de 10 000 bornes de recharge rapide.

Même si le développement commercial récent s’est fait prioritairement sur l’Europe, le Groupe a déjà l’expérience de la vente de bornes de charge (pas exclusivement des QC) ou d’opérations de maintenance dans d’autres zones, comme l’Afrique du Sud, la Nouvelle Zélande mais aussi aux Etats-Unis où il avait installé, déjà en 2011, 1500 points de charge lente en partenariat avec la société AllCell basée à Chicago, ou en Jordanie pour un projet de parc de bornes solaires qui pourrait conduire à 3000 points de charge lente à un horizon de cinq ans.

Pays/zones géographiques	Année	Mode de distribution
Europe (poursuite de la croissance),	2016	Equipes DBT pour les grands comptes et réseau de ventes indirectes et de service partners pour l’après-vente (voir le § 6.4.4)
Moyen Orient (Emirats Arabes Unis)	2017	Recherche de distributeurs exclusifs

Asie, Corée du Sud	2017	Recherche de distributeurs locaux, via Singapour et le Groupe Kia en Corée
Chine	2018	Validation des contacts existants à Hong Kong
Etats-Unis	2017-2018	Réactivation de la filiale DBT US et d'un partenaire à Chicago.

Pour soutenir cette ambition, le Groupe devra notamment :

- développer avec des partenaires clés (les « service-partners ») un réseau de maintenance efficace, piloté depuis la France par les équipes DBT et capable d'intervenir en un minimum de temps sur site, quel que soit le lieu d'installation de la borne rapide, afin d'assurer aux clients une disponibilité maximale des équipements ;
- étoffer la force de vente directe ainsi que le réseau de distributeurs à l'étranger ;
- renforcer certaines fonctions du Groupe pour faire face à la montée en puissance attendue de l'activité (R&D, production...).

La réalisation de cette ambition nécessite des ressources financières que la Société souhaite obtenir à l'occasion de son projet d'introduction en bourse.

## 6.2 LES MARCHES ET LA CONCURRENCE

Le Groupe DBT est un groupe diversifié adressant, d'une part, le marché des bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables, marché au cœur de la stratégie de développement du Groupe et, d'autre part, des segments de marché issus de son activité historique regroupant les transformateurs de courant basse tension, les bornes de contrôle d'accès et la distribution d'énergie.

Face aux défis globaux tels que le changement climatique ou la dépendance énergétique, et sous l'impulsion des gouvernements, les constructeurs automobiles adaptent avec plus ou moins de rapidité et de succès l'automobile pour qu'elle soit moins polluante. Ainsi, la voiture électrique est réapparue sur le marché après plus d'un siècle d'abandon. Désormais tous les grands constructeurs automobiles ont investi massivement dans cette filière, avec aujourd'hui des véhicules techniquement compétitifs déjà en vente et en cours de lancement. Le marché de la voiture électrique est ainsi passé en 5 ans, du mode « prospectif » au mode concret. Il ne remplacera pas l'automobile à moteur thermique dans toutes ses fonctions mais constituera une alternative crédible à celle-ci. Pour certains professionnels du secteur automobile, il pourrait représenter une part significative du parc automobile dans les années à venir.

L'enjeu, aujourd'hui prioritaire pour ces constructeurs comme pour les responsables politiques mondiaux, est la mise en place d'un réseau de bornes de recharge suffisant pour lever le dernier frein au développement du véhicule électrique, à savoir le manque d'infrastructures de recharge adaptées.

### 6.2.1 Un marché cible de la borne de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables de 4,8 Mds\$ dont 0,9 Md\$ pour la recharge rapide

#### 6.2.1.1 Le véhicule électrique : un marché en accélération, driver de la croissance du marché des bornes de recharge

Le marché du véhicule électrique connaît ces derniers mois une croissance importante sous l'impulsion de nombreux gouvernements, lesquels apportent un encadrement réglementaire et un soutien incitatif au secteur.

En Europe, cette position volontariste s'est traduite dès 2008 par l'adoption du « paquet énergie/climat ». Cet ensemble de textes, révisés en octobre 2014<sup>2</sup> fixe des objectifs ambitieux pour l'efficacité énergétique et la lutte contre le changement climatique. Il s'articule autour de trois grands objectifs :

- la réduction des émissions de gaz à effet de serre de 40% entre 1990 et 2030 (objectif contraignant) ;
- l'augmentation de la part des énergies renouvelables à 27% dans la consommation d'énergie finale ;
- l'augmentation de l'efficacité énergétique de 27%.

Le 8 juillet 2009, les Etats-membre du G8 se sont engagés à adopter des réglementations qui conduiraient à limiter l'augmentation de la température mondiale moyenne à 2°C<sup>3</sup>. Les pays émergents ont également annoncé des objectifs similaires.

Le nouveau cadre défini par l'UE en octobre 2014 constitue l'engagement de l'Europe dans les négociations internationales à l'occasion de la COP21/CMP11 (Conférence des Parties de la convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques) qui se tiendra à Paris en décembre 2015. La COP21/CMP11 est une échéance clé car elle doit aboutir, pour la première fois, à un accord universel et contraignant, permettant de lutter efficacement contre le dérèglement climatique. Elle doit

---

<sup>2</sup> <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Paquet-Energie-Climat-2030-Par-I.html>

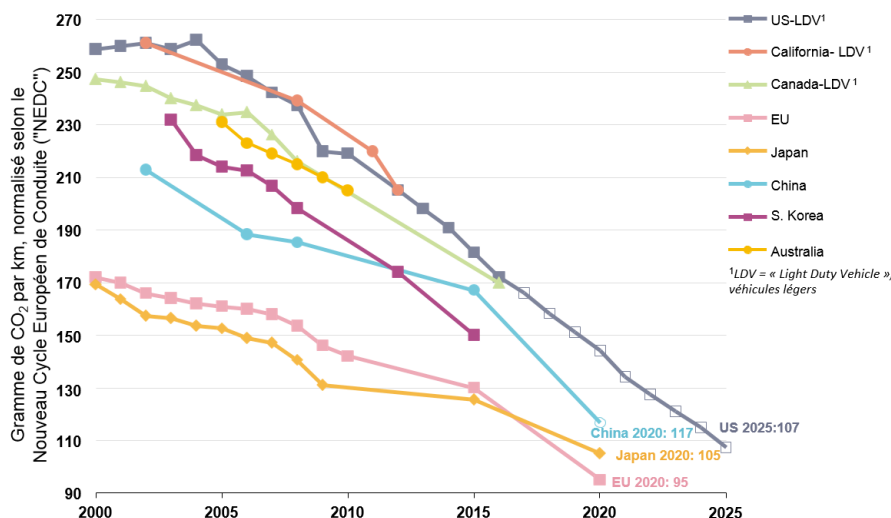
<sup>3</sup> <http://fr.reuters.com/article/topNews/idFRPAE5670SY20090708>

impulser et accélérer la transition vers des sociétés et des économies résilientes sobres en carbone dans l'objectif de maintenir le réchauffement mondial en deçà de 2°C.

Faisant suite aux engagements présentés ci-dessus, la plupart des pays développés ont rapidement établi des objectifs de réduction d'émission de CO<sub>2</sub> passant par l'amélioration des technologies liées aux véhicules.

UE (Règlement N° 333/2014 et Règlement N° 253/2014)	USA	Japon
<p>Pour les voitures particulières neuves, le niveau moyen maximum d'émission de CO<sub>2</sub> doit être de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 130g de CO<sub>2</sub>/km en 2015</li> <li>- 95g de CO<sub>2</sub>/km à partir de 2020, avec une tolérance de dépassement jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2021 portant sur 5% de la flotte automobile du constructeur.</li> </ul>	<p>La <i>National Highway Traffic Safety Administration</i> (NHTSA) et l'<i>Environmental Protection Agency</i> (EPA) ont fixé des objectifs de réduction des émissions de CO<sub>2</sub> pour les véhicules particuliers neufs et les véhicules utilitaires légers neufs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 250g de CO<sub>2</sub>/mile en 2016 (décision au <i>Federal Register</i> du 7 mai 2010)</li> <li>- 163g de CO<sub>2</sub>/mile en 2025 (décision du <i>Federal Register</i> du 15 octobre 2012)</li> </ul> <p>1 mile = environ 1,6 km, soit approximativement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 155g de CO<sub>2</sub>/km à partir de 2016</li> <li>- 101g de CO<sub>2</sub>/km à partir de 2025</li> </ul>	<p>Les objectifs décidés par le METI (Ministère de l'Economie et de l'Industrie japonais) sont d'améliorer le rendement énergétique pour les véhicules légers pour le porter à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 17,0 km/litre de carburant en 2015 et</li> <li>- 20,3 km/litre de carburant en 2020</li> </ul> <p>soit approximativement (en appliquant le mode de calcul du nouveau cycle européen de conduite (<i>New European Driving Cycle</i> (NEDC)):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 125g de CO<sub>2</sub>/km en 2015</li> <li>- 109g de CO<sub>2</sub>/km en 2020</li> </ul>
<p>Pour les voitures particulières neuves, les constructeurs dépassant les objectifs d'émissions se verront imposer le paiement d'une prime sur les émissions excédentaires de CO<sub>2</sub>, calculée graduellement jusqu'en 2019 (5€ pour le 1<sup>er</sup> gramme excédentaire, 15€ pour le 2<sup>nd</sup>, 25€ pour le 3<sup>ème</sup> et 95€ pour chaque gramme additionnel à compter du 4<sup>ème</sup>) puis s'élevant à 95€ dès le premier gramme excédentaire à partir de 2019.</p>		
<p>Pour les véhicules utilitaires légers neufs, le niveau moyen d'émission de CO<sub>2</sub> devra être de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 175g de CO<sub>2</sub>/km à partir de 2017</li> <li>- 147g de CO<sub>2</sub>/km à partir 2020</li> </ul>		
<p>Des objectifs similaires ont progressivement été adoptés par les pays émergents et l'on observe aujourd'hui une convergence mondiale vers des réglementations plus restrictives (l'Europe en tête).</p>		

## Niveau moyen d'émission de CO<sub>2</sub> généré par la flotte automobile historique, actuel et projeté selon les engagements étatiques



Source : International Council on Clean Transportation  
[http://www.theicct.org/sites/default/files/ICCT\\_PVStd\\_Aug2011\\_web.pdf](http://www.theicct.org/sites/default/files/ICCT_PVStd_Aug2011_web.pdf)

Pour atteindre ces objectifs de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, l'adoption du véhicule électrique sera indispensable. Afin de favoriser cette adoption, la grande majorité des gouvernements à travers le monde ont mis en place, et continuent de déployer, des mécanismes d'incitation financière pour d'une part, accompagner le développement à long terme de l'électrification des véhicules (subventionnement d'infrastructures pour le déploiement des équipements dédiés aux véhicules électriques et hybrides rechargeables, support financier à la R&D etc...) et, d'autre part, promouvoir l'achat de ce type de véhicules (crédit d'impôt, bonus écologique, stationnement gratuit ou encore réduction du prix de l'électricité..).

A ce soutien politique et financier des gouvernements, se sont ajoutées ces dernières années une multiplication et une diversité de l'offre proposée par les constructeurs avec un rythme de sortie soutenu, dans toutes les gammes (de la citadine à la voiture haut de gamme) ainsi qu'une baisse des prix rendant désormais la voiture électrique plus abordable et plus attractive.

Enfin, selon une étude IPSOS réalisée en septembre 2014<sup>4</sup> pour le compte d'AVERE-France (AVERE : Association pour le développement de la mobilité électrique créée en 1978 sous l'impulsion de la Commission Européenne) et de Mobivia Groupe sur la mobilité et les véhicules électriques et hybrides rechargeables, il ressort que les sondés ont un a priori très favorable sur la voiture électrique estimant qu'elle est innovante (93% des sondés), respectueuse de l'environnement (92%) et agréable à conduire (82%).

Considérant les éléments développés ci-avant, les conditions sont réunies pour que le marché de la voiture électrique connaisse une accélération fulgurante. Les prémices de ce décollage sont par ailleurs confirmées par les chiffres constatés ces derniers mois :

- selon l'AVERE<sup>5</sup> 65 000 voitures particulières et utilitaires<sup>5</sup> ont été vendus en 2014 en Europe (soit 4 fois plus qu'en 2011), en forte hausse comparativement à 2013 (+62%). Cette tendance se poursuit, à fin juin 2015 comparativement à fin juin 2014, le nombre d'immatriculations a cru de +54%<sup>6</sup>;
- au niveau mondial, la tendance haussière est encore plus importante, puisque les ventes en 2014 ont été 7 fois plus importantes qu'en 2011 (passant de 45 000 ventes en 2011 à plus de 300 000

<sup>4</sup> <http://www.ipsos.fr/decrypter-societe/2014-09-30-voiture-electrique-bonne-image-mais-toujours-quelques-freins>

<sup>5</sup> [http://www.avere-france.org/Site/Article/?article\\_id=6186&from\\_espace\\_adherent=0](http://www.avere-france.org/Site/Article/?article_id=6186&from_espace_adherent=0)

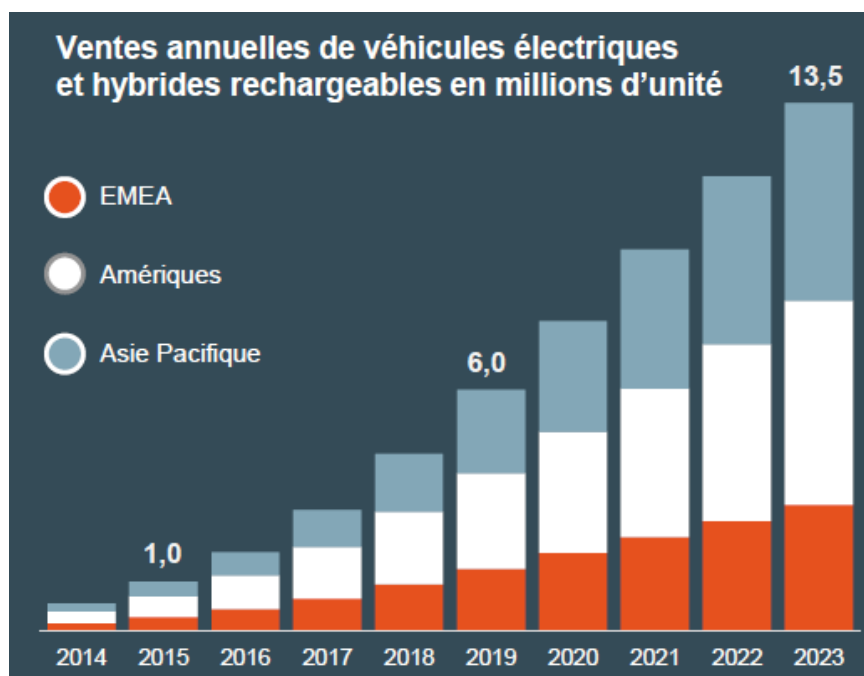
<sup>6</sup> [http://www.avere-france.org/Site/Article/?article\\_id=6267&from\\_espace\\_adherent=0](http://www.avere-france.org/Site/Article/?article_id=6267&from_espace_adherent=0)

en 2014) selon l'Electric Vehicles Initiative (EVI) (dont les Etats membres représentent plus de 95% du stock mondial de véhicules électriques à fin 2014)<sup>7</sup>.

A septembre 2015, le nombre de véhicules électriques vendus dans le monde en 5 ans a atteint le million, à mi-juin 2014 ce nombre était moitié moindre.<sup>8</sup>

Illustration de cette accélération du marché, plus de 20 nouveautés (véhicules électriques et hybrides rechargeables) ont été annoncées au salon mondial de l'automobile de Francfort qui s'est déroulé en septembre 2015<sup>9</sup>.

La croissance de ce marché devrait être extrêmement soutenue dans les années à venir, plus de 25% de croissance annuelle avec, selon l'étude Navigant Research, une homogénéité de croissance dans les différentes zones géographiques mondiales. Le marché le plus important est à ce jour et devrait rester le marché nord-américain, suivi par l'Asie-Pacifique et l'Europe de l'Ouest. L'Europe de l'Est, l'Amérique latine et les régions d'Afrique et Moyen-Orient devraient selon l'étude rester des marchés confidentiels.



Source : Electric Vehicle Charging Services – Published Q1 2015 – Navigant Research

En 2014, les ventes de véhicules électriques et hybrides rechargeables ont représenté moins de 0,5% des ventes automobiles mondiales (qui se sont élevées à près de 85 millions de véhicules vendus). A horizon 2020, selon l'observatoire Cetelem<sup>10</sup> le marché automobile mondial devrait représenter plus de 100 millions d'immatriculations de véhicules neufs, la part du véhicule électrique et hybride rechargeable selon l'étude Navigant Research ci-dessus devrait se situer aux alentours de 8%. Certains estiment que cette proportion pourrait être beaucoup plus forte et surtout que la croissance devrait être plus rapide qu'escomptée (par exemple selon Volkmar Denner, PDG de Bosh, près de 15% des véhicules neufs fabriqués dans le monde en 2025 seront électriques ou hybrides<sup>11</sup>), une fois les derniers freins à la démocratisation du secteur levés, à savoir le déploiement d'une infrastructure de bornes de recharge adaptée pour accompagner la croissance du véhicule électrique. En effet, 53% des sondés dans le cadre

<sup>7</sup> <http://www.cleanenergyministerial.org/News/evi-releases-the-global-ev-outlook-2015-27091>

<sup>8</sup> <http://www.aveq.ca/actualiteacutes/il-y-a-maintenant-1-million-de-voitures-electriques-dans-le-monde>

<sup>9</sup> <http://www.breezcar.com/actualites/article/salon-de-francfort-2015-nouveautes-vehicules-hybrides-electriques>

<sup>10</sup> <http://observatoirecetelem.com/wp-content/uploads/2014/09/L-Observatoire-Cetelem-de-L-Automobile-2015.pdf>

<sup>11</sup> <http://www.automobile-propre.com/breves/bosch-voitures-electriques-hybrides-2025/>

de l'enquête IPSOS citée plus en avant considèrent que le manque de bornes de recharge reste l'un des principaux freins au développement du secteur.

#### **6.2.1.2 Un marché des bornes de recharge à la croissance exponentielle pour accompagner la croissance du véhicule électrique**

Le marché de la borne de recharge pour véhicules électrique devrait croître à un rythme soutenu aux côtés du marché mondial des véhicules électriques et hybrides rechargeables, en effet l'amplification et la diversité de l'offre au niveau du mode de charge du véhicule, associée comme indiquée ci-avant à une offre importante de véhicules électriques et hybrides rechargeables constituent et constitueront l'explication clé du succès grandissant du marché de la voiture électrique.

Par ailleurs, la volonté politique en soutien au développement des véhicules électriques et hybrides rechargeables va de pair avec l'appui au déploiement d'infrastructures de recharge adaptées. A titre d'exemple, la commission européenne indiquait en janvier 2013 à l'occasion de la présentation de la directive européenne sur le déploiement d'une infrastructure pour carburants de substitution : *« on ne construit pas de stations de ravitaillement, faute d'un nombre suffisant de véhicules; les véhicules ne sont pas commercialisés à des prix compétitifs, faute d'une demande suffisante; les consommateurs n'achètent pas les véhicules à cause de leur prix élevé et de l'absence de stations. Il est nécessaire de casser ce cercle vicieux »*<sup>12</sup> et proposait des mesures visant à développer l'infrastructure de bornes de recharge.

Cette directive adoptée en octobre 2014<sup>13</sup> impose à chaque Etat membre d'établir un cadre d'action national, celui-ci devra être présenté à la Commission d'ici au 18 novembre 2016 et devra préciser des engagements chiffrés à horizon 2020 sur le parc de bornes installé avec un nombre de point de recharge minimum ouvert au public.

Dans ce cadre, la Commission a publié à l'intention des Etats membres un projet de chiffrage minimal du parc à installer à horizon 2020, en précisant que les points de recharge *« soient au moins deux fois plus nombreux que les véhicules, et que leur accès soit public pour 10 % d'entre eux, avec un accent particulier sur les agglomérations urbaines. Les propriétaires privés de véhicules électriques étant largement tributaires de l'existence de points de recharge dans les parcs de stationnement collectifs, notamment ceux des immeubles collectifs et des entreprises »*<sup>14</sup>. Ce projet de chiffrage, établi Etat membre par Etat membre (Annexe II du projet) en fonction du nombre de véhicules électriques à produire par pays, prévoit un parc installé en Europe de 8 millions de bornes de recharge à horizon 2020 dont 800 000 accessibles au public<sup>15</sup>.

Des initiatives similaires existent :

- aux Etats Unis, dans le cadre du «Department Of Energy (DOE) Clean cities Program » à juin 2015, plus de 10 Etats avaient des programmes d'incitations financières, crédit d'impôts ou subventions pour le déploiement de bornes de recharge qu'elles soient résidentielles ou accessibles au public<sup>16</sup> ;
- en Asie Pacifique, le Japon, l'un des premiers pays à avoir investi massivement pour le déploiement de l'électrique alloue des fonds gouvernementaux au déploiement de bornes de recharge accessibles au public. En Corée du Sud, les acheteurs de véhicules électriques reçoivent une aide à l'achat d'une borne de recharge. La Chine a lancé en juillet 2014 un plan de déploiement de charge avec pour objectif de parvenir à un ratio d'un chargeur pour une voiture électrique (source : étude Navigant Research précitée).

<sup>12</sup> [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-40\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-40_fr.htm)

<sup>13</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0094&from=EN>

<sup>14</sup> Article 11 de la proposition de Directive Européenne : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013PC0018&from=EN>

<sup>15</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013PC0018&from=EN>

<sup>16</sup> <http://www.ncsl.org/research/energy/state-electric-vehicle-incentives-state-chart.aspx>

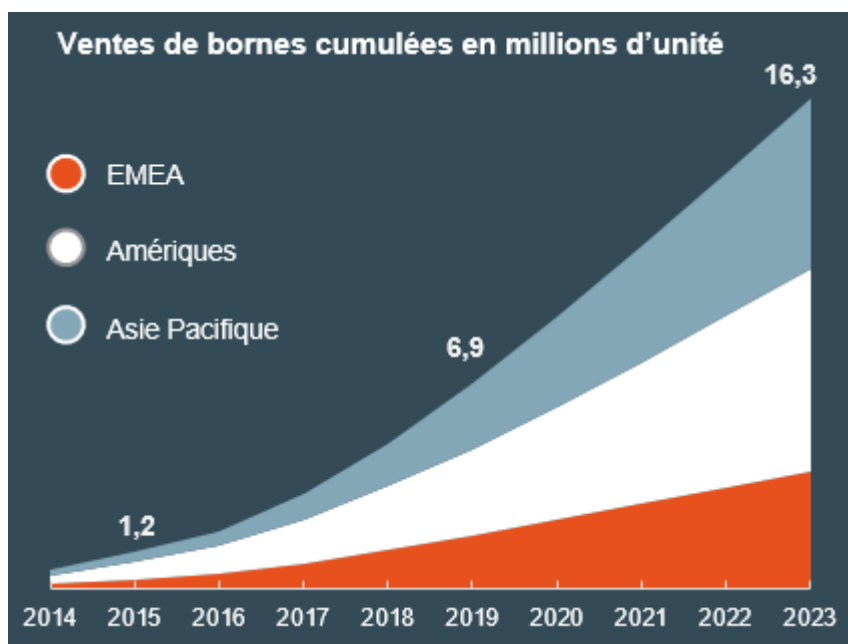


A titre d'illustration, lorsque les conditions permettant le déploiement du véhicule électrique ou hybride rechargeable existent :

- d'une part la hausse de l'offre de véhicules poussées notamment par les incitations liées aux normes environnementales et ;
- d'autre part la croissance de la demande de véhicules de ce type liée à la prise de conscience des consommateurs, bénéficiant par ailleurs de mesures fiscales incitatives, avec pour appui un parc de bornes de recharge conséquent disponible sur le réseau public (en particulier rapide, cf. ci-dessous),

un cercle vertueux se met en place, contribuant à la hausse extrêmement rapide du marché de la voiture électrique. Tel a été le cas en Norvège, devenu le 1<sup>er</sup> marché européen de la voiture électrique où 1 voiture vendue sur 5 est électrique<sup>1718</sup>.

Ainsi, selon l'étude Navigant Research, le parc installé de bornes de recharge pourrait par conséquent dépasser les 16 millions d'unités à horizon 2023 avec une croissance des ventes annuelles moyenne supérieure à 25%.



Source: Electric Vehicle Charging Services – Published Q1 2015 – Navigant Research

Les estimations ci-dessus couvrent plusieurs types produits aux usages et caractéristiques techniques différentes ayant pour conséquence directe la vitesse de recharge offerte et le prix proposé.

On distingue :

D'une part, des chargeurs « résidentiels » dits « Wallbox », il s'agit de bornes de recharge compactes (coffrets à fixer au mur) s'adressant principalement aux particuliers disposant d'un garage ou d'un parking privatif ou aux flottes de véhicules (administrations, entreprises, et collectivité) dont le temps de charge en fonction des modèles peut varier entre 3 à 8 heures pour une fourchette de prix installation comprise entre 500€ et 2 000€, il s'agit de chargeurs à charge normale ou semi rapide (de 3kW à 22kW).

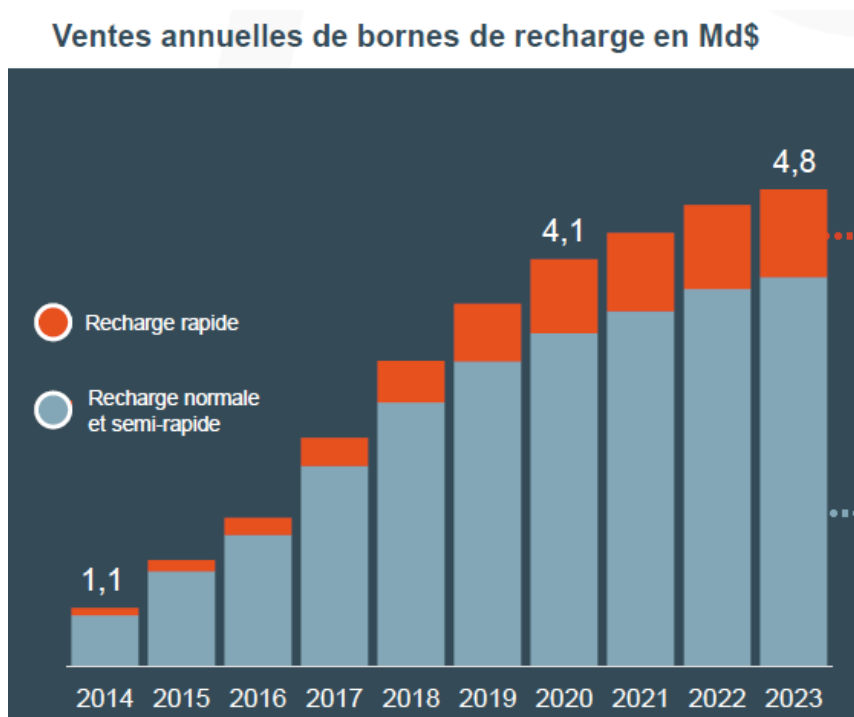
<sup>17</sup> <http://www.reuters.com/article/2015/07/07/mi-ihs-idUSnBw075419a+100+BSW20150707>

<sup>18</sup> <http://www.challenges.fr/economie/20150604.CHA6525/comment-la-voiture-electrique-est-devenue-reine-en-norvege.html>

D'autre part, des bornes de recharge fixées en voirie et adressant les espaces publics tels que les parkings publics, parkings de grande distribution ou d'hôtels/restaurant, aires de repos, stations-services, gares ou aéroports. Ces chargeurs destinés à offrir la possibilité au propriétaire d'un véhicule électrique de se recharger hors de son domicile sont de deux types :

- des chargeurs offrant un temps de charge d'environ 1 à 8 heures pour une fourchette de prix installation comprise entre 2 000€ et 5 000€, il s'agit de chargeur à charge normale ou semi rapide (pour les recharges en 1 heure) (jusqu'à 22kW) ;
- des chargeurs offrant un temps de charge compris entre 20 et 30 minutes pour une fourchette de prix, installation comprise, entre 15 000€ et 35 000€ (avec tout une gamme de modules de charge complémentaires pour différents standard, des options de communication...), installation comprise, il s'agit de bornes à charge rapide (puissance supérieure à 43kW).

En étant positionné sur l'ensemble des produits ci-dessus, DBT dispose d'une offre complète et s'ouvre un vaste marché en forte croissance, estimé à 4,8 Mds\$<sup>19</sup> à horizon 2023 et 0,9 Mds\$ sur le seul marché de la borne rapide, axe de développement stratégique du Groupe.



Source: *Electric Vehicle Charging Services – Published Q1 2015 – Navigant Research*

Les ventes de bornes de recharge rapide devraient connaître un taux de croissance annuel moyen supérieur à 36% sur la période présentée et représentent près de 12% des revenus indiqués pour 2014 (plus de 1 800 bornes vendues) pour atteindre près de 23% du chiffre d'affaires annuel à horizon 2023 (près de 30 000 bornes vendues), soit 0,9 Md\$.

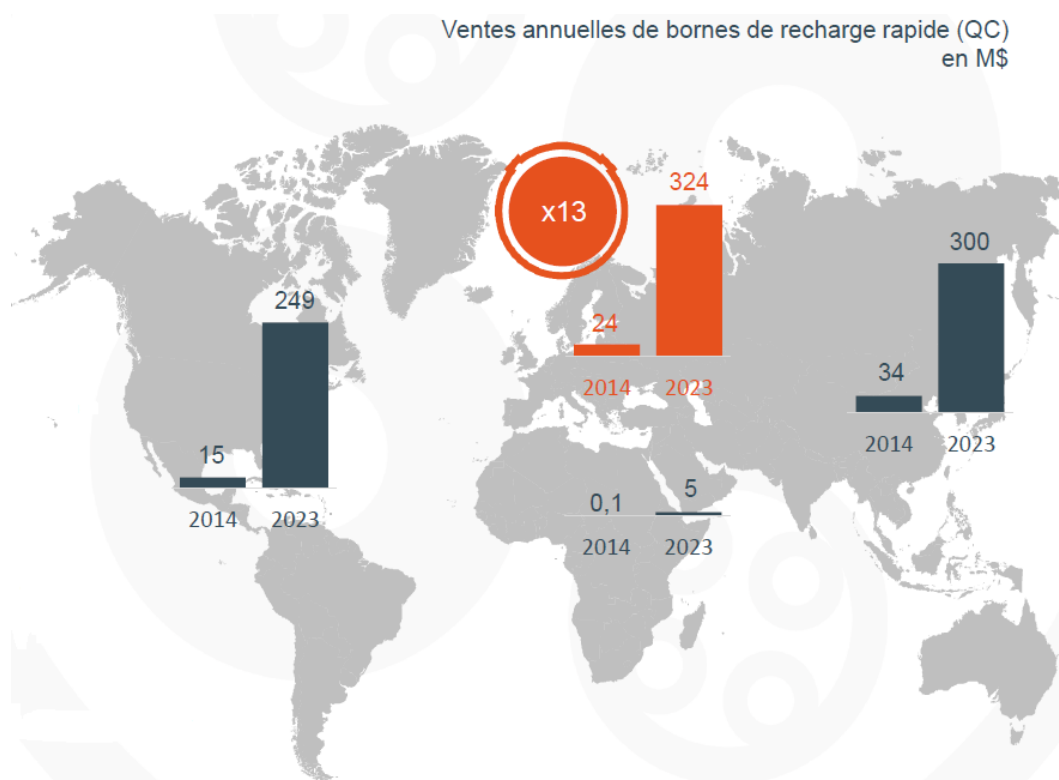
➤ **Un marché des bornes de recharge qui devrait être tiré par la recharge rapide**

La charge rapide a suscité un intérêt considérable ces dernières années car elle offre la promesse de résoudre l'une des objections majeures au développement de la voiture électrique à savoir l'autonomie/le temps de charge. En effet, selon l'étude IPSOS précitée, 64% des sondés considère le risque lié à l'autonomie ou à la durée de récupération de l'énergie comme un frein à l'achat d'un véhicule électrique, les consommateurs sont prêts à utiliser un véhicule électrique mais souhaitent avoir

<sup>19</sup> Les chiffres Navigant Research incluent les prix d'installation des bornes, installation qui n'est pas réalisée et donc non reconnue dans les revenus du Groupe

plus de sécurité sur l'autonomie, induisant un meilleur maillage géographique et des temps de recharge plus rapides qui plus est dans les lieux à fort trafic.

Si le marché de la charge à domicile pourra rester sur des technologies de charge normale, la charge rapide va devenir indispensable sur les autoroutes, dans les stations-services, les centres commerciaux, les restaurants... Par ailleurs, l'augmentation de la capacité moyenne des batteries devrait nécessiter l'adoption de chargeurs rapides contribuant à la très forte croissance de ce marché et, sur l'ensemble des régions du globe :



Source: *Electric Vehicle Charging Services – Published Q1 2015 – Navigant Research*

A l'instar du marché des véhicules électriques pour lequel certains estiment qu'il pourrait croître plus rapidement qu'anticipé (se reporter au paragraphe 6.2.1 du présent Document de base) et donc impacter mécaniquement à la hausse le marché des bornes de recharge, d'autres études anticipent que les bornes de recharge rapide occuperont une place prépondérante dans le marché. Ces études s'appuient d'une part sur les éléments développés ci-dessus et d'autre part sur les initiatives gouvernementales de ces derniers mois portant sur le déploiements de « corridors énergétiques » visant à mailler tout ou partie d'un réseau autoroutier en bornes de recharge rapide, en Europe mais également en Amérique du Nord. Ainsi, le cabinet d'étude IHS estime que le parc installé de bornes à charge rapide à horizon 2020 pourrait dépasser les 200 000 unités<sup>20</sup> dans le monde, soit plus du double du parc installé projeté par le cabinet Navigant Research dans l'étude reprise dans ce chapitre (parc estimé par Navigant Research à horizon 2020 à près de 76 000 unités de bornes rapides installées).

DBT en s'imposant comme le spécialiste de la charge rapide et leader en Europe sur ce segment (se reporter au paragraphe 6.1.2 du présent Document de base) grâce à son chargeur universel, adaptable sur la quasi-totalité des véhicules commercialisés, produit phare du Groupe et principal moteur de sa croissance future, devrait profiter d'un segment à la croissance explosive sous réserve de la capacité et des limites de production et de livraison.

<sup>20</sup> <http://press.ihs.com/press-release/design-supply-chain-media/number-fast-charging-stations-electric-vehicles-set-rise-nea>

### 6.2.1.3 L'émergence des services associés aux bornes : un marché à développer

À l'heure actuelle, la plupart des stations de charge ouvertes au public proposent des charges gratuites. Toutefois, on observe la mise en place progressive, lorsque la législation locale le permet, de facturations des services de charge aux consommateurs sous forme de frais d'adhésion ou d'abonnement à un réseau ainsi que la mise en place de contrats de maintenance et d'entretien payants au-delà des périodes de garanties associées aux ventes de bornes.

Navigant Research estime les revenus mondiaux dégagés par les activités de service connexes aux bornes de recharge électrique à près de 80 M\$ en 2014, correspondant en majorité à des revenus issus de contrats de maintenance et d'entretien. Ce niveau de marché marginal à ce stade devrait croître au fur et à mesure que le parc va se développer et dans des proportions beaucoup plus importantes, notamment grâce à la possibilité pour les opérateurs gestionnaires des bornes de facturer des services de maintenance, d'entretien, de télégestion des bornes (pour celles qui pourraient être équipés d'outils communicants de paiement notamment) mais également d'accès à l'énergie sous forme d'abonnement forfaitaire ou de coût au kWh.

Selon l'étude précitée, et sur la base :

- d'un développement des ventes de bornes de recharge ouvertes au public équivalent à près de 23% en moyenne du volume annuel total de bornes vendues, soit un parc installé à horizon 2023 de près de 3,7 millions de bornes de recharge ouvertes au public, sachant que seule une partie du parc a été retenue par Navigant Research considérant que certaines bornes resteront accessibles gratuitement, simplement pour attirer les clients (dans les supermarchés, les restaurants...);
- de l'utilisation par un conducteur de véhicule électrique d'une station de recharge publique environ deux à quatre fois tous les mois,

Navigant Research projette un niveau de revenu annuel à horizon 2023 de 2,9 Mds\$, soit plus de la moitié des revenus que généreraient sur la même période les ventes de bornes (~5 Mds\$).

## 6.2.2 L'environnement concurrentiel de DBT dans le domaine de la recharge électrique

Compte tenu du développement récent de ce marché, l'environnement concurrentiel est fortement atomisé avec des acteurs de taille et aux offres disparates. Les concurrents répertoriés dans le tableau ci-dessous sont ceux proposant des solutions de charge universelles, en sont donc exclus les fabricants de bornes de charge pour leur modèle de voiture exclusifs ou les exploitants de bornes uniquement.

Société	Pays	Marché de cotation	CA annuel* (en M€)	Principales régions de développement	Fabricant de bornes		
					résidentielles lentes/normales	publiques normales	publiques rapides
<b>Sociétés/groupes basés en Europe</b>							
ABB	Suisse	Nyse	36 210 M€**	Europe principalement, Amérique du Nord	✓	✓	✓
Bosch Automotive Service Solutions	Allemagne	n/a	48 951 M€**	Amerique du Nord, Europe	✓		(1)
Chargemaster	Royaume-Uni	n/a	nc.	Royaume-Uni principalement, Europe	✓	✓	✓
CLEVER	Danemark	n/a	nc.	Europe continentale	✓	✓	✓
Efacec	Portugal	n/a	nc.***	Europe principalement, Amérique du Nord	✓	✓	✓
EV-Box	Pays-Bas	n/a	nc.	Europe principalement, Amérique du Nord	✓	✓	
EVTronic	France	n/a	nc.	France principalement, Europe	✓	✓	✓
Groupe Cahors	France	n/a	nc.	France	✓	✓	✓
Ingeteam Corp.	Espagne	n/a	nc.	Espagne, France, Italie, Australie	✓	✓	✓
LAFON Technologies	France	n/a	nc.	France principalement, Europe		✓	✓
Legrand	France	Euronext	4 500 M€**	Europe principalement, Amérique du Nord	✓	✓	
Pentair	France	n/a	nc.	Allemagne, France	✓	✓	
POD Point	Angleterre	n/a	nc.	Royaume-Uni principalement, Europe	✓	✓	
Saintronic	France	n/a	nc.	France		✓	
Schneider Electric	France	Euronext	24 939 M€**	Europe principalement, Amérique du Nord	✓	✓	✓
Siemens	Allemagne	Nyse ARCA	71 920 M€**	déploiement limité	✓	✓	
<b>Sociétés/groupes basés hors Europe</b>							
AddEnergie	Canada	n/a	nc.	Canada	✓	✓	✓
AeroVironment	Etats-Unis	Nasdaq	235 M€**	Etats-Unis	✓	✓	✓
Aker Wade Power Technologies	Etats-Unis	n/a	nc.	Etats-Unis			(2)
Charge Point	Etats-Unis	n/a	nc.	Etats-Unis	✓	✓	✓
ClipperCreek	Etats-Unis	n/a	n.c	Etats-Unis	✓		
Eaton Corporation	Irlande	Nyse	20 500 M€**	Etats-Unis	✓	✓	✓
Fuji Electric	Japon	Nyse/Tokyo SE	5 770 M€**	Japon principalement, Amérique du Nord, Europe	✓	✓	✓
Garage Juice Bar	Etats-Unis	n/a	nc.	Etats-Unis	✓	✓	✓
General Electric	Etats-Unis	Nyse	135 081 M€**	Amérique du Nord principalement	✓	✓	
Hitachi	Japon	Nyse/Tokyo SE	65 000 M€**	Japon			✓
Leviton	Etats-Unis	n/a	nc.	Etats-Unis	✓	✓	
Milbank Powergen	Etats-Unis	n/a	nc.	Etats-Unis	✓	✓	
SemaConnect	Etats-Unis	n/a	nc.	Etats-Unis principalement, Canada		✓	
Sun Country Highway	Canada	n/a	nc.	Canada principalement, Etats-Unis		✓	

Source : rapport annuel des sociétés cotées, communication sur site internet des sociétés et étude Navigant Research précitée

\* Données à fin décembre 2014, à l'exception de CarCharging (décembre 2013)

\*\* Chiffre d'affaires Groupe et non de la division dédiée à l'électromobilité ou aux solutions de recharge pour véhicules électriques

\*\*\* Chiffre d'affaires non communiqué, néanmoins le Groupe est l'un des acteurs majeurs en Europe et dans le monde en terme d'infrastructures électriques et emploie près de 4 000 salariés

(1) En plus des recharges résidentielles, Bosch a développé un chargeur rapide pour les centres BMW i exclusivement

(2) Aker Wade Power Technologies développe des chargeurs rapide à destination de flottes de chariots industriels électriques uniquement

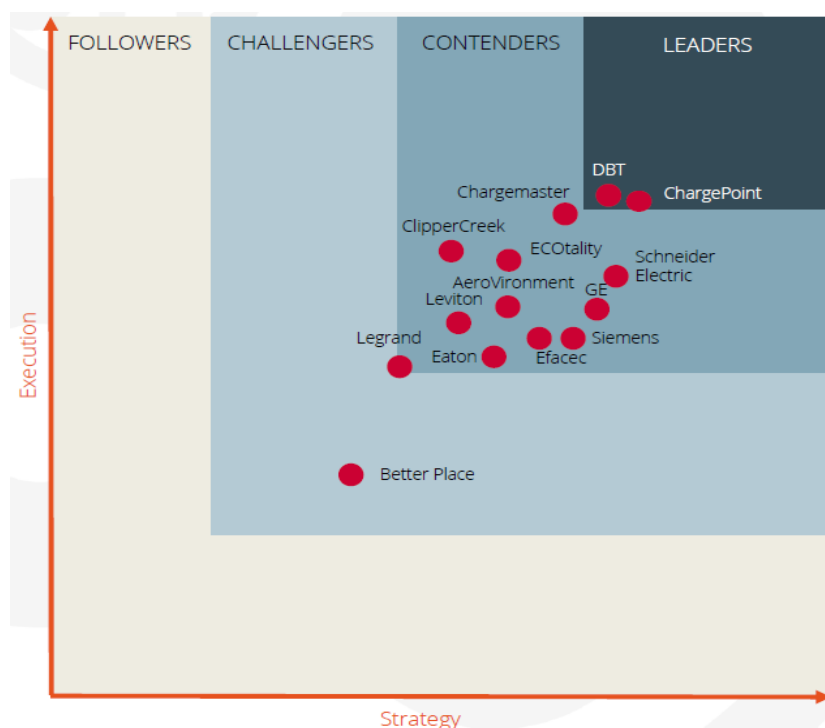
Sur une trentaine d'acteurs identifiés à ce jour, moins de la moitié proposent une gamme complète de produits. Par ailleurs, la concurrence est pour l'heure cloisonnée au sein des marchés domestiques, les sociétés américaines et japonaises se concentrant aux Etats-Unis et Canada pour les premières et sur le Japon pour les deuxièmes. La réciproque n'est pas vrai, certaines sociétés européennes, actives dans le marché se lancent à la conquête de parts de marché en Amérique du Nord, c'est notamment le cas de trois des principaux concurrents de DBT que sont ABB, Efacec et Siemens.

Il est à noter que les grands fabricants mondiaux de systèmes pour installations électriques disposent pour la plupart de produits en catalogue et s'intéressent à des degrés divers à ce marché, certains ne disposant que d'une partie de la gamme, d'autres ne menant pas à ce stade de politique de conquête de parts de marché.

Avec ses trois principaux concurrents, DBT est l'un des très rares acteurs à disposer d'une gamme complète de produits et à opérer hors du territoire français, son chiffre d'affaires ayant été réalisé pour 75% à l'export en 2014/2015 (83% en 2013/2014).

En 2012, dans un marché naissant, Navigant Research (ex-Pike Research) positionnait parmi 14 fabricants de bornes (choisis pour « leur implication internationale et la richesse de leur offre ») DBT comme un des leaders dans le secteur, le communiqué de Navigant Research précisait alors : « *La richesse de leur offre, leurs parts de marché, leur portée géographique et leur vision pour maintenir à distance la concurrence classent DBT et ChargePoint parmi les leaders du secteur* »<sup>21</sup>.

Concernant les autres acteurs sélectionnés par Navigant Research, ils sont pour la plupart classés comme « prétendants », par le bureau d'études, ces groupes, pourtant d'envergure internationale pour la plupart, n'avaient pas encore captés de parts de marché significatives. Ci-dessous est présenté le classement de l'étude<sup>22</sup>.



Malgré une concurrence active d'acteurs de taille beaucoup plus importante (ABB, Efacec et Siemens), DBT, de par sa stratégie mise en œuvre ces dernières années, notamment dans le cadre du partenariat noué avec Nissan, détient aujourd'hui une place prépondérante sur ce marché en particulier sur le segment de la charge rapide en Europe où, à fin juin 2015, le Groupe est leader avec près de 65% de part de marché du parc installé (et près de 30% au niveau mondial)<sup>23</sup>, à fin juin 2014, ce pourcentage s'élevait à près de 70% en Europe (et près de 40% au niveau mondial)<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> <http://www.avem.fr/actualite-bornes-de-charge-dbt-classe-parmi-les-leaders-mondiaux-par-pike-research-3768.html>

<sup>22</sup> Conclusions de l'étude reprise par Avem et Green Univers

<sup>23</sup> Sur la base du cumul des volumes de ventes annuelles de chargeurs rapides en Europe et dans le monde tels que présentés dans l'étude Navigant Research jusqu'à à fin juin 2015

<sup>24</sup> Sur la base du cumul des volumes de ventes annuelles de chargeurs rapides en Europe et dans le monde dans le monde tels que présentés dans l'étude à fin juin 2014

Le Groupe estime qu'au niveau européen, les 35% de parts de marché sont répartis entre les trois acteurs étrangers précités que sont ABB, Efacec et Siemens complétés par deux sociétés françaises (Groupe Cahors et Lafon Technologies).

Dans son étude réalisée sur le premier trimestre 2015 et alors même que le bureau d'études identifiait plus du double du nombre d'acteurs sur le secteur comparativement à 2012, Navigant Research réaffirmait le discours tenu 3 ans plus tôt indiquant que : « *la société se positionne comme le 1<sup>er</sup> fournisseur de bornes de recharge rapide en Europe, avec la possibilité d'étendre ses positions sur d'autres marchés grâce à son offre* »<sup>25</sup>.

Le marché entrant dans une phase de développement forte, il est probable que de nouveaux acteurs émergeront, que des consolidations interviendront ou que des acteurs existants monteront en puissance impactant les positionnements et les parts de marché actuels. Néanmoins, le Groupe devrait pouvoir tirer parti de la très forte croissance du marché en Europe et Moyen-Orient mais également en Amérique du Nord et en Asie. Le Groupe dispose d'un retour d'expérience sans équivalent compte tenu du parc installé en Europe dans le secteur de la charge rapide.

### **6.2.3 Le marché des transformateurs de courant basse tension, bornes rétractables de contrôle d'accès et bornes de distribution d'énergie**

Avec plus de 450 villes équipées en 20 ans d'expertise et acteur majeur en France dans le domaine des transformateurs électriques basse tension destinés au comptage des tarifs jaune et vert d'EDF, DBT est un expert reconnu en France et à l'étranger sur ses activités historiques qu'il développe depuis près de 25 ans et estime disposer d'une part de marché prépondérante en France sur chacun de ces marchés.

S'agissant des transformateurs de courant basse tension, marché dépendant essentiellement d'EDF, le Groupe a réalisé respectivement à fin juin 2015 et fin juin 2014 3,7 M€ et 3,2 M€ de chiffre d'affaires (soit respectivement 21% et 16% du CA Groupe).

Il n'existe pas à la connaissance de la Société d'études ou de données de marché sur les transformateurs de basse tension (principal marché de l'activité historique), s'agissant d'un marché de niche avec EDF. La Société estime néanmoins le marché à environ 4,5M€ en France (~10 000 unités vendues par an), marché à la croissance faible, et en détenir une part de marché prépondérante : plus de 70% du marché pour l'exercice 2013/2014 et plus de 80% pour l'exercice 2014/2015 (le marché étant stable).

Le Groupe propose également des bornes de distribution d'énergie destinées aux espaces publics, ce marché est principalement lié au renouvellement des produits par les collectivités locales, le Groupe a réalisé respectivement à fin juin 2015 et fin juin 2014 0,5 M€ et 0,9 M€ de chiffre d'affaires (soit respectivement 3% et 5% du CA Groupe).

Enfin sur le segment des bornes et systèmes escamotables de contrôle d'accès et de dissuasion, bien que le Groupe n'ait réalisé que 1% de son chiffre d'affaire consolidé à fin juin 2015 (soit 0,2 M€), les chiffres étant similaires à fin juin 2014, ce marché (dépendant des collectivités locales) est estimé globalement en croissance par la Société du fait des réaménagements des villes et de l'augmentation des installations liées à la sécurité notamment dans le cadre des mesures anti-terroristes.

Il existe sur ces domaines de nombreux acteurs de tailles diverses, qu'il s'agisse des grands noms mondiaux de produits et systèmes pour installations électriques ou de sociétés plus confidentielles sur un segment de marché donné. Le Groupe estime néanmoins compte tenu de son expérience de ces secteurs acquise depuis plus de 25 ans ainsi que des relations nouées avec les clients, notamment EDF que le maintien d'une offre de qualité doit lui permettre de maintenir, voire d'accroître ses positions si des moyens (commerciaux principalement) sont alloués à ces activités.

---

<sup>25</sup> Electric Vehicle Charging Services – Published Q1 2015 – Navigant Research

## **6.3 L'OFFRE DU GROUPE DBT**

Grâce à une expertise historique dans le domaine de la maîtrise de l'électricité, DBT est aujourd'hui un groupe diversifié comptant quatre marchés de débouchés et organisé en deux pôles d'activités : le pôle historique regroupant la mesure électrique, le contrôle d'accès et la distribution d'énergie et le pôle dédié aux bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables devenu l'axe de développement prioritaire du Groupe et au titre duquel, DBT est devenu, en moins de 4 ans, le leader européen des bornes de charge rapide (se reporter au paragraphe 6.2.2 du présent Document de base) sur un marché à la croissance exponentielle.

Pour tirer le meilleur profit de ce potentiel de marché, le Groupe DBT s'est structuré dès 2010 pour s'organiser en deux pôles dont celui dédié à l'activité bornes qui constitue aujourd'hui le pilier du développement futur du Groupe.

### **6.3.1 Les bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables**

C'est à la suite d'une consultation organisée par EDF avec qui le Groupe entretenait des relations étroites dans le cadre de son activité de transformateurs basse tension que DBT a conçu une première borne de recharge pour voitures électriques. Homologuée par EDF, cette borne a fait l'objet d'une première expérimentation à la Rochelle en 1993 avec Peugeot, puis avec la ville de Paris en 1994 avec des installations respectives de 150 et 1500 points de recharge. Puis le Groupe a progressivement élargi sa gamme pour l'étendre de la Wallbox, borne destinée à l'habitat résidentiel à des bornes semi rapides avec des temps de charge compris entre 1 à 8 heures, avec une puissance de 3 à 22 kW.

C'est en 2012, sous l'impulsion de Nissan et avec le support technique et commercial du groupe japonais que DBT a complété son offre des premières bornes de charge rapide, d'une puissance de 43 kW pour un temps de recharge total de batterie ramené entre 20 et 30 mn (se reporter aussi au paragraphe 6.3.1.1 ci-dessous). Ce système de recharge rapide ci-après dénommé « Quick Charger » ou « QC » constitue aujourd'hui le produit phare du Groupe et le principal moteur de sa croissance future.

Ainsi, à ce jour, DBT à travers sa filiale DBT-CEV, conçoit, assemble, commercialise et assure la maintenance des bornes pour tous les types d'usage, depuis la recharge pour les garages ou parkings privés de particuliers, les recharges publiques sur des voies publiques, les centres commerciaux et les grandes enseignes de distribution, pour les recharges de flottes de véhicules d'entreprise, jusqu'aux bornes de charge rapide.

La gamme de bornes compte donc parmi la plus performante et la plus large du marché.

#### **6.3.1.1 La borne rapide Quick Charger (QC), produit phare du Groupe**

En quatre années seulement et avec l'appui de Nissan, DBT s'est imposé comme le spécialiste de la charge rapide en étant un des rares acteurs à disposer de bornes « Quick charger » universel intégrant les trois principaux standards de recharge : « CHAdeMO » pour les voitures Japonaises, AC pour le standard ZE-Ready des véhicules Renault et Combo pour tous les autres véhicules européens. Le QC tri-standard de DBT est ainsi compatible avec l'intégralité des véhicules électriques et hybrides actuellement commercialisés, ce qui lui confère un avantage concurrentiel fort.

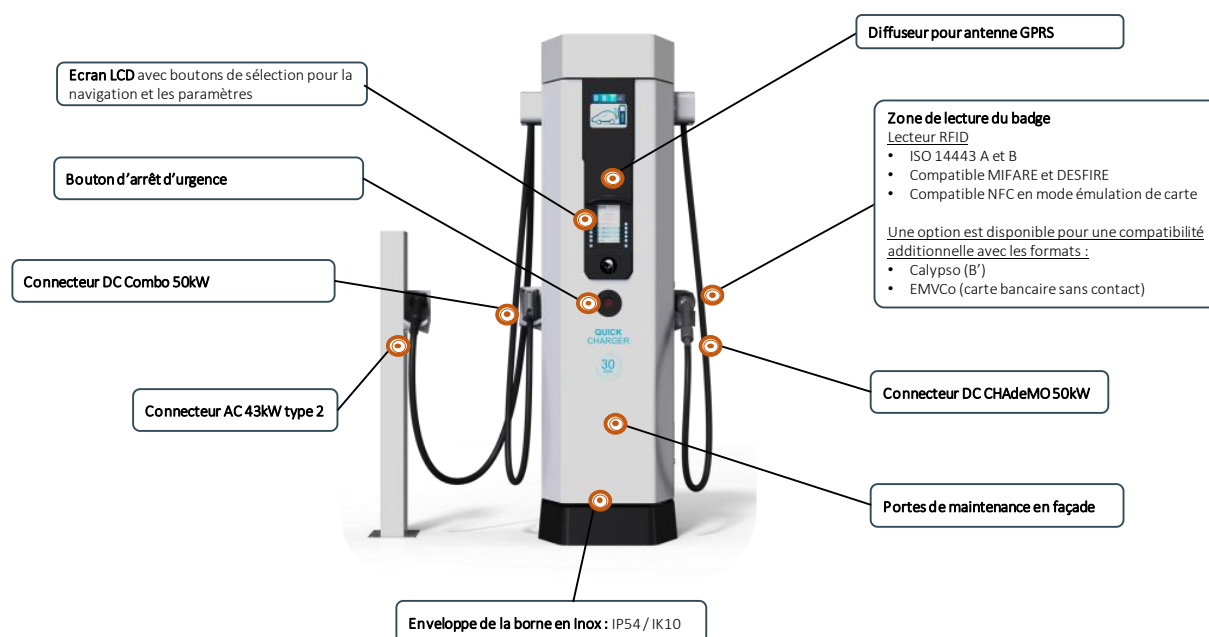
Selon les termes initiaux du partenariat, le mode opératoire consistait pour DBT à recevoir les bornes conçues au seul standard japonais par Nissan, les commercialiser et les installer ou les faire installer par un opérateur chez des clients démarchés directement par Nissan ou chez ses propres clients. Mais fort de son expertise en matière de bornes lentes et semi rapides conçues aux standards européens, DBT a démarré dès la première année de ce partenariat un programme de R&D portant sur l'adaptation des bornes Nissan afin de les rendre configurables et de pouvoir y intégrer les standards de recharges imposés par les autres constructeurs automobiles européens (Combo et AC) (se reporter au paragraphe 6.4.2.5 du présent Document de base).



En janvier 2013, le premier chargeur rapide tri-standard DBT est inauguré par le commissaire européen au transport, M. Siim Kallas, à Bruxelles, à l'occasion du lancement de la Directive européenne pour le déploiement des bornes de charge rapide. Puis, à compter de cette date, la commercialisation démarre et s'accélère conduisant DBT à s'imposer en un peu plus de 3 ans comme le leader européen de la borne rapide (se reporter au paragraphe 6.2.2 ci-dessus).

➤ *Présentation détaillée du Quick Charger universel*

Le schéma ci-dessous présente le « quick charger » universel avec ses trois connecteurs et ses différentes fonctionnalités lui ayant permis de s'imposer sur le marché.






➤ *Un équipement compatible avec la quasi-totalité du parc mondial de véhicules électriques et hybrides rechargeables*

L'offre de véhicules électriques par les constructeurs automobiles ne cesse de se diversifier et compte à fin juin 2015 plus de 150 modèles différents<sup>26</sup>, avec l'apparition de standards distincts suivant le choix des constructeurs automobiles. En matière de charge rapide, trois standards se sont imposés jusque-là dans le monde :

- CHAdeMO pour les véhicules électriques japonais ;
- COMBO CCS pour les véhicules européens et US ;
- AC pour les véhicules se chargeant en courant alternatif, en particulier les véhicules électriques Renault.

Les Quick Charger sont interopérables et compatibles avec la quasi-intégralité des véhicules électriques et hybrides (hors Volvo ayant fait le choix d'un autre standard). En relation étroite avec les principaux constructeurs de véhicules électriques, le département R&D s'attache à mener une veille et des travaux d'adaptation permanents afin de s'assurer la compatibilité des bornes avec les prochains modèles de véhicules devant être commercialisés. DBT fait partie d'un groupe de travail EV READY constitué sous l'égide de Renault ayant pour mission de veiller à l'interopérabilité des infrastructures de recharge avec les véhicules du constructeur.





<sup>26</sup> Source : <http://www.avem.fr/?page=modeles>

Compatibilité des QC 2015	Connecteur COMBO	Connecteur AC	Connecteur CHAdeMO
Exemples de marques de véhicules compatibles	VOLKSWAGEN BMW i AUDI MERCEDES OPEL	RENAULT SMART Fortwo TESLA BYD	TOYOTA NISSAN, MITSUBISHI, PEUGEOT/CITROEN, HONDA, KIA
			

➤ *Des bornes intelligentes communicantes*

Embarquant le protocole de communication OCPP (Open Charge Point Protocol), les Quick Chargers sont des bornes intelligentes communicantes ce qui permet :

- des remontées d'informations qui portent sur des défauts de communication au niveau de la borne ou de son verrouillage, des défauts dus au véhicule, ou encore la veille de l'état des disjoncteurs, ce qui plus généralement contribue à un premier niveau de maintenance préventive à distance ;
- des échanges d'informations statistiques comme le temps de charge réalisé par un véhicule, la consommation d'énergie lors d'une session de charge,
- des actions telles que la gestion des utilisateurs autorisés,
- un système de management central et une communication entre bornes dès lors qu'elles sont utilisées « en grappe ».

			
<b>Contrôle d'accès</b>	<b>Fonctionnement en grappe (ou indépendant selon le choix)</b>	<b>Management et supervision</b>	<b>Communication</b>
<i>Contrôle d'accès</i>	<i>Fonctionnement en grappe (ou indépendant selon le choix)</i>	<i>Management et supervision</i>	<i>Communication</i>

DBT étant membre de l'Open Charge Alliance ([www.openchargealliance.org](http://www.openchargealliance.org)), le consortium international de leaders des infrastructures pour véhicules électriques qui a favorisé l'adoption du protocole OCPP pour permettre l'émergence de normes d'interopérabilité, ses équipes peuvent suivre les développements de ce protocole et intégrer rapidement toutes les nouvelles fonctionnalités.

DBT collabore avec des prestataires spécialistes des logiciels de supervision afin de rendre les bornes QC compatibles avec un maximum de plateformes utilisant le protocole OCPP. Ainsi, en France les bornes DBT sont compatibles avec les logiciels les plus présents sur le marché, comme celui de

Bouygues Energie, de Sodetrel (Groupe EDF) ou de la Compagnie du Rhône. A l'étranger, elles sont compatibles avec les logiciels utilisés notamment en Espagne, en Italie, aux Pays-Bas, en Russie, en Scandinavie. Des tests d'intégration se poursuivent aussi actuellement avec d'autres opérateurs de supervision.

➤ *Des bornes design et très résistantes*

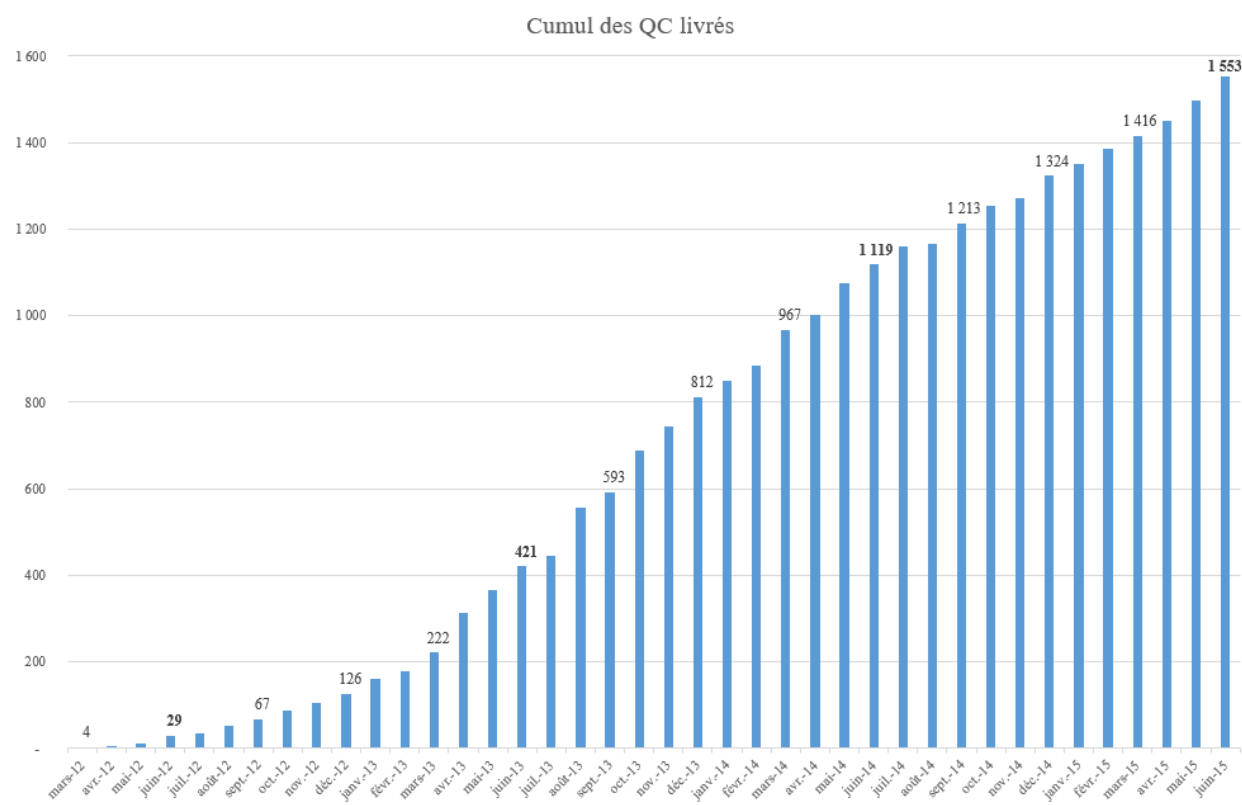
Destinées à être installées dans des lieux à forte rotation de véhicules, des efforts particuliers ont été portés sur la résistance des bornes afin de limiter les interventions de maintenance.

*6.3.1.2 DBT, leader européen de la charge rapide avec un parc installé de plus de 1 550 unités*

➤ *Evolution du parc*

Au 30 juin 2015 [date et données à mettre à jour avant enregistrement AMF du DDB, fin septembre], le parc de bornes de recharge rapide vendues par DBT s'élève à 1.553 unités faisant de DBT, le leader européen de la borne rapide.

L'histogramme ci-dessous présente le nombre chargeurs rapides livrés cumulé depuis les premières livraisons début 2012.



➤ *Couverture géographique du parc livré*

Le parc de 1553 bornes existant au 30 juin 2015 bénéficie d'une implantation, principalement européenne, à travers 33 pays.



➤ *Une grande diversité des clients et des lieux d'implantation*

Avec un temps de recharge inférieur à 30 mn, ces « Quick Chargers » sont principalement destinés à des lieux à forte rotation de véhicule et s'adresse à une grande variété de clientèle telle que :

- les stations-service :
- les aires d'autoroute,
- les hypermarchés
- les centres commerciaux et grandes surfaces spécialisées
- les gares et aéroports.

Quelques exemples d'implantation sont présentés ci-dessous :

- La première borne de recharge rapide sur le territoire italien est inaugurée le 11 juin 2013 sur un parking d'un restaurant, en présence de Gilberto Benetton, Président de la chaîne de restaurants Autogrill.




- En Norvège, avec le soutien du gouvernement norvégien, DBT, avec NISSAN, a assuré, pour le distributeur Kiwhi, le déploiement de 32 chargeurs tri-standards, 9 chargeurs AC/DC et 9 chargeurs duals DC sur l'ensemble du territoire.

- Pour la ville de Paris, et les stations-service BP, DBT a fourni fin 2014 2 chargeurs rapides tri-standards (voir la photo ci-dessous Porte de Vincennes).

- Dans le cadre du projet cofinancé par la Commission européenne qui prône l'installation de solutions multistandards (Combo, CHAdeMO et AC), le projet Ten-T (Trans-European Transport Network), DBT a participé avec Nissan, BMW, Volkswagen et Ecotricity à l'implantation de 70 chargeurs rapides en Angleterre sur 2014/2015 (voir la photo ci-dessous lors de l'inauguration de la 1<sup>ère</sup> borne le 9 septembre 2014). DBT avait auparavant déjà livré en Angleterre, en partenariat avec Ecotricity, 190 chargeurs rapides déployés le long des autoroutes, de routes secondaires, de ports et d'aéroports internationaux.

- En Espagne, la ville de Barcelone équipe les compagnies de taxis dotées de véhicules électriques de chargeurs rapides. Dans ce programme encore en cours DBT devrait fournir 20 chargeurs tri-standards, dont une partie déjà livrée.

- Pour EUROTUNNEL, en juillet 2015, DBT a livré deux chargeurs rapides tri-standard à l'entrée du tunnel, à Calais et deux chargeurs à la sortie, à Folkestone.

		
<p><i>Nissan e-NV200 Porte de Vincennes à Paris</i></p>	<p><i>Projet Ten-T à Corley en Grande Bretagne</i></p>	<p><i>Nissan Leaf sur un parking de Autogrill à Milan (Italie)</i></p>

Au 30 juin 2015, le parc de bornes de charge rapide compte près de 266 références clients, ce nombre totalisant à la fois les clients directs de DBT que ceux adressés via Nissan et qui, à court ou moyen terme, deviendront pour l'essentiel d'entre eux des clients du Groupe dans le cadre de la signature de contrats de maintenance à l'issue de la garantie contractuelle de 2 ans accordée par DBT.

### *6.3.1.3 Une gamme de bornes configurables parmi les plus larges du marché*

Même si les efforts commerciaux sont principalement consacrés à la commercialisation des bornes de recharges rapides, le Groupe couvre aussi quasiment l'ensemble des besoins hors bornes rapides à même de répondre à de multiples usages.

En complément des Quick Charger, DBT commercialise également des bornes à recharge normale et semi rapides à distinguer en deux catégories.

#### **Solutions à fixation murale « WallBox » résidentiel : borne individuelle à charge normale**

Temps de recharge de 3 à 8 heures,  
 Puissance de 3 à 7kW  
 Usages : destinées à l'usage domestique (garage d'une maison individuelle ou dans le parking privé d'une résidence collective) avec une fixation murale.  
 Ces recharges sont compactes, d'un coût limité (hors coût d'installation) et simple d'utilisation.



**Solutions à fixation sur pied : borne publique ou destinée à des flottes captive à charge normale ou semi rapide**

Temps de recharge de 1 à 8 heures

Puissance de 3 à 22 kW

Usages :

- recharge publique sur les trottoirs dans les villes, dans les parkings, sur les espaces de zones commerciales, d'enseignes de distribution.
- recharge de flottes captives comme dans les entrepôts de flottes de véhicules commerciaux ou pour toute flotte d'entreprise.

D'un design moderne, ces bornes sont ultra résistantes, peuvent communiquer avec un ordinateur ou un smartphone et permettre des contrôles d'accès.



Les bornes DBT, qui ont évolué considérablement depuis 1992, sont implantées dans de nombreux sites. Ainsi, un programme lancé par la Ville de Paris en 1995 a conduit à installer 400 points de charge DBT, toujours opérationnels. En partenariat avec Mopeasy et Sodetrel, DBT a livré 5 bornes communicantes dans le cadre du programme «MonAutopartage », lancé d'abord à Neuilly-sur-Seine fin 2011. Plus récemment, en 2013, EDF et ERDF ont lancé un programme d'équipement de leurs sites pour leur parc de véhicules électriques. DBT a déjà livré 130 Wallbox et le programme est toujours en cours. Autre exemple, le restaurant Mac Donald's de Bapaume (Pas de Calais) s'est équipé début 2015 d'une borne semi rapide (GNS) pour répondre aux besoins de clients détenteurs de véhicules électriques.

Entièrement conçus par le Groupe, ces systèmes de recharges sont commercialisés auprès d'une clientèle privée et publique pour l'essentiel en France (environ 95%). Déployé en quelques années, le parc s'établit à plus de 15 500 unités installées au 30 juin 2015 et représente un vaste portefeuille clients avec plus de 450 références facturées sur les deux derniers exercices, parmi lesquelles : Sodetrel, Nissan Italie, Proxiserve, ERDF, SNEF, SPIE, CNR, SATELEC.

### 6.3.2 Les produits historiques

Au cours de ses premières années d'existence, DBT s'est inscrit comme un acteur majeur en France dans le domaine des transformateurs électriques de courant. Fort de cette expérience, de son lien privilégié avec le fournisseur d'électricité et de sa capacité à répondre à des appels d'offre, le groupe DBT a développé une gamme complète de bornes et systèmes rétractables pour la distribution d'énergie en zone publique, mais également des systèmes de contrôle d'accès par bornes escamotables en milieu urbain. Ce second pôle d'activités historiquement inclus dans les comptes de la Société a été filialisé en 2014 au sein de la filiale DBT Ingénierie.

#### 6.3.2.1 Les transformateurs de courant

La fabrication et la commercialisation de transformateurs basse tension constitue l'activité d'origine du Groupe et s'adresse à trois principaux usages.

##### ➤ Transformateurs de comptage électrique

Fournisseur historique d'EDF et des principaux fabricants de tableaux électriques pour les solutions de comptage de consommation électrique, DBT propose une gamme de transformateurs composée de tores (de 100 à 600A), de transformateurs débrochables (de 100 à 500A), de blocs triphasés (de 25 à 600A) et de platines de comptage (Tarif Jaune électronique tri rapport 100-200-500). Ces produits, homologués par ERDF, ont différents niveaux de précision et de puissance sur tous les rapports de transformation en basse tension (inférieure à 720V). Ils sont destinés aux entreprises.

##### ➤ Transformateurs de courants spéciaux

Particulièrement adaptés à des conditions d'utilisation sévères, ces transformateurs répondent aux besoins industriels les plus exigeants. Ils sont par exemple utilisés pour des groupes électrogènes et la protection d'onduleurs.

##### ➤ Transformateurs de mesure pour des utilisations industrielles.

Cette gamme est composée de tores pour passage de barres et câbles, de tores ouvrants, de transformateurs à primaire bobiné et de sommateurs. Ces appareils répondent à la plupart des besoins de mesure dans l'entreprise. Les transformateurs peuvent également assurer une protection des moteurs et générateurs.



*Transformateurs de comptage EDF*



*Transformateurs de courants spéciaux*



*Transformateurs de courants spéciaux*

Le client majeur et historique de cette activité « transformateurs » est toujours ERDF mais grâce à la fiabilité et diversité de ses produits, le Groupe a élargi ses débouchés commerciaux et compte parmi ses clients : Seifel, Comin Khmère (Cambodge), SIREX (Maroc), Schneider, STEG (Société Tunisienne d'Electricité), la Régie d'électricité du Vietnam, et de différents pays d'Afrique (Sénégal, Côte d'Ivoire, Burkina Faso).

### 6.3.2.2 Les bornes de distribution d'énergie

Le Groupe DBT réalise des bornes sur mesure en réponse aux besoins croissants des municipalités en matière de distribution d'électricité et d'eau. Elles sont destinées à l'électrification des espaces publics, places de marché, aires d'accueils, fêtes foraines, zones portuaires, campings et plus généralement toute activité nécessitant des raccordements périodiques.

Cette gamme est principalement composée de solutions escamotables lesquelles s'intègrent au mieux dans l'environnement urbain ainsi que de solutions fixes. Configurables selon des besoins spécifiques, ces bornes peuvent être équipées de robinets pour la distribution d'eau, et de systèmes monétiques permettant de facturer l'utilisation des services.



*Borne pour marché  
Paris, avenue de Saxe*



*Port de Cordemais  
(bord de Loire, en Loire  
Atlantique)*



*Place de La Madeleine à Lille*

Ces bornes sont commercialisées auprès d'une clientèle principalement constituée de collectivités publiques, en particulier de nombreuses communes, comme les villes de Paris, Bordeaux, Lille, Marseille, Strasbourg, Rennes mais aussi des ports.

### 6.3.2.3 Les bornes de contrôle d'accès

Les bornes escamotables de contrôle d'accès permettent de gérer et de réguler le flux automobile en ville tout en garantissant la liberté des piétons, sans dégrader l'environnement.

Le Groupe propose des solutions sur mesure composées de bornes fixes, semi-automatiques, pneumatiques, électriques et hydrauliques destinées à équiper des zones touristiques, des zones piétonnes, des couloirs de bus, des zones sensibles ainsi qu'à contribuer à la régulation du stationnement pour optimiser la rotation des places de stationnement en centre-ville afin d'obtenir une meilleure fréquentation ou encore gérer les accès à divers établissements et parkings publics ou privés, ainsi qu'à des voies dont l'accès est limité ou interdit certains jours.



*Place d'Armes - Douai*



*Argelès sur Mer*



*Coutras*

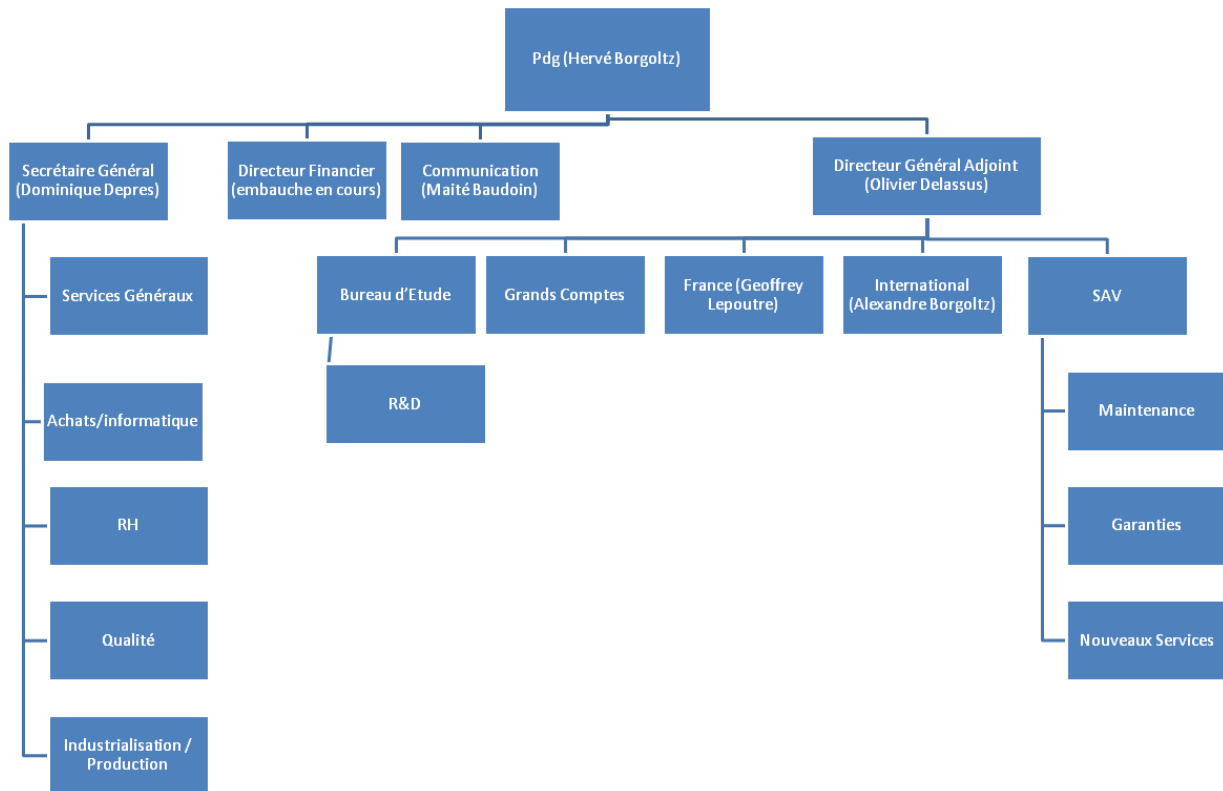
Les bornes escamotables de DBT sont présentes dans de plus de 450 villes en France.



## 6.4 UNE ORGANISATION SOUPLE ET REACTIVE

### 6.4.1 Organigramme opérationnel

Au jour de l'enregistrement du Document de base, l'organigramme opérationnel est le suivant :



### 6.4.2 Du bureau d'études à l'industrialisation

En plus de regrouper les différentes fonctions rattachées à la production, le département industrialisation pilote deux projets :

- la réalisation en interne de la borne complète en réalisant le module de base conçu par Nissan, avec son assistance technique pour le sourcing et la validation des pièces qui devrait permettre une production autonome à compter de l'exercice 2016/2017, la Société examinant actuellement la possibilité de recourir à des solutions alternatives comme précisé au paragraphe 6.1.2 ci-dessus,
- un projet clé, engagé depuis fin 2013 portant sur la conception d'une borne de recharge rapide de nouvelle génération. Avec pour objectif de disposer de cet équipement au cours de l'exercice 2017/2018 la Société devrait disposer alors d'une production totalement intégrée de systèmes de recharge rapide alors qu'aujourd'hui, les Quick Chargers intègrent des composants clés développés par Nissan.

#### 6.4.2.1 Le bureau d'études au cœur du dispositif

L'innovation et la recherche et développement s'inscrivant au cœur des ambitions de développement du Groupe, DBT a ainsi consacré 11 % de ses dépenses opérationnelles en 2014/2015 (et 8 % en 2013/2014) à la recherche et au développement.

Composé d'ingénieurs spécialistes en électricité et électronique, le bureau d'études a deux missions principales :

- D'une part, assurer une veille technologique et participer à des projets de recherche dans le domaine de l'innovation énergétique au service de l'électromobilité au côté de centres de

recherches, écoles d'ingénieurs, pôles de compétitivité ainsi que d'industriels du secteur des transports et/ou de l'énergie (Renault, Schneider Electric, INEO, Alstom par exemple). Ces collaborations ont permis de voir émerger des réalisations ambitieuses qui pour certaines d'entre elles préfigureront les offres produits de demain et ouvrent la voie à des évolutions dans le domaine de la recharge électrique.

- D'autre part, développer l'innovation des produits commercialisés, clé de pénétration du marché. Il a notamment conçu une borne de recharge rapide interopérable, communicante, tri-standard capable de recharger tous les véhicules électriques et hybrides rechargeables existant sur le marché et ce, sur la base d'un module standard (« CHAdeMO ») dédié uniquement aux véhicules japonais et approvisionné jusqu'à maintenant auprès du groupe Nissan. Ses missions prioritaires sont relatives aux deux projets également rappelés ci-avant dans le cadre de la prise d'autonomie croissante du Groupe suite à la fin programmée des approvisionnements en Modules CHAdeMO auprès de Nissan. Se reporter au paragraphe 6.4.2.5 du présent Document de base.

Outre ce programme majeur, le bureau d'études mène actuellement divers autres programmes, dont l'un dédié à la conception d'un outil logiciel de supervision du parc (DMS – DBT Monitoring System) de bornes devant contribuer à une efficacité accrue du département SAV/Maintenance (se reporter au paragraphe 6.4.3 du présent Document de base).

#### *6.4.2.2 Le bureau des méthodes*

L'équipe dédiée a pour mission, à partir des produits conçus par le bureau d'études, de définir le cahier des charges détaillé pour la mise en production (approvisionnements et process) ainsi que les opérations de contrôle qualité à mettre en œuvre. Elle a aussi pour mission d'assurer par exemple des manuels pour les partenaires qui assureront les interventions de SAV et de maintenance.

#### *6.4.2.3 Une unité de production moderne et performante*

Installé sur un parc d'activité à Brebières dans le Pas de Calais, le site de production est constitué de deux bâtiments de 2321 m<sup>2</sup> pour l'un, regroupant des unités de stockage et de production, et pour l'autre de 2000 m<sup>2</sup> (voir le paragraphe 8.1). L'extension à deux bâtiments, réalisée en janvier 2015 a permis à la fois de regrouper sur un même site industriel, l'ensemble de la production et de doter le Groupe de capacités supplémentaires à même d'absorber la croissance soutenue de l'activité « bornes rapides » anticipée pour les prochaines années. Les capacités ont ainsi été quadruplées avec un potentiel de production de 200 « Quick Chargers » par mois contre 50 en 2014 et dans le même temps, une production mensuelle de bornes lentes et semi-rapides pouvant être portée de 100 à 500. Dans l'organisation actuelle des ateliers de production, sans investissement complémentaire, le taux d'utilisation des installations est de l'ordre de 50%.



Par ailleurs, pour s'adapter au mieux aux besoins de production, le Groupe a recours à des intérimaires en tant que de besoin.

Afin de répondre aux normes de fabrication et d'assemblage des divers produits développés, l'usine est équipée de matériels performants et récents. A ce jour, le Groupe maîtrise l'intégralité du processus de production sur ses activités historiques d'une part (transformateurs, bornes de contrôle d'accès, bornes de distribution d'énergie), et d'autre part sur les bornes de recharge pour les produits de type « Wallbox » et bornes de recharge lente/normale ou semi rapide accessibles au public.

S'agissant de la fabrication des bornes de recharge rapide (« Quick Chargers »), le Groupe intervient en tant qu'intégrateur à forte valeur ajoutée en partant d'une borne au standard CHAdeMO fournie par Nissan et en y intégrant selon les demandes clients des modules de standard complémentaires ainsi que diverses options. A l'avenir, ce mode opératoire devrait être amené à évoluer vers un degré d'intégration croissant comme expliqué précédemment (se reporter aussi aux paragraphes 6.4.2.5 et 6.6 du présent Document de base).

#### *6.4.2.4 La Qualité*

La démarche d'innovation permanente va de pair avec un engagement de qualité vis-à-vis de sa clientèle. Le Groupe a établi une politique qualité pour l'ensemble de ses activités avec la volonté de faire participer l'ensemble des équipes. Toutes les actions sont orientées vers la satisfaction des clients, des partenaires et des collaborateurs.

Le Groupe s'est fixé les objectifs suivants :

- garantir une qualité optimale de ses produits et ses services ;
- assurer le meilleur niveau d'expertise et de compétences, à ce titre, la formation des collaborateurs est un enjeu majeur dans la politique de qualité du Groupe. Les nouveaux arrivants suivent une session de formation et de présentation du produit dès leur arrivée. Ils poursuivent ensuite une formation de trois semaines, accompagnés d'un ancien de la Société, expérimenté sur le poste ;
- proposer des produits innovants et conformes aux réglementations en vigueur ;
- accompagner et fidéliser la clientèle.

Sur la base d'un processus défini par le bureau des études, un contrôle qualité rigoureux intervient en bout de chaîne avant le stockage et la livraison des produits finis afin de s'assurer de la conformité des produits, au regard des exigences de sa clientèle.

S'agissant des bornes de recharge rapide, produits les plus complexes développés par le Groupe, elles sont systématiquement vérifiées (40 points de vérification) grâce à plusieurs types de tests portant à la fois sur l'étanchéité, la résistance, le fonctionnement et la performance. Sur chaque site où sont implantées des bornes, DBT veille à assurer un taux de disponibilité de 98% des bornes installées.

DBT bénéficie par ailleurs de la certification ISO 9001-2008 – management de la qualité – depuis 10 ans sur ses activités historiques et depuis avril 2015 sur les activités de bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables.

#### *6.4.2.5 Vers un degré d'intégration croissant de l'activité Quick Charger*

Dès le début de leur collaboration, le Groupe a bénéficié d'un contrat avec le groupe Nissan lui garantissant l'approvisionnement de bornes à charge rapide « clés en main » aux spécifications techniques définies et conformes à la norme japonaise CHAdeMO. DBT ne s'est cependant pas cantonné au simple rôle de distributeur et s'est rapidement engagé vers un programme d'enrichissement du module provenant de Nissan pour le rendre compatible avec le marché européen et répondre aux exigences spécifiques des clients.

Les transformations menées par les équipes de DBT portent notamment sur l'intégration :

- de modules adaptés aux véhicules européens pour permettre la recharge des véhicules électriques et hybrides rechargeables aux normes COMBO et/ou AC, ainsi que d'une interface de commande entre les trois modules de charge ;
- d'un automate d'interface et de commande permettant d'une part d'offrir un confort d'utilisation à l'utilisateur de la borne en rendant celle-ci communicante (système de réservation de place via smartphone, écran tactile permettant de sélectionner le modèle de véhicule à charger, visualiser le temps de charge restant et le taux de charge de la batterie...) et d'autre part de permettre au gestionnaire des bornes de superviser son parc ;
- de développements électroniques et électriques spécifiques, la borne de base modifiée embarque ainsi 5 logiciels permettant le fonctionnement de l'ensemble des éléments ajoutés par DBT ;
- de développements permettant de rendre la borne plus résistante aux conditions climatiques extrêmes (bornes installées dans certaines régions de l'Europe du Nord ou en Afrique du Sud) et au vandalisme afin que les bornes résistent aux dégradations et à l'épreuve du climat. Ainsi la capacité d'extraction d'air est augmentée sur les bornes destinées aux environnements à température élevée et inversement le système de réchauffement est renforcé pour les bornes destinées aux pays du Nord.

Le design global de la borne a également été repensé afin de la rendre compatible avec les exigences du marché (nécessité de produire des bornes au design épuré tout en étant esthétique et robuste afin de se fondre parfaitement dans le paysage urbain). Certains développements portent aussi sur l'adaptation à l'environnement comme en Norvège où des panneaux photovoltaïques ont été installés sur les parkings de l'enseigne norvégienne Kiwi et reliés aux bornes. Les panneaux captent l'énergie solaire et la redistribuent sous forme d'électricité aux bornes.

D'une borne reçue du partenaire Nissan au standard CHAdeMO uniquement, non communicante, et destinée à un marché japonais, le Groupe la transforme en un produit à haute valeur ajoutée (universel, communicant, facile d'utilisation, robuste, intégrable dans le paysage urbain) parfaitement adapté aux exigences des marchés adressés.

#### Borne telle que reçue de Nissan\*



\* compatible uniquement avec la norme CHAdeMO



#### Borne universelle Tri-Standard\*\* DBT

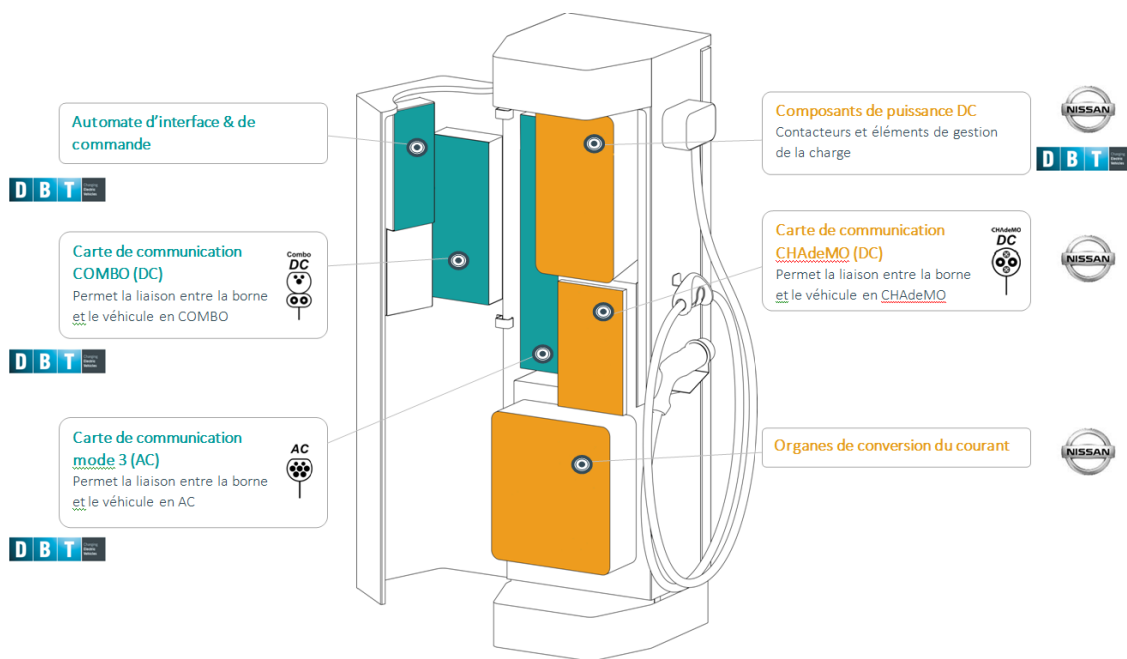


\*\* compatible avec les trois normes existantes (CHAdeMO, COMCO CCS et AC)

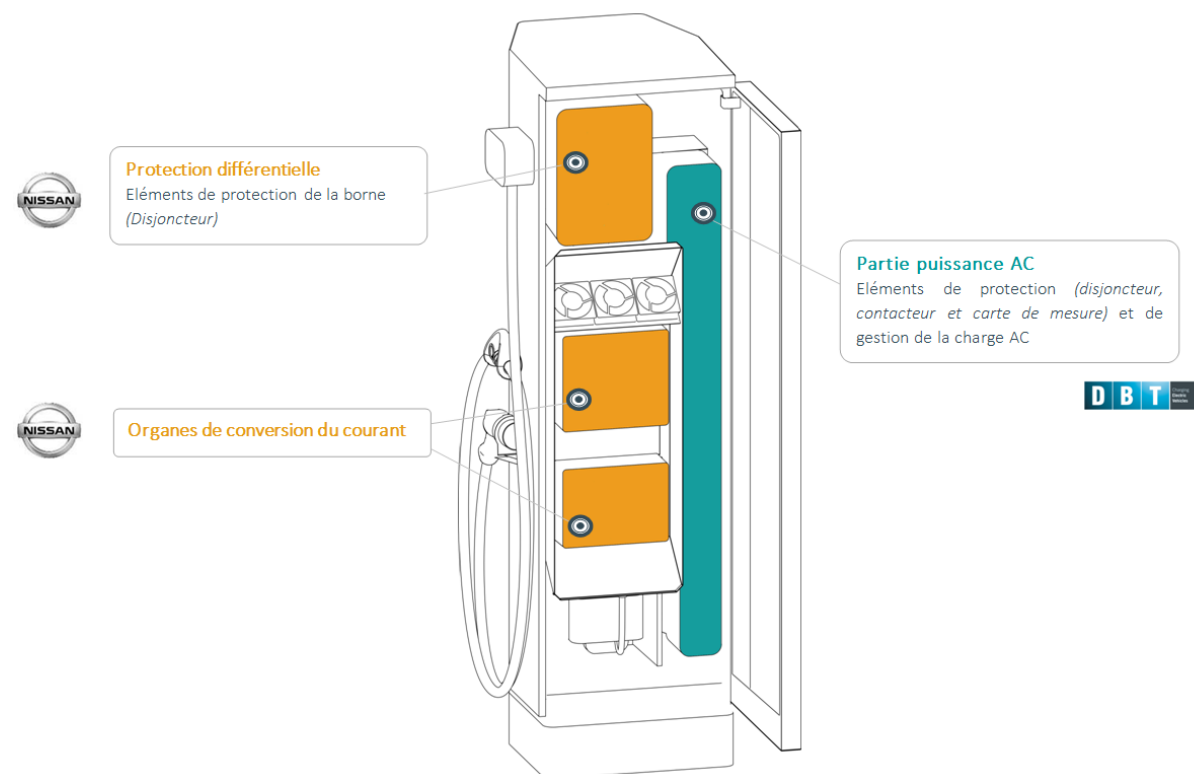
*Se référer par ailleurs au paragraphe 6.3.1.1 du présent Document pour une présentation détaillée des fonctionnalités de la borne*

Ci-après sont représentées schématiquement les coupes de face et de dos d'une borne à charge rapide universelle Tri-Standard, c'est-à-dire commercialisée par DBT avec mise en évidence des éléments fournis par Nissan, les autres sous-ensembles étant sourcés auprès de fournisseurs qualifiés et distincts.

### Coupe de face



### Coupe de dos



Le Groupe DBT et son partenaire Nissan se sont engagés dans une nouvelle phase de collaboration avec pour objectif de conférer à DBT une autonomie croissante, sur la conception de sa propre borne intégrant le module DC (norme CHAdeMO). Se reporter au paragraphe 6.1.2 ci-dessus.

DBT a pour ambition d'atteindre cet objectif en deux étapes en menant à bien d'ici l'exercice 2016/2017, un processus d'assemblage autonome du module CHAdeMO tel que fourni jusqu'à présent par Nissan, avec l'assistance technique de Nissan, et son industrialisation. Pour sécuriser l'avancement de son programme industriel, le Groupe examine actuellement des alternatives avec deux équipementiers à envergure internationale. DBT a ainsi engagé des discussions avancées avec ces fournisseurs potentiels en menant notamment un programme de tests en pré-séries en cours. Le planning projet avec ces deux options confortent DBT pour développer son propre module QC CHAdeMO sur le courant du 2<sup>nd</sup> semestre 2016, avec une solution technique permettant de prendre le relais sur l'approvisionnement Nissan pour poursuivre à cet horizon les déploiements de QC en Europe en toute autonomie. Les fournisseurs des sous-modules électriques assureront tous des engagements de garantie et de service pour le suivi des pièces. Dans une deuxième phase la Société envisage à l'horizon de l'exercice 2017/2018 de disposer d'une nouvelle génération de borne entièrement repensée quant à sa conception, par les équipes du bureau d'études. Cette intégration forte à venir sur les composants clés de la borne de recharge devrait par ailleurs conduire à une amélioration sensible de son coût de production.

Afin d'accompagner le Groupe dans cette évolution, Nissan s'est engagé à poursuivre l'approvisionnement de DBT, jusqu'au 30 juin 2016, en modules CHAdeMO et des rencontres sont en cours entre les équipes pour que DBT bénéficie de l'assistance technique des ingénieurs de Nissan pour la réalisation du module CHAdeMO.

### **6.4.3 Le département Service après-vente et maintenance**

Etre à même d'assurer des prestations de SAV et de maintenance de qualité et dans les meilleurs délais constitue un des enjeux clés du Groupe dans le cadre de son développement. Le département SAV/maintenance est composé de deux équipes aux missions distinctes et complémentaires mais travaillant en étroite collaboration afin de mutualiser les coûts et les ressources.

#### **6.4.3.1 Le SAV**

Le SAV assure de manière classique toutes les opérations de maintenance préventive et curative afin d'assurer aux clients, une disponibilité optimale de leurs équipements.

Ces interventions entrent dans le cadre usuel de la garantie 2 ans pièces détachées et main d'œuvre donnée aux clients dès lors que l'état de conformité de l'installation est apporté. A défaut, ou si elles interviennent à l'issue de la période de garantie contractuelle de 2 ans, les opérations seront facturées aux clients ou prises en charge dans le cadre de contrats de maintenance que le Groupe commence à proposer à ses clients.

Le Groupe sous-traite la majeure partie de ses opérations de SAV auprès de « Service-partners » qui sont des prestataires, dûment habilités par la Société à intervenir sur ses équipements et dont elle assure une mise à niveau permanente.

Jusqu'à la fin de l'exercice clos le 30 juin 2015, compte tenu du caractère récent du parc, les équipes de SAV ont été particulièrement mobilisées en relation avec les équipes Nissan du fait des problèmes imputables à des composants de 1<sup>ère</sup> génération ayant parfois conduit au changement de la borne (se reporter au paragraphe 9.2.1). Depuis, suite aux opérations de fiabilisation des Quick-Chargers, le département SAV est entré dans un schéma plus classique de maintenance (changement de consommables...).

Au regard du caractère récent du parc et des opérations de « Première année de maintenance » (se reporter au paragraphe 6.4.3.2 ci-après) ayant permis une mise à niveau du parc de bornes de charge

rapide, la Société vient de démarrer la commercialisation de ses premiers contrats de maintenance d'une durée annuelle de deux ans renouvelables pouvant représenter de l'ordre de 10 à 15% du prix des bornes.

#### *6.4.3.2 La maintenance « projet »*

La maintenance projet est destinée à assurer la mise à niveau régulière du parc (ci-après « retrofit ») consistant à assurer la compatibilité la plus large des équipements avec un parc de véhicules électriques, et hybrides rechargeables encore récent et en permanente évolution et d'en assurer un fonctionnement optimal.

Sous l'effet des innovations liées à l'apparition de nouveaux véhicules, la montée en puissance des batteries, ou des travaux de fiabilisation des prises de recharge ou encore l'intégration de nouvelles fonctionnalités, le parc de bornes rapides dont le déploiement a été initié à compter de février 2012 ne peut rester figé à la technologie prévalant alors et doit être mise à niveau régulièrement.

A ce titre, l'équipe de maintenance projet travaille en étroite relation avec Nissan sur le principe d'un programme de mise à niveau annuel régulier du module « CHAdeMO » sur une durée de sept ans.

Pour chacun des programmes annuels, en relation avec le Groupe, Nissan :

- définit le contenu des interventions à réaliser ;
- produit un descriptif des interventions ;
- fournit les pièces et les logiciels nécessaires ;
- détermine le montant de sa prise en charge financière.

L'équipe de maintenance projet a donc pour mission :

- de piloter les opérations de retrofit définies par Nissan sur le module CHAdeMO ;
- de redistribuer l'ensemble des interventions et matériels auprès des service-partners comme aux équipes SAV de DBT qui en assureront l'essentiel de la réalisation effective ;
- d'assurer un reporting du parc mis à niveau afin de pouvoir refacturer les coûts à Nissan.

Les opérations du programme de « Première année de maintenance » se sont achevées en juillet 2015. Le programme des travaux à engager pour la « Seconde année de maintenance » a été défini entre DBT et NISSAN dans le cadre d'un contrat, en date d'effet du 16 novembre 2015, et porte sur l'évolution technique des QC installés avec l'adaptation au futur modèle de véhicule électrique de NISSAN, avec une batterie à grande capacité. Ce programme a démarré à compter de la date d'effet et les travaux sont programmés sur une durée de 6 mois. Par ailleurs, ce contrat pose le principe d'un programme de « troisième année de maintenance » pour le 3<sup>ème</sup> trimestre 2016 (se reporter au paragraphe 22.6).

Outre la mise à niveau du module CHAdeMO, le Groupe mène et continuera à mener également des interventions d'évolution technique sur les options qui enrichissent la borne « de base » CHAdeMO (se reporter au paragraphe 6.4.2.5 du présent Document de base) comme les prises COMBO et AC ainsi que le protocole de communication. L'équipe projet s'attache par ailleurs à combiner les calendriers de mise à niveau pour limiter les coûts induits et peut également le cas échéant, en profiter pour réaliser certaines opérations de maintenance plus usuelle.

A cette fin, les équipes vont disposer d'un outil logiciel propriétaire de supervision du parc de bornes le « DMS : DBT Monitoring System ». Le DMS conduira à l'efficacité accrue du département de SAV grâce à l'accès en temps réel au parc de bornes avec pour chacune d'entre elles leur état de fonctionnement, un ensemble de fichiers diagnostics et données liée à leur utilisation effective très variable d'une région à l'autre.

Cette connaissance fine du parc et de son utilisation permettra:

- d'anticiper et de réaliser un nombre croissant d'opérations de manière préventive plutôt que curative ;
- de mener à distance un premier niveau de maintenance logicielle ;
- d'optimiser la planification d'intervention sur sites en lien avec celles de la maintenance projets pour une meilleure mutualisation et donc maîtrise des coûts.

#### **6.4.4 Un réseau de commercialisation en pleine expansion**

Afin d'optimiser le déploiement de son offre, le groupe met en place une organisation commerciale composée d'une force de vente directe relayée par un réseau de partenaires et qui couvre à ce jour 18 pays, étant précisé que pour les activités historiques DBT dispose d'un réseau d'agents qui intervient principalement en France et que le réseau de distributeurs à l'export a surtout vocation à commercialiser des bornes de recharge.

##### *6.4.4.1 Une force de vente directe à étoffer*

En charge du territoire français, l'équipe commerciale de DBT compte 6 collaborateurs dont un responsable de l'administration des ventes et bénéficie de la participation directe du dirigeant dans le cadre de grands projets nationaux ou internationaux.

L'équipe a pour mission :

- La gestion des clients durant tout le processus de vente, de la demande de devis ou de l'appel d'offre, jusqu'à la mise en service de l'équipement. Il devient l'interface des équipes de DBT quant à la planification et à la réalisation de la commande, puis s'assure de la bonne exécution finale avec l'installateur ;
- Une veille rigoureuse des appels d'offre en France et la gestion de ces derniers. A ce jour, pour la seule activité « Bornes de recharge », 2 à 3 appels d'offres sont traités hebdomadairement. La réponse à ces demandes est réalisée en étroite relation avec les départements techniques du groupe, en particulier avec le Bureau d'études, et ce, plus particulièrement pour des demandes avec des configurations d'équipements spécifiques.  
Ces appels d'offres font généralement l'objet d'une réponse conjointe avec un tiers comme Vinci ou encore Bouygues, assurant l'implantation des infrastructures. Afin de conserver la plus grande liberté d'action, la société ne s'est engagée dans aucun accord cadre avec un opérateur ;
- L'animation d'un réseau d'agents commerciaux (voir ci-dessous).

##### *6.4.4.2 Un réseau de partenaires*

###### *➤ Un réseau de douze agents en France*

La couverture nationale est relayée par un réseau de 12 agents à même de commercialiser selon les cas tout ou partie de l'offre DBT. Ces agents commerciaux, entrepreneurs individuels ou entreprises, non exclusifs, sont plus particulièrement spécialisés dans la vente d'équipements électriques aux collectivités locales et aux centres EDF.

Ils bénéficient du support d'un animateur réseau du Groupe et disposent de tous les supports de vente nécessaires (présentations, plaquettes) réalisés par l'équipe marketing ainsi que de la liste des produits qu'ils peuvent commercialiser. Ils constituent un relais commercial principalement pour les produits historiques de DBT et peuvent réaliser une veille des besoins de clients potentiels pour les bornes de recharge, du fait que leur bonne connaissance d'acteurs locaux et régionaux.

###### *➤ Un réseau de distributeurs à l'export*

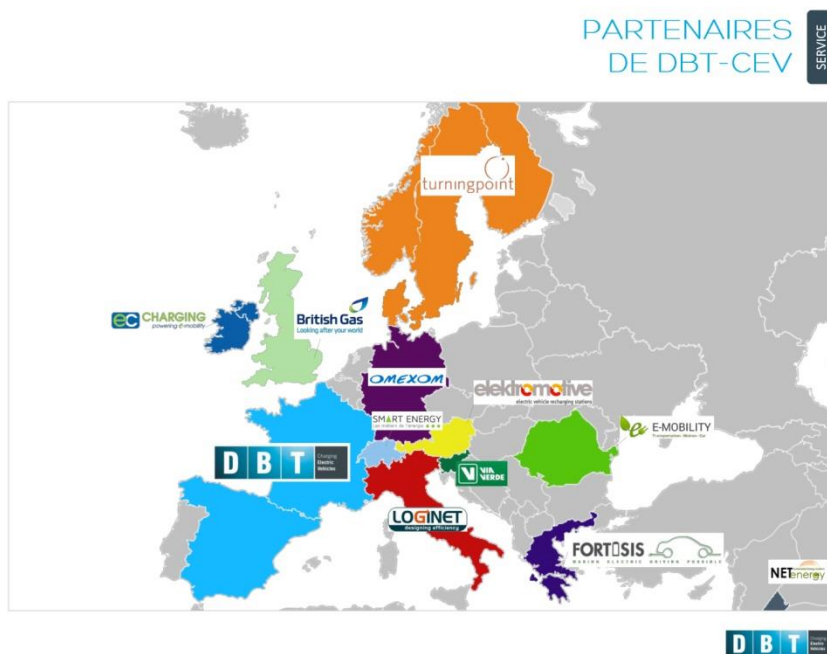
Avec une offre destinée à un marché mondial, DBT se constitue progressivement un réseau de distributeurs, dix actuellement, pour accélérer le déploiement international de son parc dans les années à venir.

Couvrant à fin juin 2015 dix huit pays européens, ces distributeurs sont généralement des agents commerciaux spécialisés en équipements électriques ou des gestionnaires d'infrastructures.



Les principaux termes des premiers contrats de distribution sont les suivants :

- exclusivité accordée au distributeur sur des pays déterminés, en excluant éventuellement certains grands comptes déterminés dès l'origine du contrat,
- engagement du distributeur de ne pas vendre des produits concurrents de ceux de DBT,
- la faculté de distribuer tous types de chargeurs DBT,
- liberté de fixation des prix de vente par le distributeur,
- absence d'engagement de minimum de ventes,
- durée du contrat de 3 ans renouvelable.



Il est rappelé qu'au cours des derniers exercices, dans le cadre du partenariat avec Nissan, DBT a bénéficié d'un soutien commercial significatif de Nissan et notamment dans le cadre d'un accord commercial avec Nissan dit de « Promotion Agreement » (se reporter au paragraphe 22.4), lui ayant permis d'accéder rapidement et indirectement à des acteurs économiques de 1<sup>er</sup> rang et d'accélérer son déploiement commercial en Quick-Charger. Etant précisé que la Société n'a pas de contrat de distribution ni de franchise avec Nissan, le « Promotion Agreement » était une opération spécifique de Nissan pour promouvoir des bornes chez des commerçants et dans les concessions Nissan.

Le renforcement de sa force commerciale de vente qu'elle soit directe et indirecte doit notamment permettre au Groupe de maintenir puis accélérer son rythme de croissance malgré la fin du soutien commercial du constructeur Japonais.

#### *6.4.4.3 Le support d'une politique de communication et marketing très active*

Le Groupe est très engagé dans le domaine de l'électromobilité et fait partie de différents comités/groupes de travail tel que le Comité interministériel du véhicule électrique. Il est membre de l'Avere, l'Association pour le développement de la mobilité électrique, qui réunit de nombreux professionnels tels que constructeurs, équipementiers, opérateurs de mobilité, distributeurs et opérateurs de maintenance de véhicules électriques et hybrides rechargeables ainsi que des entreprises et des collectivités, au niveau français et européen, ainsi que de l'association CHAdeMO International et est partenaire de ZE Ready de Renault.

Afin de supporter la force de vente, le Groupe met en œuvre une politique de communication et marketing particulièrement active, et pour bénéficier d'une visibilité accrue, le Groupe participe à de très nombreux événements tant en France qu'à l'étranger :

- à des salons nationaux comme le Mondial de l'automobile et le salon des Maires de France en association avec l'Avere,
- à des salons internationaux, le salon LVL-Cenex en Angleterre ou le salon Ecartec de Munich avec l'association CHAdEMO, où le Groupe est encore présent en 2015, respectivement en septembre et en octobre,
- à différentes conférences annuelles telles que les Assises IRVE organisées par l'AVEM à Nice en février 2015 où M. Borgoltz est intervenu sur le thème du déploiement des chargeurs rapides tri-standard en Europe et dans le monde, et les Assises RIVE organisées par le Club du Véhicule Ecologique à Alès en juillet 2015, en partenariat avec Nissan ;
- à de nombreuses manifestations ponctuelles, lors de présentations des bornes ou de l'inauguration d'une nouvelle installation.

Dans le cadre de la 21<sup>ème</sup> conférence des Nations Unies sur les changements climatiques, COP21 aussi appelée « Paris 2015 », qui va se tenir à Paris du 30 novembre au 11 décembre 2015, les voitures officielles électriques seront fournies par Renault et Nissan avec 15 nouvelles bornes de charge rapide DBT installées sur les axes menant aux aéroports d'Orly et de Roissy-Charles de Gaulle.

Cette démarche proactive permet à DBT de bénéficier d'une couverture presse significative. A titre d'exemple ci-dessous sont repris deux articles, l'un du Figaro magazine de novembre 2014 sur la nécessité de développer un réseau de bornes de recharge, l'autre de juin 2015 sur l'inauguration à Douai d'un chargeur par induction dans le cadre du projet européen de R&D FastinCharge avec neuf partenaires européens.



## ÉLECTRO-MOBILITÉ L'AMBITIEUX PARI

L'électrification de l'automobile soulève de nombreuses questions. La vitesse à laquelle va se développer le parc de véhicules hybrides rechargeables et électriques dépend pour une large part de la mise en place d'un réseau performant de bornes de recharge.

PAR SYLVAIN REISSER

**A** grand rendement de primes et de fiscalité alléchantes, la voiture électrique devrait triompher des routes les plus fréquentées. Mais, entre développement au ralenti du réseau de points de recharge et la capacité insuffisante des batteries actuelles, la voiture électrique est au ralenti. Et, à en croire les résultats de la dernière étude menée par le cabinet PwC en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, elle est loin de faire l'enthousiasme des automobilistes. Seulement 1 % des futurs acheteurs se disent intéressés par un modèle électrique. Ils pointent du doigt son prix élevé, l'autonomie limitée, la durée de recharge et une infrastructure de recharge déficiente. Par contre, ils se montrent beaucoup plus enthousiastes à l'égard de la voiture hybride. En attendant une hypothétique rupture technologique au niveau des batteries, son dérivé hybride rechargeable semble effectivement promis à un avenir radieux. Pour respecter l'objectif de 95 g de CO<sub>2</sub>/km en 2020, de nombreux constructeurs ont déjà annoncé la commercialisation de véhicules hybrides plug-in. Ces modèles représentent le meilleur des deux mondes en permettant de rouler en mode tout électrique en ville et sur des trajets périurbains tout en conservant l'autonomie d'un véhicule classique pour les grands trajets. Pour assurer la mobilité des véhicules électrifiés, il faudra toutefois accélérer le développement d'un réseau de points de recharge. La future loi de transition énergétique, adoptée en première lecture à l'Assemblée nationale le 14 octobre dernier, fixe ainsi l'objectif de 7 millions de points de recharge à l'horizon 2020. Aujourd'hui, on en compte moins de 10 000 accessibles au public et seulement quelques dizaines de milliers dans des habitations privées. Ce chiffre annoncé par le législateur donne une bonne indication de l'ampleur du travail à accomplir dans le maillage des bornes de recharge. Autre défi à relever : le réseau électrique est-il préparé au déploiement à grande échelle de ce programme ? Enfin, qu'en est-il des retombées des primes ?

124 LE FIGARO MAGAZINE - 7 NOVEMBRE 2014

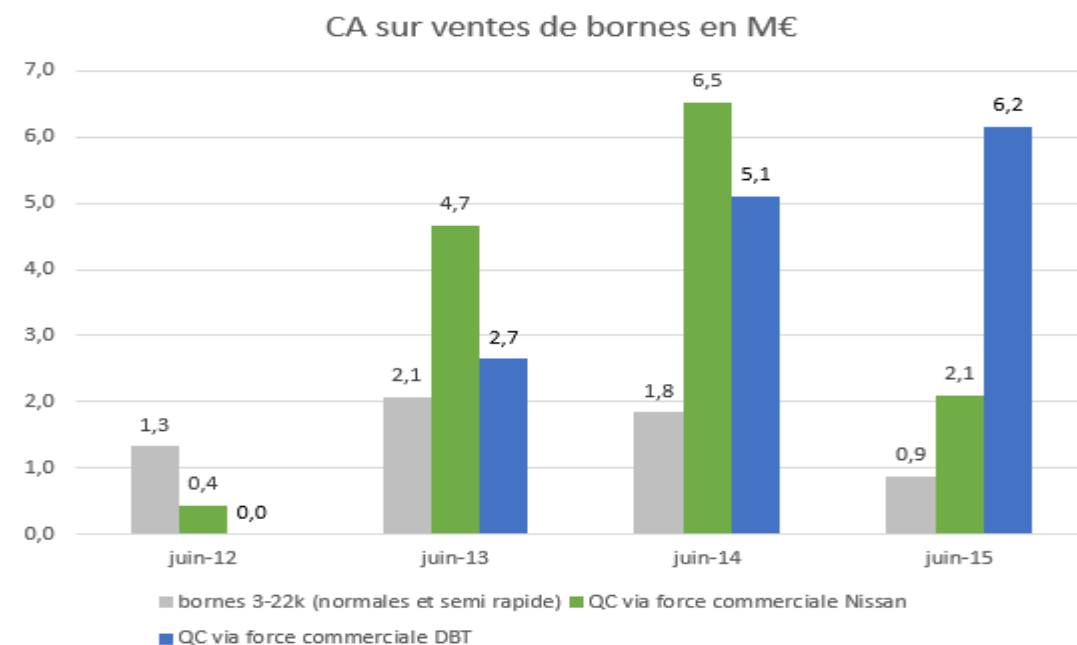
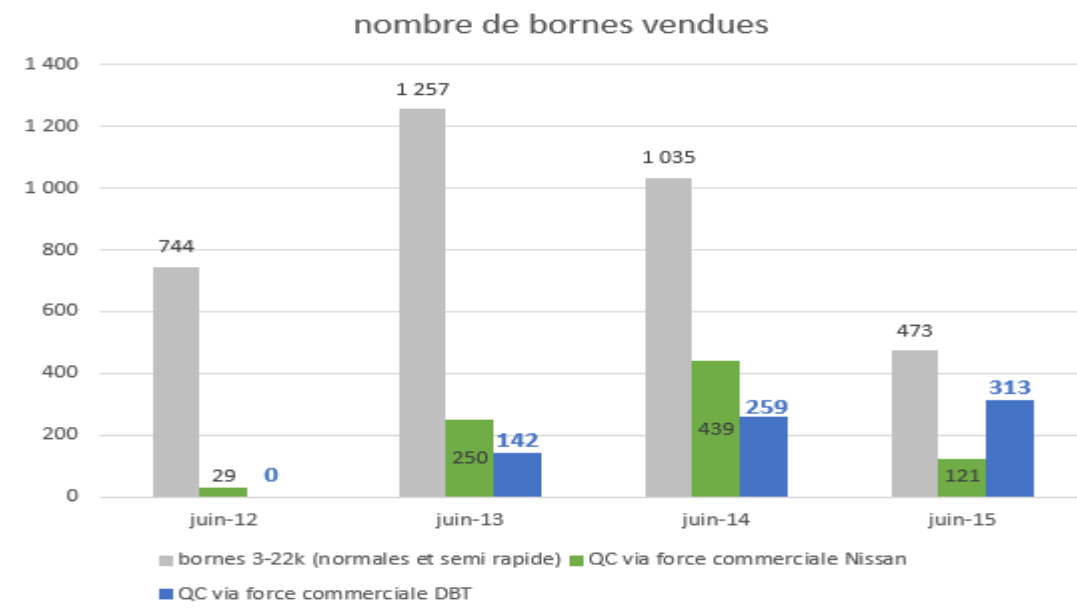


Pour sa part, l'équipe marketing :

- assure la production et la mise à jour des divers supports de vente (fiche produits, plaquette Groupe...) destinée à l'ensemble de la force commerciale ;
- collabore à l'animation de la force vente indirecte à travers la production de diverses publications (revues périodiques, newsletters...) et par l'organisation d'une manifestation annuelle de présentation des nouveaux produits et des évolutions dans l'organisation de la Société;
- participe aux côtés des équipes commerciales à la formalisation des réponses aux appels d'offre.

## 6.5 Une politique commerciale offensive pour devenir l'acteur incontournable du QC

Afin de permettre au Groupe de devenir en un peu moins de 4 ans, le leader sur le marché de la charge rapide en Europe (se référer au paragraphe 6.2.2 du présent Document de base), le Groupe accompagné par son partenaire Nissan a déployé une politique commerciale offensive lui ayant permis de vendre en 4 ans 1 553 chargeurs rapides à travers le monde.



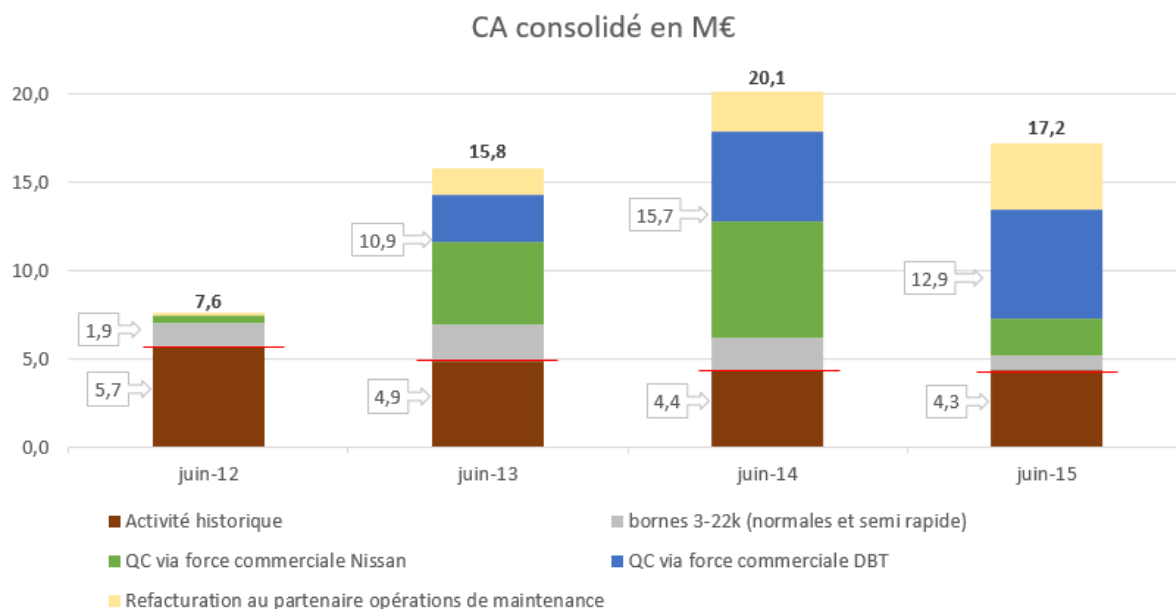
Comme indiqué au paragraphe 6.4.4.2 du présent Document de base, DBT a bénéficié de 2012 à 2014 principalement d'un soutien commercial significatif de Nissan (près de 700 chargeurs vendus par le Groupe grâce à l'appui du partenaire), lui ayant permis d'accéder rapidement et indirectement à des acteurs économiques de 1<sup>er</sup> rang et d'accélérer son déploiement commercial en Quick-Charger. Cet appui commercial s'inscrivait dans une logique de prise de parts de marché rapide aux fins de préempter le marché en bornes CHAdeMO.

En parallèle, DBT a su valoriser au mieux cet apport commercial du partenaire en proposant aux clients des chargeurs répondant à leurs attentes, à savoir des modèles « complets » (QC tri-standards permettant de recharger l'ensemble des véhicules du marché) adaptés aux besoins des utilisateurs finaux et non uniquement les utilisateurs propriétaires de véhicules japonais. Cette capacité à valoriser au mieux l'offre de QC proposée par DBT a permis au Groupe d'optimiser le chiffre d'affaires généré par les ventes réalisées grâce au partenaire Nissan.

Par ailleurs, grâce à sa force commerciale propre, qui va s'étoffer dans les mois à venir, le Groupe a plus que doublé ses ventes de QC, hors appui de NISSAN, en 3 ans (313 ventes sur l'exercice 2014/2015 contre 142 ventes en 2012/2013 pour un chiffre d'affaires respectifs de 6,2 M€ contre 2,7 M€) et réussi à accroître son prix de vente moyen unitaire.

La diminution de l'activité sur bornes normales et semi rapide est liée principalement aux décalages d'appels d'offres émanant des collectivités territoriales (régions notamment) sur la fin de l'exercice 2014/2015 ou sur l'exercice en cours mais aussi à une plus forte mobilisation de l'équipe commerciale sur les bornes rapides au cours des deux derniers exercices.

Au niveau consolidé, l'évolution du chiffres d'affaires du Groupe est telle que (en M€) :



Outre les ventes de bornes (QC et normales, semi rapide), le chiffre d'affaires de l'activité bornes comprend la refacturation au partenaire Nissan des coûts liés aux opérations de maintenance, garanties et mises à niveau technique (pour adapter les bornes aux nouveaux véhicules notamment) engagés par DBT sur le parc installé (se référer au paragraphe 6.4.3.2 du présent Document de base), qu'il s'agisse de coûts externes (prestations de sous-traitants et service partner, pièces détachées) ou internes (main d'œuvre directe affectée à la maintenance et la mise en niveau des QC en lien avec le partenaire). Ce chiffre d'affaires (3,8M€ en juin 2015 et 2,2 M€) a été réalisé à marge nulle pour le Groupe.

Par ailleurs, compte tenu des fins de garantie donnée aux clients sur les premiers chargeurs rapides, le chiffre d'affaires devrait être enrichi dans les exercices à venir des prestations de services principalement composées de contrats de maintenance que propose le Groupe au-delà de la période de garantie initiale de deux ans.

S'agissant de l'activité historique, bien que les efforts du Groupe aient été mobilisés depuis 3 ans sur le développement de l'activité bornes et en particulier le déploiement des QC, le Groupe est parvenu à conserver son positionnement dans le marché, notamment sur l'activité liée aux transformateurs basse tension et ainsi dégager un niveau d'activité sur le pôle historique supérieur à 4 M€.

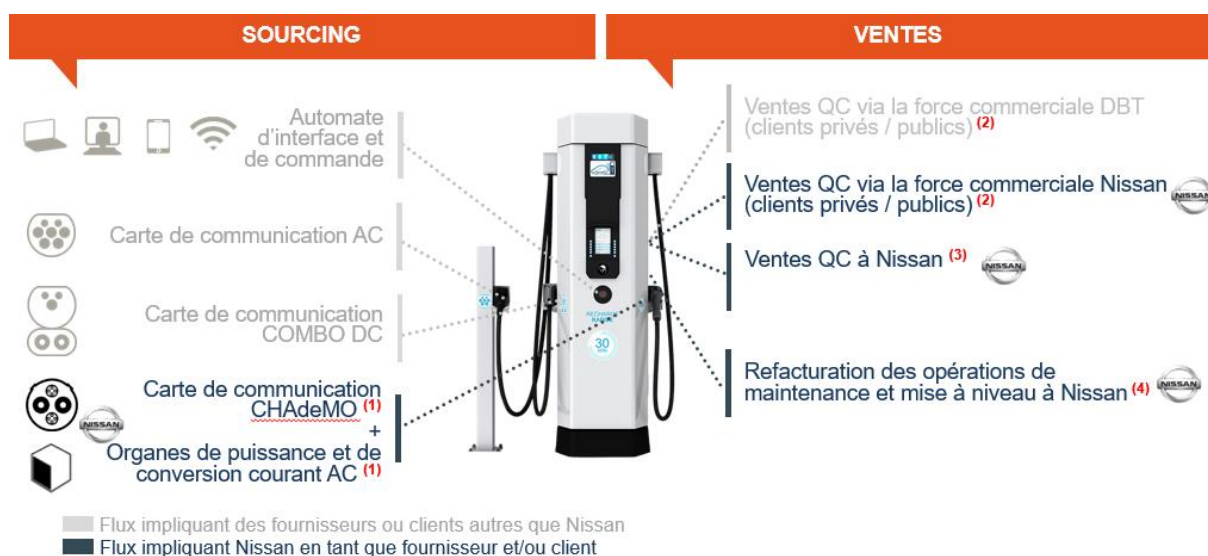
## 6.6 Synthèse des évolutions des relations avec le partenaire Nissan

Tel que décrit ci-avant dans le Document de base, le Groupe est en période de transition qui se traduit par une prise d'indépendance importante vis-à-vis de Nissan. D'un modèle d'intégrateur à forte valeur ajoutée ayant bénéficié jusqu'alors d'un appui commercial et technique du partenaire, le Groupe est en cours de devenir producteur indépendant de bornes de charge rapide.

Les deux schémas ci-après et les explications attachées ont pour objectif de présenter de manière synthétique mais complète :

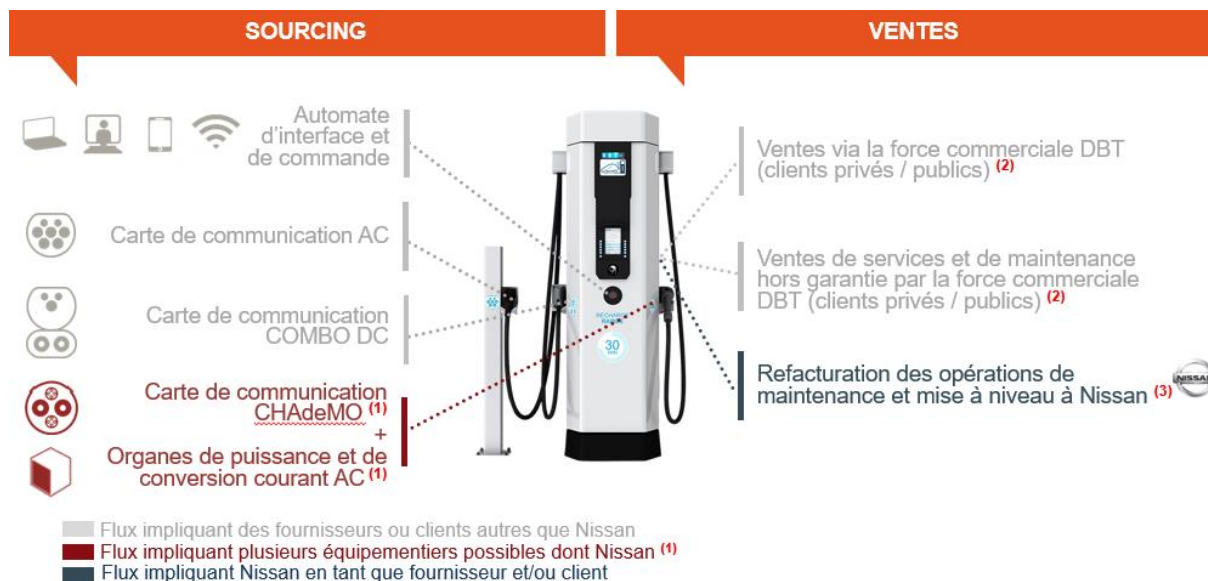
- d'une part, le modèle économique qui a prévalu jusqu'alors s'agissant des QC et en particulier les flux amont et aval découlant des relations avec Nissan et ;
- d'autre part, l'évolution de ce modèle économique en cours à ce jour et de préciser les évolutions comparativement au modèle développé jusqu'alors.

➤ Synthèse des flux amont et aval sur l'activité QC jusqu'à ce jour



- (1) Nissan fournissait ces éléments dans le cadre initialement du contrat de « Supply Agreement » ainsi que de l'accord de « Promotion Agreement » caducs ou terminés à ce jour (se reporter aux paragraphes 22.1 et 22.4). Dans le cadre du contrat de « Settlement Agreement », le partenaire s'est engagé à fournir un volume de modules CHAdeMO d'ici au 30 juin 2016 (se reporter au paragraphe 22.2). Le contrat de « Supply Agreement » caduc à ce jour pour la partie approvisionnement en modules CHAdeMO reste en vigueur jusqu'en février 2020 au titre de la fourniture de pièces détachée au titre des modules fournis par Nissan.
- (2) Les ventes de QC sur les 4 derniers exercices ont été effectuées grâce à la force commerciale de DBT et ont également bénéficié de l'appui des équipes de Nissan pour adresser le marché, permettant au Groupe de disposer d'une position de leader en Europe sur le parc installé de QC (se reporter au paragraphe 6.5 s'agissant des ventes réalisés par la seule force commerciale du Groupe et de celles réalisées grâce à l'appui de la force commerciale du partenaire).
- (3) Dans le cadre du contrat de « Promotion Agreement » (se reporter au paragraphe 6.4.4.2 et 22.4), au-delà d'un engagement de fournitures de modules CHAdeMO décrit au (1) ci-dessus, Nissan s'est porté acquéreur de bornes QC pour le compte de clients utilisateurs ou pour équiper ses propres concessions automobiles.
- (4) Dans le cadre de la maintenance projet (se reporter au paragraphe 6.4.3.2), le Groupe a refacturé l'intégralité des coûts supportés au titre de la garantie accordée ainsi que la mise à niveau de l'intégralité du parc installé et ce dans le cadre de l'« amendment to the promotion agreement » pour la 1<sup>ère</sup> année de maintenance et du « second amendment to the promotion agreement » au titre de la 2<sup>ème</sup> année de maintenance (se reporter aux paragraphes 22.5 et 22.6).

➤ Synthèse des flux amont et aval sur l'activité QC à ce jour et à venir (à horizon fin 2016)

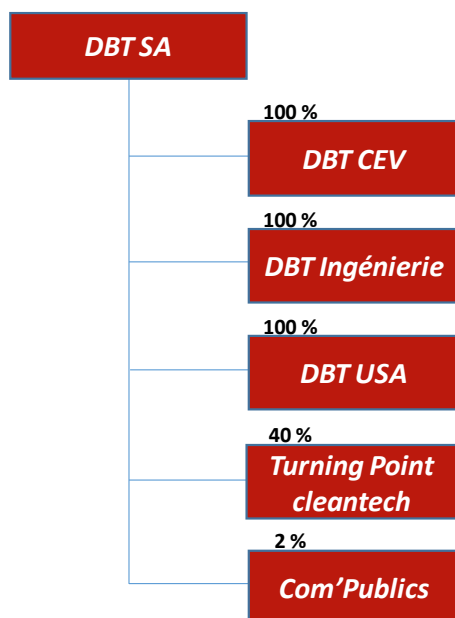


- (1) La Société a entamé des discussions avancées avec des équipementiers d'envergure internationale dans un souci de sécurisation de sa production (se reporter au paragraphe 6.1.2 et 6.4.2.5). Dans l'hypothèse d'une collaboration avec Nissan au-delà de juin 2016 sur un process d'assemblage autonome par DBT du module CHAdeMO avec l'assistance technique du groupe japonais, un avenant au « Technical License Agreement » pourrait intervenir dans le courant du premier trimestre civil 2016 (se reporter au paragraphe 22.3).
- (2) Nissan pourrait être client en tant que de besoin dans le cadre d'une relation commerciale classique fournisseur/client.
- (3) Dans le cadre de la maintenance projet (se reporter au paragraphe 6.4.3.2), le Groupe refacture l'intégralité des coûts supportés au titre de la garantie accordée ainsi que de la mise à niveau de l'intégralité du parc installé à date dans le cadre du « the second amendment to the promotion agreement » au titre de la 2<sup>ème</sup> année de maintenance qui pose également le principe d'une 3<sup>ème</sup> année de maintenance à venir (se reporter au paragraphe 22.6).

## 7. ORGANIGRAMME

### 7.1 ORGANIGRAMME JURIDIQUE

Au jour de l'enregistrement du présent Document de base, l'organigramme juridique du Groupe est le suivant.



*Les pourcentages ci-dessus sont indiqués en capital et droits de vote.*

### 7.2 SOCIÉTÉS DU GROUPE

**DBT SA** : société faitière du Groupe qui depuis 2014, exerce un rôle de holding de moyens au service des filiales du Groupe ;

**DBT-CEV** : créée en mai 2010 par apport partiel de branche complète et autonome d'activité de la part de DBT, cette filiale française regroupe l'activité relative à la conception, l'assemblage et la commercialisation de chargeurs de batteries des véhicules électriques et hybrides rechargeables ;

**DBT Ingénierie** : créée en octobre 2013 par apport de branche complète d'activité de la part de DBT SA, cette filiale française détenue à 99,99 % concentre les activités historiques du groupe, à savoir la conception, la fabrication et la commercialisation de transformateurs basse et moyenne tension, de bornes dédiées à la distribution d'électricité et d'eau dans les espaces publics (marchés, manèges....) et de plots escamotables et systèmes de dissuasion pour le contrôle d'accès en zone urbaine ;

**DBT USA** : créée en 2011, elle est en sommeil et pourrait être réactivée pour accompagner les perspectives de développement du Groupe sur le sol américain à l'horizon 2017/2018 ;

**Turning Point** : créée en 2009, cette entité suédoise contrôlée à 60% par ses dirigeants locaux est le distributeur de la Société pour son activité « Bornes de recharges » pour les pays nordiques (Norvège, Suède, Finlande et Danemark). DBT y a pris une participation minoritaire afin de permettre à cette structure de se développer.

**Com'Publics** : créée en 1994, cette société française est spécialisée dans le lobbying et la communication institutionnelle. Outre la participation minoritaire de le Société, le reste du capital du capital est détenu par des actionnaires tiers.

Les chiffres-clés sociaux de chacune des filiales au 30 juin 2015 sont les suivants :

En K€ au 30 juin 2015	Capitaux propres (dont capital social)	Chiffre d'affaires	Résultat net	Effectif moyen
<b>DBT Ingénierie</b>	(133)	4 312	(166)	23
<b>DBT CEV</b>	2 782	12 942	59	42
<b>Turning Point (1)</b>	217	564	(71)	N.C
<b>DBT USA (2)</b>	(270)		(8)	N.C

(1) Derniers comptes connus au 31 08 2013

(2) Derniers comptes connus au 30 06 2014

### 7.3 PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE

A la date du présent Document de base, les principaux flux financiers entre les sociétés du Groupe sont relatifs aux conventions suivantes (se reporter également au paragraphe 19.2 du présent Document de base où est inséré le rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées relatif à l'exercice clos le 30 juin 2015) :

- **Convention d'avances en compte courant**

Dans le cadre d'une convention d'avances en compte courant entre les trois sociétés DBT, DBT CEV et DBT Ingénierie, chacune d'entre elles peut mettre à disposition des autres sa trésorerie excédentaire, le cas échéant.

- **Convention de sous-location**

Les flux liés aux paiements des loyers par le Groupe via DBT sont des flux extra-Groupe, l'entité qui sous-loue les locaux au Groupe est hors périmètre de consolidation du Groupe. Ces flux sont présentés au paragraphe 19.2 du présent Document de base.

Néanmoins, la Société sous-loue ces locaux à chacune de ses deux filiales françaises. Cette mise à disposition de locaux fait l'objet de facturation de loyer. Cette refacturation s'élève respectivement à 260,8 K€ au titre de l'exercice clos le 30 juin 2014 et 339,7 K€ au 30 juin 2015.

- **Convention d'intégration fiscale**

Dans le cadre d'une convention d'intégration fiscale, la société DBT, tête du groupe intègre ses filiales françaises, DBT Ingénierie et DBT CEV. Le cas échéant, le transfert de déficits fait l'objet de réallocation aux filiales.



## **8. FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLES D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE**

### **8.1 USINES ET EQUIPEMENTS**

Les installations du Groupe sont situées à Brébières (62117) sur un ensemble constitué de :

- 1/ un bâtiment industriel sur un terrain d'une surface totale de 7 423 m<sup>2</sup>, comprenant 1 600 m<sup>2</sup> d'atelier et 800 m<sup>2</sup> de bureau,
- 2/ un bâtiment industriel sur un terrain d'une surface totale de 9 160 m<sup>2</sup>, comprenant 1 900 m<sup>2</sup> d'atelier, 1 900 m<sup>2</sup> et 400 m<sup>2</sup> d'espace commun.

Sur l'utilisation de ces installations se reporter au paragraphe 6.4.2.3.

Les bâtiments appartiennent à la Sarl DU PONT DU PASSAGE DES EAUX et sont loués dans le cadre de baux commerciaux à la société holding HFZ. Ces deux sociétés sont contrôlées par Hervé BORGOLTZ, actuel PDG et principal associé de la Société.

Ces bâtiments font l'objet ensuite d'un contrat de sous-location au profit de la société DBT, laquelle en sous-loue l'essentiel à ses filiales DBT CEV et DBT Ingénierie.

Le montant du loyer annuel ressort à :

- 142 k€ pour le premier bâtiment et à
- 189 k€ pour le second bâtiment.

Au regard de la situation de conflit d'intérêt potentiel que ces conventions présentent pour Monsieur Borgoltz compte tenu de sa position chez DBT, il a été demandé à un tiers indépendant de se prononcer sur la conformité des loyers payés par le groupe.

Le tiers indépendant concerné, à savoir l'office notarial Blanpain/Gorfinkel a conclu à une estimation de la valeur locative des différents sites concernés par ces locations en conformité avec les loyers pratiqués (se reporter au chapitre 23).

### **8.2 QUESTION ENVIRONNEMENTALE**

Au cœur d'un marché résolument axé développement durable, les activités du Groupe sont structurées de façon à limiter au plus possible leur impact sur l'environnement.

S'agissant des bornes ainsi que des transformateurs de courant, les techniques de traitements de déchets actuelles permettent de recycler plus de 70% des éléments commercialisés.

Les métaux présents dans les produits du Groupe sont les matériaux les mieux valorisés (cuivre, aluminium, inox). Pour le choix des éléments plastiques, une vigilance particulière est apportée quant à la sélection de matériaux facilement recyclables. DBT favorise donc les éléments constitués de Polyméthacrylate de méthyle (PPMA), de Polytétrafluoroéthylène (PTFE), de Polytéraphthalate d'éthylène (PETG) et de Polyoxyméthylène (DELIN) qui sont des polymères thermoplastiques.

Il n'y a donc pas de risques liés à certains matériaux ou à leur démantèlement.

Par ailleurs, un plan d'action a récemment conduit à modifier l'emballage du Quick Charger tri-standard pour ainsi passer de caisses en bois à des caisses en carton renforcé. Ce nouvel emballage permet d'économiser 88 kilos de bois par borne. Le Groupe privilégie désormais l'utilisation d'un emballage carton qui est facilement recyclable afin d'éliminer le papier bulle (non recyclable). L'autre avantage de ce nouvel emballage est le gain de place et de poids, permettant ainsi d'optimiser le transport des produits.

## **9. EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE**

Le lecteur est invité à lire les informations qui suivent relatives à la situation financière et aux résultats du Groupe avec les états financiers consolidés audités du Groupe établis en normes françaises pour les exercices clos le 30 juin 2015 et le 30 juin 2014 tels qu'insérés au paragraphe 20.1 du présent Document de base, ces informations doivent par ailleurs être lues avec l'ensemble du Document de base.

### **9.1 INTRODUCTION**

Créé en 1990, le Groupe est organisé autour de deux pôles d'activités: un pôle dédié aux bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides devenu depuis 2010, l'axe de développement prioritaire du Groupe et un pôle historique regroupant la mesure électrique, le contrôle d'accès et la distribution d'énergie.

Ces deux pôles d'activité sont regroupés au sein de deux sociétés distinctes du Groupe, DBT CEV pour l'activité dédiée aux bornes de recharge et DBT Ingénierie regroupant depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2013 les activités historiques, ces deux sociétés ainsi que la Société forment le périmètre de consolidation du Groupe.

Fort de son expertise acquise pendant près de 25 ans dans le domaine de l'énergie, de la pertinence de sa gamme et du soutien technique et commercial de son partenaire, le groupe Nissan, DBT a connu une croissance très rapide pour atteindre au 30 juin 2015, un chiffre d'affaires consolidé de 17,2 M€ et est devenu en près de 4 ans le leader européen sur le marché de la borne de charge rapide avec 1 553 chargeurs rapides vendus à fin juin 2015.

Le Groupe estime aujourd'hui bénéficier de nombreux atouts lui procurant un positionnement idéal pour tirer le meilleur profit de la croissance attendue du marché de la borne de recharge électrique.

#### **9.1.1 Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe**

##### *9.1.1.1 Chiffre d'affaires*

Se reporter à la note annexe 1.14 des états financiers consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de de base.

##### *9.1.1.2 Facteurs intervenant sur le résultat d'exploitation*

Se reporter aux notes annexe 1.15 à 1.18 des états financiers consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de de base.

##### *9.1.1.3 Facteurs intervenant sur le résultat net du Groupe*

Se reporter aux notes annexe 1.20 à 1.22 des états financiers consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de de base.

#### **9.1.2 Informations sectorielles**

Le Groupe est organisé en deux pôles d'activités : le pôle historique regroupant la mesure électrique, le contrôle d'accès et la distribution d'énergie et le pôle dédié aux bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables et à ce titre suit les indicateurs clés suivants : Chiffre d'affaires, Marge brute, Résultat d'exploitation et Ebitda (se reporter au paragraphe 9.1.6 du présent Document de base).

### **9.1.3 Variation des taux de change**

Le Groupe est peu exposé aux variations des taux de change, l'intégralité des contrats d'approvisionnements sur composants acquis à l'étranger, en particulier sur chargeurs rapides, sont libellés en euros. De même, l'intégralité des factures clients sur les chargeurs rapides, représentant plus de 90% de l'activité export du Groupe sont effectués en euros quand bien même les ventes sont réalisées hors zone euro.

Le Groupe peut se retrouver exposé de façon marginale sur certains contrats portant sur des ventes hors chargeurs rapides dans l'hypothèse où ces dernières sont réalisées hors zone euro.

### **9.1.4 Saisonnalité**

Les activités du Groupe ne sont pas tributaires d'effets saisonniers conduisant à impacter certains éléments de lecture des états financiers.

### **9.1.5 Modifications du périmètre de consolidation**

Au cours de la période présentée, aucune entrée ou sortie significative du périmètre de consolidation ne vient perturber la comparabilité des comptes qui nécessiterait l'établissement de données proforma.

### **9.1.6 Présentation des données comptables et financières**

Pour évaluer la performance de ses activités, le Groupe suit l'Ebitda en tant qu'indicateur clé dont la règle de détermination de manière classique est la suivante : Résultat d'exploitation retraité des dotations aux amortissements et dépréciations d'exploitation.

La direction estime que l'Ebitda est un indicateur pertinent car il mesure la performance des activités ordinaires du Groupe, sans prendre en compte l'effet des charges liées aux décaissements passés (dépréciations et amortissements).

## 9.2 COMMENTAIRES SUR LE COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE DES EXERCICES CLOS LES 30 JUIN 2015 ET 2014

### 9.2.1 Evolution du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 17 218 K€ au 30 juin 2015 contre 20 087 K€ marquant un recul global de 14% imputable pour l'essentiel au principal des deux pôles d'activités du Groupe que constitue le pôle « bornes de recharges » alors que le pôle d'activités dites « historiques » comprenant la vente de transformateurs de courants, de bornes de contrôle d'accès ainsi que de bornes d'accès à l'énergie marque une quasi stabilité.

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation	
Chiffre d'affaires Bornes de recharges	12 906	15 714	(2 808)	-18%
Chiffre d'affaires Activités historiques	4 312	4 373	(61)	-1%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>17 218</b>	<b>20 087</b>	<b>(2 869)</b>	<b>-14%</b>

L'élément majeur dans l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires sur l'exercice écoulé ainsi que celle des marges développée ci-après repose sur l'impact de la politique commerciale offensive menée en partenariat avec le partenaire Nissan principalement de 2012 à 2014 et ce, dans une logique de prise de parts de marché rapide aux fins de préempter le marché en bornes QC au standard CHAdeMO (se reporter au paragraphe 6.5 du présent Document de base). Cette logique a permis à DBT de devenir en un peu moins de 4 ans, le leader européen de la charge rapide avec près de 65% de parts de marché sur les QC en Europe (se reporter au paragraphe 6.2.2 du présent Document de base).

Ainsi près de 63% des bornes QC ont été vendues en 2014 via l'appui du partenaire (434 bornes QC sur un total de 698), ratio similaire en 2012/2013, alors que sur l'exercice 2014/2015 un peu moins de 30% des chargeurs QC ont été vendus via l'appui de Nissan (121 sur un total de 313). La baisse globale du chiffre d'affaires est exclusivement liée à la diminution des ventes de QC via le partenaire (121 en 2014/2015 contre 434 en 2013/2014), représentant un impact à la baisse sur le chiffre d'affaires de l'ordre de 4,4 M€. Néanmoins, grâce à sa force commerciale propre et son réseau d'agents et distributeurs, le Groupe a augmenté le volume de ses ventes de bornes de charge rapide de plus de 20%, limitant ainsi l'impact négatif sur le chiffre d'affaires lié à la diminution des ventes initiées par le partenaire (se reporter ci-après).

De plus, l'exercice 2014/2015 a également été marqué par la mobilisation accrue des équipes de management et opérationnelles sur la mise en place d'opérations de maintenance et d'intervention sur les QC installés (pour mise à niveau technique de certains composants) bénéficiant du retour d'expérience sur l'ensemble du parc de bornes installées en un peu plus de 3 ans (première borne QC installée en mars 2012) pour les adapter aux évolutions des technologies des nouveaux véhicules électriques et hybrides rechargeables produits par les constructeurs. Ces opérations ont été effectuées en lien avec le partenaire japonais, qui prend à sa charge les coûts liés à la mise à niveau des modules CHAdeMO.

Bien que l'impact financier apparent pour le Groupe de ces opérations soit négligeable (prise en charge par le partenaire des coûts supportés par DBT), la mobilisation importante des équipes du Groupe a impacté la capacité de développement commercial du Groupe et donc ses résultats financiers tant en terme de chiffre d'affaires que d'Ebitda. Par ailleurs, et afin de préparer au mieux le futur, le management du Groupe a été fortement sollicité par les négociations d'évolutions contractuelles avec Nissan (portant notamment sur les modalités (i) d'interaction entre les équipes DBT et Nissan, (ii) financières de prise en charge des opérations de maintenance, garanties et mise à niveau des chargeurs installés sur la partie CHAdeMO, (iii) d'appui technique de Nissan dans le développement d'une borne propriétaire DBT), se reporter aux paragraphes 6.4.2.5 et 6.4.3.2 du présent Document de base.

➤ Analyse par activités

**Bornes de recharges**

Axe de développement majeur du Groupe, l'activité « Solutions de recharge électriques » a connu au cours de l'exercice écoulé un ralentissement mais qui masque une évolution contrastée de plusieurs facteurs s'expliquant par la phase de transition qu'a connu le Groupe en terme de puissance commerciale.

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation	
CA Bornes de recharges rapides ("QC ")	8 253	11 627	(3 374)	-29%
CA de refacturation au partenaire opérations de maintenance	3 771	2 248	1 523	68%
CA bornes lentes/normales et semi rapides	882	1 839	(957)	-52%
<b>Chiffre d'affaires Activité bornes de recharge</b>	<b>12 906</b>	<b>15 714</b>	<b>(2 808)</b>	<b>-18%</b>
<i>Nombre de bornes rapides vendues</i>	<i>434</i>	<i>698</i>	<i>(264)</i>	<i>-38%</i>

En effet, alors que les ventes de bornes rapides aux 30 juin 2013 et 30 juin 2014 avaient respectivement atteint 392 et 698 unités, ce nombre a été ramené à 434 au 30 juin 2015. Cette évolution s'explique par les impacts favorables au cours des exercices juin 2014 et juin 2013 de l'appui commercial proactif du partenaire Nissan alors que sur l'exercice au 30 juin 2015, les ventes sont principalement imputables à la force de ventes directes et indirectes de DBT comme le montre ci-dessous le tableau d'unités vendues et ce, depuis l'exercice 2011/2012 (premier exercice de commercialisation des QC).

En nombre	juin-15	juin-14	juin-13	juin-12
<b>QC Vendus</b>	<b>434</b>	<b>698</b>	<b>392</b>	<b>29</b>
QC vendus via la force commerciale de DBT (propre ou agents/distributeurs)	313	259	142	
QC vendus via la force commerciale de Nissan	121	439	250	29
<b>Bornes 3-22kWh (normales et semi-rapide) vendues</b>	<b>473</b>	<b>1 035</b>	<b>1 257</b>	<b>744</b>

Les ventes de QC, retraitées de celles impulsées par le partenaire affichent une progression de 21% sur les deux derniers exercices. Parmi les ventes effectuées au cours des deux derniers exercices, 225 ont concerné des QC comprenant uniquement des modules CHAdeMO à destination des concessions Nissan permettant aux concessions de la marque d'offrir aux propriétaires de véhicules Nissan un service de charge rapide à travers leur réseau de concessions. Ces chargeurs, vendus via l'appui du partenaire portaient exclusivement sur le standard CHAdeMO (ne comprenant donc pas les modules additionnels COMBO et AC composant un QC « tri-standard » complet et permettant de recharger la quasi-totalité du parc automobile électrique mondial, quel que soit le constructeur).

Comme décrit ci-avant ainsi qu'au paragraphe 6.5 du présent Document de base, en complément du chiffre d'affaires réalisé sur la vente de bornes de charge rapide, le Groupe a refacturé à Nissan les coûts (qu'ils soient internes et externes : main d'œuvre directe, pièces détachées acquises, interventions de prestataires externes sur site...) qu'il a pu engager aux fins d'assurer des opérations d'interventions et d'évolutions techniques sur le parc de bornes QC installées. Ces refacturations, respectivement 3 771 K€ et 2 248 K€ au 30 juin 2015 et 2014 ont été effectuées à marge nulle pour le Groupe.

Avec les premières bornes en fin de garantie offerte avec la vente de matériel (2 ans de garantie offerte), le Groupe, disposant désormais d'une équipe de SAV dédiée et développant un système de diagnostic à distance des bornes (le « DMS », DBT Management System) est à même de proposer une offre de service au-delà de la période de garantie recouvrant la maintenance mais également des services additionnels (gestion de parc par exemple). Au 30 juin 2015, compte tenu de la jeunesse du parc

installé, cette offre de service n'avait pas généré de revenus mais devrait, dans les exercices futurs, constituer une part récurrente des revenus du Groupe.

Au cours des deux exercices présentés, les ventes de bornes normales et semi rapides (3-22kWh) ont sensiblement baissé, conséquence de la mobilisation des forces commerciales sur les QC devenus le produit phare du Groupe, cette diminution étant également amplifiée par le décalage des appels d'offres émanant des collectivités territoriales (régions principalement) sur la fin de l'exercice 2014/2015 ou sur l'exercice en cours.

### **Activités historiques**

Au cours des deux derniers exercices, le chiffre d'affaires du pôle historique a connu une quasi stabilité avec néanmoins des évolutions différentes au sein des différents marchés adressés par le Groupe:

En milliers d'euros	juin-15		juin-14		variation	
CA transformateurs	3 654	85%	3 230	74%	424	13%
CA bornes de distribution d'énergie	461	11%	939	21%	(478)	-51%
CA bornes de contrôle d'accès	197	5%	204	5%	(7)	-3%
<b>Chiffre d'affaires Activité historique</b>	<b>4 312</b>	<b>100%</b>	<b>4 373</b>	<b>100%</b>	<b>(61)</b>	<b>-1%</b>

L'activité originelle du Groupe, à savoir les transformateurs comptage basse tension EDF, constitue le pilier de l'activité historique. Cette activité est en croissance de plus de 400 K€ grâce aux commandes export en Afrique du Nord et le Sud est asiatique, pays utilisant les normes françaises.

### **Analyse par canal de commercialisation**

Le Groupe dispose d'une force de vente directe pour commercialiser ses produits et s'appuie également sur :

- un réseau d'agents commerciaux en France adressant principalement le marché des produits du pôle d'activité d'historique ainsi que le segment des bornes lentes/normales, l'intervention de ces partenaires n'impactent pas la lecture des prix moyens réalisés par le Groupe, ces derniers percevant des commissions sur un volume de ventes réalisé pour une période donnée ;
- des distributeurs à l'export (Europe en majeure partie), concentrés essentiellement sur le déploiement du parc de bornes rapides, les relations avec ces distributeurs sont telles que les matériels leurs sont cédés pour un prix de vente diminué de la commission prise par le distributeur.

En outre, dans le cadre de l'appui commercial de Nissan tel qu'indiqué ci-avant, le Groupe a bénéficié de la force de vente du partenaire pour commercialiser une partie de ses QC.

En milliers d'euros	juin-15		juin-14		variation	
CA ventes directes de matériels	9 339	69%	10 107	57%	(768)	-8%
CA ventes indirectes de matériels	4 108	31%	7 732	43%	(3 624)	-47%
<i>dont CA via appui commercial Nissan</i>	2 093		6 527			
<b>Total CA ventes de matériels</b>	<b>13 447</b>	<b>100%</b>	<b>17 839</b>	<b>100%</b>	<b>(4 392)</b>	<b>-25%</b>
CA service lié à la contribution du partenaire	3 771		2 248		1 523	68%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>17 218</b>		<b>20 087</b>	<b>100%</b>	<b>(2 869)</b>	<b>-14%</b>

Bien que les ventes de matériels aient reculé de 25% au cours des deux exercices conséquences directes comme indiqué ci-avant :

- d'un appui commercial fort du partenaire sur l'exercice 2013/2014 visant à préempter le marché européen des QC ;

- de la mobilisation des équipes de management et opérationnelles sur les opérations de maintenance, mise à niveau du parc et négociations contractuelles avec le partenaire au détriment du développement commercial,

La part des ventes directes n'a reculé que de 8% et représente près de 70% des ventes de matériels opérées sur l'exercice 2014/2015 contre un peu plus de la moitié sur l'exercice précédent.

En outre, en 2014/2015, près de la moitié des ventes indirectes ont été réalisées à travers le réseau de commercialisation (agents commerciaux en France et distributeurs à l'export) constitué par le Groupe, ainsi 2 015 K€ en 2014/2015 contre 1 205 K€ en 2013/2014 de ventes indirectes ont été générées hors appui commercial du partenaire. Ces ventes concernent essentiellement les bornes normales et semi rapide ainsi que les transformateurs, bornes d'accès à l'énergie et contrôle d'accès, le chiffre d'affaires réalisé grâce au réseau de distributeurs constitué par le Groupe et concernant les QC ne représentant qu'une part marginale du chiffre d'affaires sur les exercices présentés (moins de 400 K€).

### ➤ Analyse par répartition géographique

Le tableau ci-dessous analyse la répartition par zone géographique du chiffre d'affaires consolidé, dont 63% a été réalisé hors de France en fin juin 2015 contre 68% à fin juin 2014 :

En milliers d'euros	juin-15		juin-14		variation	
Chiffre d'affaires France	6 383	37%	6 393	32%	(10)	0%
<i>dont activité bornes de recharge</i>	3 166		2 706			
<i>dont activité historique</i>	3 217		3 687			
Chiffre d'affaires Export	10 835	63%	13 694	68%	(2 859)	-21%
<i>dont activité bornes de recharge</i>	9 740		13 008			
<i>dont activité historique</i>	1 095		686			
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>17 218</b>	<b>100%</b>	<b>20 087</b>	<b>100%</b>	<b>(2 869)</b>	<b>-14%</b>

L'activité du Groupe à l'export concerne quasi exclusivement la vente de bornes de recharge (plus de 90% du chiffre d'affaire à l'export sur les deux exercices présentés), et plus spécifiquement la vente de chargeurs rapides.

Les ventes export pour l'activité bornes de recharge ont représenté 75% du total du chiffre d'affaires de l'activité bornes de recharge en 2014/2015 contre 83% sur l'exercice précédent.

Sur les deux exercices présentés les ventes de QC (434 en 2014/2015 et 698 en 2013/2014) à l'export ont été particulièrement fortes au Royaume Uni (375 QC en cumul sur les deux exercices), en Espagne (129 QC), en Norvège (77 QC) ainsi qu'en Allemagne (52 QC), le Groupe a ainsi livré ses QC dans 23 pays hors de France

L'exercice 2013/2014 a été marqué par des livraisons significatives en Angleterre (282 QC livrés en 2013/2014) notamment dans le cadre du déploiement du programme européen Ten-T. Le déploiement de ce programme s'est poursuivi sur l'exercice dans des proportions moins significatives (70 QC livrés sur l'exercice 2014/2015) (se référer au paragraphe 6.3.1.2 du présent Document de base) expliquant la baisse du poids du chiffre d'affaires export. Le calendrier de déploiement des programmes d'implantation pouvant affecter sur un exercice donné le poids relatif du chiffre d'affaires export.

## 9.2.2 Résultat d'exploitation et Ebitda consolidé

Le résultat d'exploitation consolidé du Groupe s'est établi à 38 K€ à fin juin 2015 versus 182 K€ à fin juin 2014, l'Ebitda<sup>27</sup> s'est établi à respectivement 97 K€ à fin juin 2015 et 563 K€ à fin juin 2014. Le taux d'Ebitda consolidé sur chiffre d'affaires a affiché une baisse de 2,2 points sur l'exercice, s'établissant à 0,6 % du chiffre d'affaires contre 2,8 % sur le précédent exercice.

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation
Chiffre d'affaires	17 218	20 087	(2 869) -14%
Résultat d'exploitation	38	182	(144) -79%
<b>Ebitda*</b>	<b>97</b>	<b>563</b>	<b>(466) -83%</b>
<i>taux d'Ebitda sur CA</i>	<i>0,6%</i>	<i>2,8%</i>	

\* L'Ebitda est défini tel que : (Résultat d'exploitation + dotations aux amortissements et provisions d'exploitation)

En milliers d'euros	juin-15	juin-14
Résultat d'exploitation	38	182
+ Dotation nette des amortissements et provisions d'exploitation	59	381
<b>Ebitda</b>	<b>97</b>	<b>563</b>

Cette diminution du taux d'Ebitda entre le 30 juin 2014 et le 30 juin 2015 est liée exclusivement à un effet volume négatif de chiffre d'affaires, concentré sur l'activité bornes de recharge, dont les raisons spécifiques ont été exposées ci-avant.

En effet le taux de marge brute comme analysé ci-après a été amélioré en 2014/2015 comparativement à 2013/2014 (+ 1,3 points au niveau consolidé), néanmoins la baisse de volume de marge brute dégagé sur l'exercice (-482K€) a directement impacté l'Ebitda de l'exercice, la structure de coûts d'exploitation (frais de R&D, de marketing et de commercialisation et frais généraux et administratifs) ayant été quasi stable sur les deux exercices.

L'analyse ci-dessous revient plus en détail sur chacun des postes clés conduisant à la formation de l'Ebitda et du Résultat d'exploitation en tenant compte des disparités propres à chaque pôle d'activité notamment en terme de marge brute.

### ➤ Analyse de la marge brute et de l'Ebitda par pôle d'activité

La décomposition des principaux agrégats du compte de résultat Groupe par activité peut être résumée comme suit :

En milliers d'euros	juin-15			juin-14			Variation		
	Bornes de recharge	Activité historique	Total	Bornes de recharge	Activité historique	Total	Bornes de recharge	Activité historique	Total
CA vente de matériels	9 135	4 283	13 418	13 466	4 354	17 820	(4 331)	(71)	(4 402)
CA refacturation au partenaire opérations de	3 771	29	3 800	2 248	19	2 267	1 523	10	1 533
CA Total	12 906	4 312	17 218	15 714	4 373	20 087	(2 808)	(61)	(2 869)
Marge brute**	3 247	1 156	4 403	3 710	1 175	4 885	(463)	(19)	(482)
Taux de MB sur CA	25,2%	26,8%	25,6%	23,6%	26,9%	24,3%	+ 1,4 points	-0,1 point	+1,3 points
Résultat d'exploitation	230	(192)	38	465	(283)	182	(235)	91	(144)
Ebitda***	299	(202)	97	803	(240)	563	(504)	38	(466)
Taux d'Ebitda sur CA	2,3%	-4,7%	0,6%	5,1%	-5,5%	2,8%	-2,8 points	+0,8 point	-2,2 points

\* CA à marge nulle pour les exercices présentés

\*\* la marge brute comprend les coûts d'achat des composants et variations de stocks ainsi que les coûts directs liés à la production et à la maintenance des produits (main d'œuvre interne et prestations externes essentiellement)

\*\*\* Ebitda est défini tel que : Résultat d'exploitation + dotations aux amortissements et provisions d'exploitation

<sup>27</sup> L'Ebitda est défini tel que : résultat d'exploitation corrigé de l'impact des dotations aux amortissements et provisions d'exploitation



La marge brute totale consolidée s'élève à 4 403 K€ au 30 juin 2015 contre 4 885 K€ au 30 juin 2014, en diminution de 10%. Le taux de marge brute du Groupe s'établit ainsi à 25,6 % en juin 2015 contre 24,3 % en juin 2014, en progression de +1,3 points.

Cette variation globale de la marge brute est imputable exclusivement à l'activité bornes de recharge, en effet l'activité historique dégagant un taux de marge de 26,8 % en 2014/2015, quasi stable sur les deux exercices et représentant le niveau normatif de marge dégagé sur ce pôle d'activité.

L'évolution du taux de marge sur l'activité borne de recharges est exclusivement imputable au segment des bornes de charge rapide.

Il est important de noter que le chiffre d'affaires de « services » présenté dans les comptes consolidés concerne la refacturation au partenaire des coûts supportés par DBT dans le cadre d'opérations de maintenance et de mise à niveau comme indiqué ci-avant et s'effectue à marge nulle, n'impactant donc pas la lisibilité de l'évolution des taux de marge présentés, les coûts refacturés étant supportés par le Groupe en « Coûts des ventes ».

L'augmentation du taux de marge brute sur ce segment d'activité (+ 1,4 points) est principalement liée au mix produits favorable dégagé en 2014/2015 comparativement à 2013/2014. En effet, comme indiqué ci-avant, dans le cadre des ventes effectuées via l'appui du partenaire Nissan sur les derniers exercices, 225 d'entre elles ont concerné des chargeurs équipés du seul module CHAdEMO à destination des concessions Nissan. Ces chargeurs ont été vendus par le Groupe à marge quasi nulle (et ce, dans la logique d'un partenariat mutuellement bénéfique entre les deux groupes), or la vente de ces chargeurs a représenté près de 11% du chiffre d'affaires de l'activité Bornes de recharge en 2013/2014 (198 chargeurs, soit près de 30% des chargeurs vendus contre moins de 2% du chiffre d'affaires de l'activité Bornes de recharge en 2014/2015). Ces opérations commerciales spécifiques mises en place dans le cadre du partenariat avec Nissan et ayant eu pour but exclusif d'équiper les concessions Nissan en modules de charge rapide n'ont pas vocation à être réitérées dans les exercices à venir.

Pour les exercices à venir, la marge brute sur les chargeurs rapides devrait être favorablement impactée par :

- Le déploiement d'une borne propriétaire où le Groupe pourrait optimiser la conception des chargeurs et abaisser le prix de revient unitaire de ces derniers ;
- Le mix produits, notamment la hausse du poids des ventes de QC Tri-standards ;
- Le déploiement d'une activité service (garantie et maintenance au-delà de la période offerte, offre sur la gestion d'un parc de bornes...) pour laquelle une partie des équipes et des compétences sont déjà en place au sein du Groupe.

Tel qu'indiqué précédemment, sur l'activité de Bornes de recharge, la baisse de marge induite par la diminution de chiffre d'affaires a directement impacté le niveau d'Ebitda et le taux d'Ebitda dégagés, la structure de coûts d'exploitation ayant été stable sur les deux exercices et ce, dans un objectif de préparation des ambitions futures. Ainsi, comme indiqué ci-après une allocation des moyens a été opérée au profit de l'innovation produits, le taux d'effort en R&D ayant été accentué et les frais généraux et administratifs limités.

S'agissant de l'activité historique, près de 120 K€ de coûts de main d'œuvre ont été supportés en 2014/2015 sur des effectifs ayant quitté le Groupe fin décembre 2014, en l'absence de ces coûts et à chiffre d'affaires équivalent, l'Ebitda est proche de l'équilibre. Par ailleurs, une mobilisation d'une partie des efforts et moyens du Groupe au profit de cette activité devrait permettre de retrouver des niveaux d'activités comparables à ceux de juin 2012 et antérieurs (i.e. supérieurs à 5,5 M€) et dégager des marges d'exploitation positives, étant précisé qu'il ne s'agit pas d'un axe prioritaire dans la stratégie du Groupe à ce jour.

➤ **Analyse des frais de R&D au niveau consolidé**

Comme indiqué ci-dessus, le Groupe a accentué ses efforts de R&D au cours du dernier exercice :

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation	
Sous-traitance, prestations externes et intérimaires	1 261	1 130	131	12%
Frais de personnel	441	363	78	21%
Autres charges	28	110	(82)	-75%
Dotation aux amortissements	94	112	(18)	-16%
Production immobilisée (frais de R&D activés)	(121)	-	(121)	-
<b>Total frais de Recherche et Développement</b>	<b>1 703</b>	<b>1 715</b>	<b>(12)</b>	<b>-1%</b>
- Dotation aux amortissement sur R&D	(94)	(112)		
+ Dépenses activées en immo. au cours de l'ex.	121	-		
<b>Dépenses de R&amp;D au cours de l'exercice</b>	<b>1 730</b>	<b>1 603</b>	<b>127</b>	<b>7%</b>
Effectifs en propre moyens affectés à la R&D	10	9		11%
Taux de dépenses engagées de R&D sur CA	10,0%	8,0%		

Le taux de dépenses engagées de R&D sur le chiffre d'affaires<sup>28</sup> a cru de 2 points sur l'exercice pour s'établir à 10% du chiffre d'affaires à fin juin 2015. La R&D concentrée sur les QC s'articule autour de deux axes :

- des développements de produits existants, en vue d'y intégrer les nouvelles technologies nécessaires pour adresser l'évolution du marché des véhicules électriques et hybrides rechargeables. Ainsi, accompagnés par les sociétés partenaires dans la conception des QC tri-standard, i.e. combinant les trois standards de charge CHAdeMO, COMBO et AC (impactant la ligne « sous-traitance, prestations externes et intérimaires »), des développements ont été initiés sur les logiciels permettant d'optimiser la communication des bornes avec les nouveaux véhicules mis sur le marché ou à venir ;
- des projets de recherche pour partie subventionnés portant sur des programmes impliquant plusieurs partenaires au niveau national ou européen (pour plus de détails sur les projets, se reporter au paragraphe 6.4.2.1 du présent Document de base).

Au cours des exercices présentés 6 projets étaient en cours, à fin juin 2015, 3 d'entre eux ont été terminés ou arrêtés et 3 d'entre eux sont en cours et portent sur (i) le « smart grid » (système « intelligent » de distribution d'électricité qui utilise des technologies informatiques de manière à optimiser la production, la distribution et la consommation d'électricité) propre au système charge, (ii) l'évaluation des performances d'un système inertiel de stockage d'énergie (SISE) par l'utilisation de bornes de recharge standard utilisées habituellement sur le réseau électrique classique et (iii) l'implémentation et la validation des stratégies permettant de prolonger la durée de vie des batteries en fonction de l'usage véhicule et des modes de recharge sur les QC développés par le Groupe.

Par ailleurs, afin de préparer le futur proche du Groupe et dans le cadre du développement d'une borne DBT propriétaire (se reporter au paragraphe 6.4.2.5 du présent Document de base), une équipe dédiée a été mise en place dès l'exercice 2013/2014 pour mener à bien ce projet transverse, en lien étroit avec la direction du Groupe, les diverses équipes du Groupe impliquées ainsi que le partenaire Nissan.

➤ **Analyse des frais de marketing et de commercialisation au niveau consolidé**

Le taux de frais de marketing et commercialisation est resté quasiment stable entre les deux exercices et ce malgré le recul du chiffre d'affaires.

<sup>28</sup> *Dépenses de R&D engagées = frais de R&D – dotations aux amortissements sur R&D + dépenses de R&D activées en immobilisations au cours de l'exercice*

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation	
Prestations externes (Honoraires d'agence, publicité...) et intérimaires	534	591	(57)	-10%
Frais de personnel	487	492	(5)	-1%
Autres charges	95	90	5	6%
Dotations liées à la dépréciation des créances douteuses	16	40	(24)	-60%
Dotation aux amortissement	12	15	(3)	-20%
<b>Total frais de marketing et de commercialisation</b>	<b>1 144</b>	<b>1 228</b>	<b>(84)</b>	<b>-7%</b>
<i>Effectifs moyens de marketing et de commercialisation</i>	9	9		0%
Frais de marketing et de com. en % du CA	6,6%	6,1%		

Les effectifs moyens sont restés relativement stables entre les deux exercices, sur l'activité bornes de recharge l'effectif moyen est passé de 5 à 6 personnes (en ce compris commerciaux « terrains » et support à la vente). Avec une hausse modérée des effectifs en propres sur cette activité, le Groupe est parvenu à accroître ses ventes en direct de QC de plus de 20% (313 QC vendus en direct en 2014/2015 contre 259 pour l'exercice 2013/2014), confirmation de la capacité du Groupe à adresser ce marché de la charge rapide à condition de disposer des moyens commerciaux adéquats.

Le développement de cette activité, dans un marché récent dans un environnement international et face à des acteurs de taille plus importante (se reporter au paragraphe 6.2.2 du présent Document de base), nécessite la participation de DBT à de nombreuses manifestations afin de faire connaître son offre et les potentiels offerts (se reporter au paragraphe 6.4.4.3 du présent Document de base). Dans un souci de saine gestion, le Groupe arbitre cependant entre un nécessaire besoin de visibilité et suivi de ses coûts, ainsi sur les exercices présentés, le poste de prestations externes a été contenu (534 K€ en 2014/2015 contre 591 K€ en 2013/2014).

#### ➤ Analyse des frais généraux et administratifs

Comme indiqué précédemment, le Groupe a su limiter ses frais généraux et administratifs sur le dernier exercice.

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation	
Rémunération d'honoraires (holding HFZ notamment)	890	843	47	6%
Loyers, charges locatives et frais annexes	435	343	92	27%
Autres impôts et taxes	103	51	52	102%
Frais de personnel	46	128	(82)	-64%
Autres charges	223	415	(192)	-46%
Dotation aux amortissements	16	14	2	14%
<b>Total frais généraux et administratifs</b>	<b>1 713</b>	<b>1 794</b>	<b>(81)</b>	<b>-5%</b>
<i>Effectifs moyes généraux et administratifs</i>	1	2		
Frais généraux et admin. en % du CA	9,9%	8,9%		

Le poste «rémunération d'honoraires » comprend principalement :

- les prestations administratives, financières et RH refacturées par la holding détenue majoritairement par Monsieur Hervé Borgoltz (HFZ) détentrice de 67,74% du capital de la Société. Au sein de cette holding, sont salariés les personnels assurant pour le Groupe les prestations mentionnées ci-dessus. Au titre des exercices 2014/2015 et 2013/2014, les sommes supportées par le Groupe ont été respectivement de 238 K€ et 249 K€ ;
- une quote-part des honoraires de présidence du Groupe (60% des 310 K€ d'honoraires facturés en 2013/2014 et 2014/2015 au titre de la présidence, les autres 40% étant affectés en coût des ventes, R&D et frais de marketing et commercialisation) pour un montant identique sur les deux exercices de 186 K€ ;
- les honoraires d'expertise comptable et de commissariat aux comptes représentant au titre des exercices 2014/2015 et 2013/2014, respectivement de 118 K€ et 84 K€ ;

- les honoraires de frais d'avocats représentant au titre des exercices 2014/2015 et 2013/2014, respectivement de 227 K€ et 274 K€. Ces honoraires ont notamment couvert les opérations de filialisation des activités historiques notamment ainsi que la défense du Groupe dans le litige opposant le Groupe à la société « Lactea » ayant conduit à une décision judiciaire en janvier 2014 en défaveur du Groupe (se reporter au paragraphe 6.2.4 du présent Document de base).

La hausse du poste loyers est liée à l'agrandissement du site de production dont s'est doté le Groupe en janvier 2015 afin d'accompagner la croissance du Groupe à venir (se reporter au paragraphe 6.4.2.3 du présent Document de base). La hausse des impôts et taxes est liée à la hausse des bases d'impôts fonciers qui ont accompagné l'agrandissement du site de production.

#### ➤ **Analyse des autres produits d'exploitation**

Les autres produits d'exploitation (respectivement 195 K€ et 34 K€ sur les exercices 2014/2015 et 2012/2013) concernent exclusivement les subventions d'exploitation perçus sur les exercices présentés ou à percevoir au titre de ces exercices par le Groupe dans le cadre des projets de R&D menés et ouvrant droit à subvention (se reporter aux paragraphes 6.4.2.1 et ci-avant au titre de l'analyse des frais de R&D du présent Document de base). Au titre de 2014/2015, les autres produits d'exploitation comprennent pour près de 110 K€ au titre d'une subvention de la région Nord Pas de Calais relative à l'extension de son site de production et aux embauches en cours et à venir d'effectifs de production notamment.

#### **9.2.3 Résultat courant des sociétés intégrées**

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation
Résultat d'exploitation	38	182	(144) -79%
Résultat financier	(338)	(248)	(90) 36%
<i>dont charge d'intérêts sur emprunts</i>	(267)	(253)	
<i>dont résultat de change</i>	(16)	(3)	
<i>dont autres charges et produits financiers</i>	(55)	9	
<b>Résultat courant des sociétés intégrées</b>	<b>(300)</b>	<b>(66)</b>	<b>(234) 355%</b>

Le résultat courant des sociétés intégrées s'établit à (300) K€ au 30 juin 2015 en recul de 234 K€ par rapport au 30 juin 2014 induit pour partie par la baisse du résultat d'exploitation tel que commenté ci-avant ainsi que par la hausse des charges d'intérêts et commissions liées à l'affacturage (incluses dans le poste « autres charges financières ») mis en place en mars et octobre 2014.

#### **9.2.4 Résultat net part du Groupe**

En milliers d'euros	juin-15	juin-14	variation
Résultat courant des sociétés intégrées	(300)	(66)	(234) 355%
Résultat exceptionnel	6	(1 070)	1 076 -101%
Impôts sur les résultats	(6)	103	(109) -106%
<b>Résultat net des sociétés intégrées</b>	<b>(300)</b>	<b>(1 033)</b>	<b>733 -71%</b>

Le résultat net consolidé part du Groupe s'établit à (300 K€) au 30 juin 2015 contre une perte de (1 033) K€ au 30 juin 2014. Sur l'exercice 2014/2015, le Groupe n'a pas reconnu de créance liée au crédit d'impôt recherche, en 2013/2014, le Groupe avait reconnu 100 K€ de créance au titre du CIR pour l'exercice 2013/2014. Le Groupe est fiscalement intégré, le déficit fiscal d'ensemble s'élève au 30 juin 2015 à 700 K€, il n'a pas été reconnu d'impôt différé actif au titre de cette créance.

En janvier 2014, un litige commercial opposant le Groupe à la société Lactea depuis 2013 et concernant la livraison de bornes de contrôle d'accès pour le marché algérien s'est dénoué en première instance défavorablement pour DBT. Le Groupe a été condamné à s'acquitter d'une somme de 1 151 K€. Outre le décaissement des sommes réclamées, l'impact sur les comptes 2013/2014 pour le Groupe a été une perte exceptionnelle de 933 K€ (le Groupe ayant provisionné à la clôture 2012/2013 218 K€). Le

Groupe a fait appel de cette décision, cet appel est au jour d'enregistrement du présent Document de base toujours en instance (se reporter au paragraphe 4.7 du présent Document de base).

### **Résultat net consolidé par action**

A des fins de comparabilité sur l'ensemble de la période d'une part et sur les exercices futurs d'autre part, les résultats par action et résultat par action doivent être ajustés de la division du nominal par 10 des actions approuvé par l'assemblée générale réunie le 27 octobre 2015.

En milliers d'euros	juin-15	juin-14
Résultat net (en milliers d'euros)	(300)	(1 033)
Nombre moyen d'actions en circulation ajusté	2 695 650	2 695 650
Nombre moyen d'actions diluées ajusté	2 695 650 + impact de la conversion des OC*	
Résultat net par action (en €)	(0,11)	(0,38)
Résultat net dilué par action (en €)	(0,11)	(0,38)

\* Le nombre moyen d'actions qui serait créé par la conversion des obligations convertibles existantes (se reporter au paragraphe 10.1.2.2 du présent Document de base) sera indiquée dans la prochaine note d'opération dans la mesure où la conversion sera fonction du futur Prix d'Introduction (se reporter au paragraphe 21.1.4 du présent Document de base). Néanmoins, le Groupe étant en perte nette sur les deux exercices présentés, le résultat net dilué par action serait identique au résultat net par action, les instruments dilutifs contribuant à réduire la perte existante et devenant par conséquent anti dilutifs.

### **9.3 FACTEURS IMPORTANTS, Y COMPRIS LES EVENEMENTS INHABITUELS OU PEU FREQUENTS OU LES NOUVEAUX DEVELOPPEMENTS, INFLUANT SENSIBLEMENT SUR LE REVENU D'EXPLOITATION DE L'EMETTEUR, EN INDIQUANT LA MESURE DANS LAQUELLE CELUI-CI EST AFFECTE.**

Se reporter aux commentaires insérés au paragraphe 9.2 ci-dessus.

### **9.4 MESURE OU TOUT FACTEUR DE NATURE ADMINISTRATIVE, ECONOMIQUE, BUDGETAIRE, MONETAIRE OU POLITIQUE AYANT INFLUE SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIERE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPERATIONS DE L'EMETTEUR.**

Néant.

## 10. TRESORERIE ET CAPITAUX

### 10.1 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE

Le paragraphe 21.1.7 du présent Document de base ainsi que les tableaux de variation des capitaux propres consolidés établis selon les principes comptables français et figurant aux annexes aux comptes consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de base détaillent respectivement l'évolution du capital de la Société et des capitaux propres du Groupe.

Au 30 juin 2015, le montant total des capitaux propres du Groupe s'élève à 643 K€ contre 944 K€ au 30 juin 2014.

#### 10.1.1 Informations sur les liquidités

Au 30 juin 2015, le montant total des postes de trésorerie détenus par le Groupe (disponibilités et VMP) s'élèvent à 1 057 K€ contre 1 273 K€ à fin juin 2014.

Ces liquidités proviennent essentiellement du recours à l'endettement ainsi que des opérations d'affacturage et servent à financer les activités du Groupe.

L'évolution de l'endettement financier net au cours de l'exercice écoulé est présentée ci-dessous :

En milliers d'euros	juin-14	Emission	Remboursements	Reclassements	juin-15
Emprunt obligataire convertible	2 500				2 500
Emprunts auprès des établissements de crédits	4 696		(573)	(128)	3 995
Autres emprunts et dettes assimilés	242		(33)	128	337
Dettes financières liées au crédit bail	56	21			77
Intérêts courus	149				149
Concours bancaires courants	93	453			546
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>7 736</b>	<b>474</b>	<b>(606)</b>	<b>-</b>	<b>7 603</b>
Disponibilités et VMP	1 273				1 057
<b>Endettement net</b>	<b>6 463</b>				<b>6 546</b>

L'exercice clos le 30 juin 2015 a dégagé une consommation nette de trésorerie consolidée de 668 K€ contre une consommation de 3 770 K€ (se reporter au paragraphe 4.5.1 du présent Document de base sur le risque de liquidité). Ainsi, au 30 juin 2015, la trésorerie nette (après prise en compte des découverts), composée pour l'essentiel de disponibilités, s'élève à 511 K€ contre 1 180 K€ à fin juin 2014.

#### 10.1.2 Informations sur les sources de financement du Groupe

Le Groupe, créé en 1990 a connu deux principales phases d'expansion :

- une première de 1990 à 2010 où il a principalement financé son développement par autofinancement grâce aux flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles (qu'il s'agisse des activités historiques ou des activités liées au développement et à la commercialisation de bornes à charge lente/normale et semi rapide) ;
- une deuxième à compter de 2011, où les activités du Groupe se sont orientées sur le développement d'un segment d'activité novateur, la borne de charge rapide et ce, dans le cadre d'un partenariat initié avec Nissan (se reporter au chapitre 6 du présent Document de base). Cette activité a tiré la croissance du Groupe de manière exponentielle avec une activité plus que doublée entre juin 2012 et juin 2015 (CA consolidé sur l'exercice 2011/2012 de 7,6 M€ pour atteindre 17,2 M€ sur l'exercice 2014/2015).

Cette croissance importante, portée par un besoin d'innovation constant ainsi que la nécessité de mettre en place les équipes et les partenaires clés pour assumer le développement a conduit le Groupe a

connaître des flux de trésorerie opérationnels négatifs tenant au besoin en fonds de roulement croissant lui aussi.

Aussi pour assurer son développement, le Groupe a eu recours ces dernières années à plusieurs sources de financement dont principalement :

- une émission d'actions associée à un emprunt obligataire en avril 2011 ;
- le recours à l'endettement bancaire ;
- le recours à l'affacturage ;
- le Crédit d'Impôt Recherche ;
- une avance COFACE ainsi que ;
- d'autres financements publics de type subventions.

#### 10.1.2.1 Financement par le capital

En avril 2011, le Groupe a reçu un total de 2 000 K€ (avant imputation des frais sur la prime d'émission) à travers une augmentation de capital auprès de deux investisseurs financiers (Nord-Capital et Turenne Capital), unique augmentation de capital réalisée par le Groupe depuis sa création en 1990.

#### 10.1.2.2 Financement par emprunt obligataire

Concomitamment à l'augmentation de capital décrite ci-dessus, le Groupe a émis un emprunt obligataire convertible en actions d'un montant nominal de 2 500 K€ portant intérêt au taux annuel de 5%. D'une durée de 5 ans, dans l'hypothèse d'une non conversion en actions au gré du porteur, il est amortissable par tranche unique in fine, soit le 22 avril 2016, assortie d'une prime de non conversion de 10% l'an. Il sera rendu exigible par anticipation pour permettre aux obligataires de souscrire à l'augmentation de capital liée à l'introduction en bourse par compensation de créances dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sur le marché Alternext Paris. Pour plus de détails, se reporter au paragraphe 21.1.4 du présent Document de base.

#### 10.1.2.3 Financement par endettement bancaire

Outre la dette obligataire mentionnée au paragraphe ci-dessus, le Groupe a eu recours à l'endettement bancaire dont les principales caractéristiques et échéanciers sont repris ci-dessous :

En milliers d'euros	Montant souscrit (en K€)	Taux <sup>(1)</sup>	Date de souscription	Durée	Total au 30 juin 2015	< 1 an	De 1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunt Oseo	1 500	TF 3,25%	déc-11	7 ans <sup>(3)</sup>	1 050	300	750	-
Emprunt BPIFRance	1 000	TF 4,60%	juin-14	7 ans <sup>(3)</sup>	1 000	-	800	200
Emprunt OSEO	800	TF 3,43%	juin-13	7 ans <sup>(3)</sup>	800	160	640	-
Emprunt HSBC	500	TF 2,65%	mai-14	7 ans	429	60	298	71
Emprunt Société Générale	500	TF 2,55%	avr-14	7 ans	428	60	297	71
Emprunt BNP	300	TF 3,10%	juil-10	7 ans <sup>(4)</sup>	106	35	71	-
Emprunt Oseo	300	TF 3,53%	oct-10	5 ans <sup>(5)</sup>	90	45	45	-
Emprunt Crédit Agricole	300	TV 1,97% + E3M <sup>(2)</sup>	oct-10	6 ans	78	39	39	-
Emprunt Crédit Du Nord	48	TF 2,82%	nov-12	3 ans <sup>(6)</sup>	11	11	-	-
Emprunt Crédit Agricole	102	TF 2,82%	août-12	3 ans <sup>(7)</sup>	17	17	-	-
Emprunt Crédit Agricole	39	TF 2,60%	juin-12	3 ans	2	2	-	-
<b>Emprunts et dettes financières</b>					<b>4 011</b>	<b>730</b>	<b>2 939</b>	<b>342</b>

<sup>(1)</sup> TF : Taux Fixe, TV : Taux Variable

<sup>(2)</sup> Euribor 3 Mois

<sup>(3)</sup> y inclus différé de remboursement de 2 ans

<sup>(4)</sup> y inclus différé de remboursement de 1 an

<sup>(5)</sup> remboursement à compter de janvier 2012

<sup>(6)</sup> remboursement à compter de mars 2013

<sup>(7)</sup> remboursement à compter de janvier 2013

Aucun des emprunts souscrits par le Groupe n'est assorti de covenants.

#### 10.1.2.4 Financement par affacturage

Afin de disposer d'un outil d'optimisation de son poste « clients » et améliorer la gestion de son besoin en fonds de roulement, le Groupe a mis en place en mars et octobre 2014 trois contrats d'affacturage avec HSBC qui prévoient ensemble une possibilité de mobiliser 4 millions d'euros de créances sur un exercice afin de financer les créances du Groupe sur des clients français (à hauteur de 1,8 M€) ou étrangers (à hauteur de 2,2 M€).

Le financement mis en place dans le cadre de ces contrats repose notamment sur le dépôt par le Groupe sur un Compte de Garantie au profit du factor devant représenter à tout moment 15% des sommes cédées, les sommes bloquées au profit du factor dans ce cadre s'élevaient à 327 K€ à fin juin 2015.

Dans le cadre de l'établissement des comptes consolidés sous référentiel français, la comptabilisation suit une approche juridique, à savoir que la subrogation vaut transfert de propriété, que le contrat soit ou non avec recours du factor et en conséquence, déconsolidation des créances cédées et encaissées i.e. les sommes perçues au titre de ces créances n'étant pas retraitées du bilan consolidé (la créance étant soldée au profit de l'inscription en trésorerie du virement perçu). Les créances cédées et non encaissées à la clôture sont quant à elles inscrites en autres créances dans l'attente du virement de trésorerie du factor, au 30 juin 2015 le montant des créances cédées et restant à encaisser s'élevait à 611 K€.

Au 30 juin 2015, le montant global des créances cédées au factor (qu'elles aient été encaissées ou non par la Société) s'élevait à 2 046 K€.

#### 10.1.2.5 Financement par le Crédit d'Impôt Recherche (CIR)

Le Groupe bénéficie des dispositions de l'article 244 quater B du Code Général des Impôts et de l'article 49 septies F de l'annexe 3 du Code Général des Impôts relatives au Crédit d'Impôt Recherche (CIR).

Au cours de la période présentée, l'évolution de la créance Crédit d'Impôt Recherche qui s'élève à 198 K€ au 30 juin 2015, a été la suivante (à noter qu'il n'y a pas eu de CIR reconnu au titre du dernier exercice clos le 30 juin 2015) :

<b>Bilan créance Ouverture 1er juillet 2013</b>	<b>322</b>
+ CIR comptabilisé sur l'exercice	100
- paiement reçu	-
<b>Bilan créance Clôture 30 juin 2014</b>	<b>422</b>
<b>Bilan créance Ouverture 1er juillet 2014</b>	<b>422</b>
+ CIR comptabilisé sur l'exercice	-
- paiement reçu	(223)
<b>Bilan créance Clôture 30 juin 2015</b>	<b>199</b>

#### 10.1.2.6 Financement par avance remboursable COFACE

Le Groupe a signé en juin 2010 un contrat d'assurance prospection avec la COFACE relatif à de nombreux pays à travers le monde (tant en Europe qu'en Australie, Canada, Chine, Jordanie, Liban...) et a perçu à ce titre un montant total de 253 K€ en deux fois entre octobre 2011 et octobre 2012. Le contrat est remboursable sur 60 mois à compter d'avril 2014. Au 30 juin 2015, 61 K€ ont été remboursés à la COFACE, 192 K€ restent à rembourser d'ici à avril 2019.

#### 10.1.2.7 Autres financements publics



Depuis sa création et en particulier depuis le développement du segment des bornes de charge rapide, le Groupe a bénéficié de plusieurs subventions dans le cadre de projets de développements, collaboratifs ou non pour lesquels le Groupe a encaissé depuis le démarrage des projets en 2011 (ces projets portant sur l'écosystème de la recharge électrique et plus spécifiquement de la charge rapide, le démarrage de ces derniers a coïncidé avec le démarrage de l'activité liée à la charge rapide) 955 K€ sur un total de 9 projets. Sur ces 955 K€, 45 K€ ont été encaissés sur l'exercice 2014/2015, un complément de 150 K€ de produits à recevoir complète l'encaissement reçu sur l'exercice 2014/2015 et ce, au titre des dépenses engagées et éligibles à fin juin 2015.

Au 30 juin 2015, en fonction des dépenses à venir et si l'ensemble des projets en vie (4 projets en cours) sont menés à terme, 166 K€ de subventions resteraient à recevoir.

### 10.1.3 Engagements hors-bilan

Les engagements hors bilan sont détaillés en note 4.1 de l'annexe aux comptes consolidés portant sur les comptes clos au 30 juin 2015 au paragraphe 20.1 du présent Document de base.

## 10.2 FLUX DE TRESORERIE

Au cours de la période présentée, les flux nets de trésorerie affichent une consommation de trésorerie cumulée de près de 4,4 M€ conséquence principalement sur l'exercice 2013/2014 d'un accroissement du BFR lié à la croissance d'activité sur l'exercice et des remboursements d'emprunts en 2014/2015 au titre des emprunts souscrits au cours des précédents exercices (se reporter au paragraphe 4.5.1 du présent Document de base sur le risque de liquidité). Ainsi, au 30 juin 2015, la trésorerie nette (après prise en compte des découverts), composée pour l'essentiel de disponibilités, s'élève à 511 K€ contre 1 180 K€ à fin juin 2014.

En K€	juin-15	juin-14
Flux de trésorerie nets générés par l'activité	(22)	(4 753)
Flux de trésorerie nets liés aux opérations d'investissement	40	(474)
Flux de trésorerie nets liés aux opérations de financement	(686)	1 457
<b>Variation de la trésorerie nette*</b>	<b>(668)</b>	<b>(3 770)</b>
Trésorerie nette en fin d'exercice*	511	1 180

\* la trésorerie nette s'entend de la trésorerie et VMP à l'actif du bilan diminuée des découverts bancaires

### 10.2.1 Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Au cours de la période présentée, les flux nets dégagés par l'activité courante ont été les suivants :

En K€	juin-15	juin-14
<b>Résultat net des sociétés intégrées</b>	<b>(300)</b>	<b>(1 033)</b>
- Variations nettes des amortissements et provisions	213	(87)
- Variation des impôts différés	6	(4)
- Plus ou moins values de cessions	(5)	139
- Autres produits et charges sans incidence sur la trésorerie		125
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>(85)</b>	<b>(860)</b>
- Variation du BFR d'exploitation	63	(3 893)
<i>dont variation des stocks</i>	58	(2 230)
<i>dont variation des créances d'exploitation</i>	1	(251)
<i>dont variation des dettes d'exploitation</i>	4	(1 412)
<b>Flux nets d'exploitation</b>	<b>(22)</b>	<b>(4 753)</b>

La marge brute d'autofinancement dégagée par l'exploitation est négative à fin juin 2015 s'établissant à (85 K€) essentiellement liée au niveau d'Ebitda de l'exercice clos le 30 juin 2015 (+97 K€) corrigé des intérêts sur emprunts décaissés sur la période.

A fin juin 2014, la marge brute d'autofinancement hors effet du décaissement lié au litige Lactea à hauteur de 1 151 K€ (se référer au paragraphe 9.2.4 du présent Document de base) aurait été positive à + 291K€.

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation de l'exercice clos le 30 juin 2015 a peu évolué par rapport à l'exercice clos le 30 juin 2014 et n'a pas été consommateur de trésorerie sur cet exercice. La forte évolution des besoins en fonds de roulement de l'exercice 2013/2014 est principalement due à l'augmentation des stocks, en particulier de produits finis (2,1 M€ à fin juin 2014 contre 0,3 M€ fin juin 2013), le nombre de QC en stock étant passé de 20 à 140 unités pour faire face à la montée en puissance des commandes en fin d'exercice. A la clôture des deux derniers exercices, le stock de pièces détachées qui représente plus des deux tiers du stock total permet de réaliser les opérations de SAV et de maintenance dans les meilleures conditions de délai.

### 10.2.2 Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Le tableau ci-dessous résumé les flux nets de trésorerie lié aux activités d'investissements dont le montant peu significatifs démontrent le caractère peu capitalistique de l'activité.

En K€	juin-15	juin-14
Acquisition des immobilisations	(194)	(499)
Cession d'immobilisations	234	25
<b>Flux nets liés aux opérations d'investissement</b>	<b>40</b>	<b>(474)</b>

Au titre de l'exercice clos le 30 juin 2014 les 499 K€ d'acquisitions d'immobilisations incluaient principalement près de 406 K€ au titre de l'accroissement de dépôt de garantie dans le cadre des contrats d'affacturage (se reporter au paragraphe 10.1.2.4 du présent Document de base), pour les autres éléments, il s'agissait de matériel et d'outillage destinés aux ateliers d'assemblage.

Au titre de l'exercice clos le 30 juin 2015, les acquisitions d'immobilisations concernaient pour 121 K€ l'activation de dépenses de R&D relatives au projet de développement d'une nouvelle génération de bornes rapides alors que le solde concernait l'acquisition de matériel et outillage. Les cessions d'immobilisation concernent principalement les variations favorables sur le dépôt de garantie lié aux contrats d'affacturage, celui-ci s'établissant à 327 K€ à fin juin 2015 contre 532 K€ à fin juin 2014.

### 10.2.3 Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les principales composantes de ces flux de financements sont les suivantes :

En K€	juin-15	juin-14
Dividendes	(80)	
Emission d'emprunts et augmentation des dettes financières		2 002
Remboursement des emprunts et dettes financières	(606)	(545)
<b>Flux nets liés aux opérations de financement</b>	<b>(686)</b>	<b>1 457</b>

L'exercice clos le 30 juin 2015 affiche une consommation nette de trésorerie résultant du paiement partiel d'une distribution de réserves décidée en octobre 2013 pour un montant total de 248 K€ et de 606 K€ de remboursement des dettes financières alors que l'exercice précédent, s'était soldé par un flux net de trésorerie lié aux activités de financement positif du fait de la souscription de trois nouveaux emprunts (en avril 2014 auprès de la Société Générale pour 500 K€, mai 2014 auprès de HSBC pour 500 K€ et juin 2014 auprès de la BPI pour 1 000K€) supérieur aux échéances de remboursement d'emprunt s'élevant à 545 K€.

### 10.3 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX

A l'exception des 547 K€ de dépôts de garantie bloqués dont 327 K€ dans le cadre du contrat de garantie conclue avec le factor et 130 K€ concernant à la fois les locaux ainsi que des financements OSEO et Bpifrance et Oseo, la Société n'est confrontée à aucune restriction quant à la disponibilité de ses capitaux.

### 10.4 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR

Au regard de la trésorerie nette disponible au 30 juin 2015, à savoir 511 K€, le Groupe estime à la date du présent Document de base ne pas être en mesure de faire face à ses obligations au cours des douze prochains mois (se reporter au paragraphe 4.5.1 du présent Document de base).

Ainsi, le Groupe considère être exposé à un risque de liquidité à compter du mois de mars 2016 où son besoin de trésorerie devrait s'établir à 800 K€ et à 1 150 K€ à fin juin 2016. Au-delà de juin 2016 et jusqu'en décembre 2016 la Société aura des besoins de trésorerie complémentaires.

Afin de couvrir les besoins de financement au-delà de juin 2016, un projet d'introduction en Bourse et la réalisation d'une augmentation de capital à cette occasion constitue la mesure essentielle pour assurer les besoins en financement à 12 mois.

Toutefois, dans l'hypothèse où les conditions de marché ne permettraient pas au Groupe de réaliser l'introduction en Bourse, la Société envisage les alternatives suivantes : (i) recherche de nouveaux investisseurs dans le cadre d'un placement privé, (ii) recours à un nouvel emprunt bancaire, (iii) renégocier des termes de paiement échelonnés avec ses principaux fournisseurs, voire (iv) report du plan de développement envisagé.

## **11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE**

### **11.1 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT**

L'innovation et la R&D s'inscrivent au cœur des ambitions du Groupe et plus particulièrement de sa filiale DBT-CEV. Tenter de répondre aux nouveaux défis de la mobilité avec les solutions les plus adaptées suppose non seulement de comprendre les attentes du client, mais également de nouer des collaborations stratégiques à long terme avec les autres professionnels et experts du secteur du transport (entreprises, constructeurs, centres, laboratoires...).

Grace à cette démarche, DBT-CEV se positionne en leader reconnu (selon l'étude Navigant précitée au paragraphe 6.2) par la richesse de son offre sur le marché de la recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables.

Se reporter aux paragraphes 6.4.2.1 précisant les différents programmes en cours.

Certains développements peuvent être menés en collaboration avec des centres de recherche, écoles d'ingénieurs ou encore des constructeurs automobiles. Ainsi, depuis octobre 2011, DBT mène un programme de R&D en collaboration avec le CEA relatif au développement d'un software destiné à optimiser l'équilibrage de phase d'un parc de bornes afin d'en limiter l'impact sur la gestion d'un réseau électrique.

Enfin, l'entreprise, par son activité, reste engagée dans une politique de protection de l'environnement, via la réduction de l'empreinte carbone ainsi que la dépendance aux énergies fossiles de ses clients.

### **11.2 CONTRATS DE LICENCE**

Le Groupe bénéficie à ce jour d'un contrat de licence concédé par le groupe NISSAN en 2012 (« Technical Licence Agreement ») dont les principaux termes sont décrits au chapitre 22 du présent Document de base.

### **11.3 AUTRES TITRES DE PROPRIETE INTELLECTUELLE**




#### **11.3.1 Noms de domaines déposés**

Le Groupe a enregistré les noms de domaine suivants, renouvelables systématiquement de façon annuelle.

<b>NOMS DE DOMAINES APPARTENANT AU GROUPE</b>
dbtcev.com
dbtus.com
dbtbollards.com
groupedbt.com
dbtgroupe.com
dbtenergie.com
dbtpower.com
dbt.fr
dbtcev.fr
groupedbt.fr
dbtgroup.fr
dbtgroupe.fr
dbtenergie.fr
dbtpower.fr

### 11.3.2 Marques et dessins déposés

Les marques déposées concernent la dénomination sociale de la Société et sont les suivantes, étant rappelé d'une part que la durée d'un enregistrement à titre de marque est de 10 ans, renouvelable indéfiniment par période équivalente, et d'autre part que la protection accordée est territoriale (par pays ou groupe de pays) et soumise au principe de spécialité (pour des classes de produits et de services identifiés dans le dépôt).

Marque / nom de la Société	Date de dépôt	Date d'enregistrement	N° enregistrement	Pays couverts	Date d'échéance
DBT	23/03/2015		13865928	Union Européenne	23/03/2025
SYSTEMZENCARD	15/06/2001	15/06/2001	3106035	FRANCE	
	21/06/2001	21/06/2001	3107202	France	30/06/2021
CIT-@ZENCARD	07/06/2001	07/06/2001	3104391	France	30/06/2021
	09/01/1991	09/01/1991	1638413	FRANCE	30/06/2021
	16/10/2013	16/10/2013	4040306	FRANCE	31/10/2023
MULTIBLOC	27/05/1992	27/05/1992	92420957	FRANCE	31/05/2022
MULTIBLOC	22/12/1992	22/12/1992	594948	Marque internationale (Benelux, Suisse, Allemagne, Italie )	22/12/2022

## **12. TENDANCES**

### **12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE**

Depuis la clôture du dernier exercice le 30 juin 2015, l'environnement très favorable aux voitures électriques et hybrides se confirme. Le salon automobile de Francfort, auquel DBT a participé en septembre 2015, a montré l'intérêt grandissant des consommateurs et l'implication des constructeurs automobiles avec l'arrivée de nouveaux modèles tels que la nouvelle Nissan Leaf avec une batterie de plus grande capacité ou, sur le segment haut de gamme, la Tesla modèle X ou le modèle Porsche électrique. De plus la tenue de la Conférence Climat à Paris, COP 21, du 30 novembre au 11 décembre 2015, qui va réunir de nombreux décideurs internationaux, est de nature à éveiller l'intérêt des villes et autres collectivités pour la mise en place des infrastructures nécessaires à l'utilisation de véhicules électriques et hybrides.

Sur les activités liées aux bornes de recharge, qui ont représenté plus de 75% du chiffre d'affaires du Groupe sur les deux derniers exercices, portées principalement par la gamme de bornes de charge rapide, les QC, le début de l'exercice est marqué par des livraisons qui atteignent 92 QC au 31 octobre 2015. A cette même date le carnet de commandes fermes qui correspond généralement à 6 à 8 semaines de production porte sur 88 QC supplémentaires.

Pour le second semestre de l'exercice en cours le Groupe a des perspectives commerciales fortes :

1/ des commandes attendues sur des programmes en cours de déploiement et d'extensions de bornes de charge rapides dans plusieurs pays où le Groupe est déjà significativement implanté, comme l'Angleterre, l'Irlande et la Norvège et

2/ des nouveaux appels d'offre en France sur lesquels DBT est soit déjà retenu parmi les fournisseurs (Région Nord Pas de Calais), soit en cours de soumission (Région Aquitaine, Finistère, Hérault, Lot et Garonne, Ile et Vilaine, Haute Savoie, Yonne...)

Bien que le chiffre d'affaires du premier trimestre de chaque exercice soit en général faible, la production étant arrêtée pendant les trois premières semaines du mois d'août, au 30 septembre 2015 le Groupe affiche un chiffre d'affaires trimestriel consolidé de 2 760 K€ (dont 166 K€ au titre de refacturation au partenaire Nissan des coûts liés aux opérations de maintenance, garanties et mises à niveau technique) en croissance de 9% par rapport au premier trimestre de l'exercice 2014/2015, et en croissance de 22% sur l'activité CEV (bornes de recharge).

A moyen et long terme compte tenu des perspectives de croissance du marché des véhicules électriques, et des programmes de déploiement d'infrastructures de charge annoncés pour accompagner cette croissance, le Groupe affiche un objectif de 10 000 bornes rapides installées à horizon 2020.

### **12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE**

Se référer au paragraphe 6.2 du présent Document de base relatif au marché de la recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables notamment et 6.1.2 concernant la stratégie de la Société.

## **13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE**

La Société n'entend pas faire de prévisions ou estimations de bénéfice.

## 14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

### 14.1 DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

L'assemblée Générale du 27 octobre 2015 a approuvé la transformation de la Société, avec effet le jour même, de société par actions simplifiée en société anonyme à conseil d'administration.

#### 14.1.1 Composition du Conseil d'administration

La composition actuelle du conseil d'administration est la suivante :

Nom	Mandat	Fonctions opérationnelles exercées dans le Groupe	Date de 1 <sup>er</sup> nomination et de fin de mandat
<b>Hervé BORGOLTZ</b>	Président	Président-Directeur Général	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021
<b>France BORGOLTZ</b>	Administrateur	Néant	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021
<b>Olivier DELASSUS</b>	Administrateur	Directeur général adjoint	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021
<b>Jean-Louis LEGRAND</b>	Administrateur indépendant (1)	Néant	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021
<b>Jean-Charles CHAIGNE</b>	Administrateur indépendant (1)	Néant	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021
<b>Catherine LOTT-VERNET</b>	Administrateur indépendant (1)	Néant	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021
<b>Grégoire BORGOLTZ</b>	Administrateur	Néant	1 <sup>ère</sup> nomination : 27 octobre 2015 Echéance du mandat : 27 octobre 2021

(1) Un administrateur est indépendant lorsqu'il n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la Société, son groupe ou sa direction, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement. Ainsi par administrateur indépendant, il faut entendre, non pas seulement administrateur non-exécutif c'est-à-dire n'exerçant pas de fonction de direction de la Société ou de son groupe, mais encore dépourvu de lien d'intérêt particulier (actionnaire significatif, salarié, familial, autre) avec ceux-ci.

Le Président-directeur général (Hervé Borgoltz) et l'administrateur Olivier Delassus, Directeur général adjoint, ont pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

Les adresses professionnelles des autres administrateurs sont les suivantes :

- France Borgoltz : 94 rue Faidherbe 59420 Mouvaux
- Jean-Louis Legrand : 36 rue du Marquis de Coriolis 92500 Rueil-Malmaison
- Jean-Charles Chaigne : 9 avenue Félix Vincent 44700 Orvault
- Catherine Lott-Vernet : 34, rue Armengaud - 92210 Saint-Cloud
- Grégoire Borgoltz : 33 rue godet de mauroy – 75009 Paris

L'expertise et l'expérience en matière de gestion de ces personnes résultent de différentes fonctions salariées et de direction qu'elles ont précédemment exercées (se reporter au paragraphe 14.1.3).

A l'exception du lien familial existant entre Mr Hervé BORGOLTZ, Mme France BORGOLTZ (épouse de Mr BORGOLTZ) et Grégoire BORGOLTZ (fils de Mr BORGOLTZ), il n'existe aucun autre lien familial entre les administrateurs.

Aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années :

- n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
- n'a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
- n'a fait l'objet d'une interdiction de gérer ;
- n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

#### 14.1.2 Autres mandats sociaux

##### Autres mandats en cours à l'extérieur du Groupe

	Autres mandats en cours en dehors du Groupe	
	Nature du Mandat	Société
<b>Hervé BORGOLTZ</b>	Gérant Gérant	Holding HFZ, sarl Rent and Sail, sarl
<b>France BORGOLTZ</b>	Gérant	SARL DU PONT DU PASSAGE DES EAUX
<b>Olivier DELASSUS</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>
<b>Jean-Louis LEGRAND</b>	Président	VEXPER
<b>Jean-Charles CHAIGNE</b>	Gérant Directeur Général Gérant	CONTRIE DEVELOPPEMENT DEFINERGY SOLAZAS
<b>Catherine LOTT-VERNET</b>	Gérante	Fizzy Ways
<b>Grégoire BORGOLTZ</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>

##### Autres mandats ayant été exercés à l'extérieur du Groupe au cours des 5 dernières années mais échu à ce jour

	Mandats exercés dans les cinq dernières années et devenus caducs à ce jour	
	Nature du Mandat	Société
<b>Hervé BORGOLTZ</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>
<b>France BORGOLTZ</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>
<b>Olivier DELASSUS</b>	Directeur Général	PROXIWAY
<b>Jean-Louis LEGRAND</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>



<b>Jean-Charles CHAIGNE</b>	Membre du directoire Directeur Général Gérant Gérant Président Président	VM MATERIAUX VM DISTRIBUTION BOIS DU BERRY EXELPAN L DIFFUSION ISILAND
<b>Catherine LOTT-VERNET</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>
<b>Grégoire BORGOLTZ</b>	<i>Néant</i>	<i>Néant</i>

### 14.1.3 Biographies des administrateurs



#### **Hervé Borgoltz, Président-directeur général**

Hervé Borgoltz dispose de 25 ans d'expérience dans le domaine des équipements électriques et de la basse tension. Il commence sa carrière à l'ambassade de France à Conakry (Guinée) et devient en 1980 chargé d'affaires internationales en Afrique et au Moyen Orient chez Gazeo, filiale d'ingénierie financière de la Banque Lazard. Il entre ensuite chez Sligos en tant que Directeur international. Il a créé DBT en 1990, alors centrée sur l'assemblage et la vente de transformateurs de courant pour EDF et d'équipements de distribution d'énergie pour les villes, et l'a diversifiée vers les équipements de recharge pour véhicules électriques et hybrides rechargeables. Il dirige l'entreprise depuis son origine.

Il est diplômé de l'EDHEC, école de commerce de Lille, d'un DESS de l'université de Paris Dauphine et d'un MBA de l'INSEAD.



#### **France Borgoltz, administrateur**

France Borgoltz a exercé dans le groupe Monoprix au service Achats pendant 6 ans. Par la suite elle a été nommée administrateur de la société DBT (Douaisienne de Basse Tension) à la création de la Société en société anonyme. Elle a ensuite toujours suivi le développement du Groupe et la constitution des sociétés DBT CEV et DBT Ingénierie. Elle est diplômée de l'EBS (European Business School).



#### **Olivier Delassus, administrateur**

Avant de rejoindre DBT, Olivier Delassus était Directeur Général de Proxiway, filiale du Groupe Transdev dédiée à l'auto-partage et à l'électro-mobilité. Proxiway conçoit, développe et exploite de nouvelles solutions de mobilité, pour le compte de collectivités et d'entreprises, comme Yélobus à La Rochelle, Autobleue sur la métropole Nice Côte d'Azur, et Sunmoov' sur l'écoquartier Confluence du Grand Lyon.

Olivier Delassus a développé cette nouvelle activité en remportant des appels d'offre et en tissant des Partenariats Public Privé avec les collectivités territoriales. Il a établi des partenariats avec les constructeurs automobiles, les fournisseurs d'infrastructures de charge, les producteurs d'énergie, et de nombreuses start-up et PME du secteur des Cleantech, du Transport et de l'Énergie.

Olivier Delassus a précédemment passé 18 ans dans le groupe Veolia, où il a occupé divers postes de direction de filiales et de Business Units, en France et en Angleterre.

Il est diplômé de l'École Polytechnique.



**Jean-Louis Legrand, administrateur**

Jean-Louis Legrand est président de Vexper, société de conseil et d'assistance en écomobilité. Avant de devenir Coordinateur interministériel véhicules décarbonés entre 2008 et 2014 il a occupé différents postes à responsabilité dans le groupe PSA, en réorganisation industrielle, audit du système qualité puis Directeur marketing et ventes de la division plastique avant de rejoindre le groupe Faurecia en tant que Directeur général de la filiale Trecia puis Directeur du business development overseas des produits intérieurs de véhicules. Il a débuté sa carrière dans l'administration dans des postes en rapport avec l'industrie. Jean-Louis est diplômé de Polytechnique et de l'école des Mines.



**Jean-Charles Chaigne, administrateur**

Jean Charles Chaigne a œuvré dans l'univers du bâtiment au travers de différentes entreprises (Tollens, Axter, Pergo, Kalon paints) où il a exercé différentes fonctions commerciales, marketing et opérationnelles. Plus récemment il a été pendant 14 ans membre du directoire de Herige (ex VM Matériaux Euronext compartiment C) en charge du réseau de distribution de matériaux de constructions (100 agences dans l'ouest de la France).

En 2013 il reprend Via Energica, créée en 2011 pour répondre au développement du secteur de conseil en économie d'énergie et qui en fédérant près de 1200 professionnels du bâtiment, propose un ensemble de services valorisant les économies d'énergie réalisées grâce à leurs conseils et leurs travaux. Après avoir revendu cette entité en 2014, Jean-Charles crée Definergy, start up positionnée sur le financement des travaux d'économies d'énergie (isolation, calorifugeage, relamping led) dans le secteur tertiaire et de la santé.



**Catherine LOTT-VERNET, administrateur**

Catherine Lott-Vernet dirige Fizzy Ways, agence de conseil en marketing et communication qu'elle a créée en 2012. Après 15 ans d'expérience dans l'audit, puis dans la fusion acquisition chez un investisseur institutionnel sur de multiples secteurs d'activité, Catherine intervient depuis plus de 12 ans dans le domaine du conseil en marketing et communication, en particulier à destination des jeunes pour les sensibiliser aux grands enjeux de société.

Catherine est diplômée d'HEC.



**Grégoire BORGOLTZ, administrateur**

Grégoire est diplômé de l'EM Lyon (2010). Après avoir travaillé au département M&A d'Axa Private Equity il a effectué un Master en Management à Shanghai. Depuis 2012 il travaille pour l'ONG française ACTED. Il est intervenu en Ouganda, au Tchad, au Soudan du Sud, en Centre Afrique et aux Philippines en tant que Responsable des Opérations ou Logistique. Il est actuellement Responsable logistique d'ACTED au Sud Soudan.

## **14.2 CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE**

Monsieur Hervé Borgoltz, président-directeur général détient à ce jour une participation indirecte de 67,7% de la Société. Se reporter aux chapitres 17.2 et 18.1 du présent Document de base.

Pour permettre un contrôle indépendant des conventions réglementées, le conseil d'administration compte trois administrateurs indépendants (Jean-Louis LEGRAND, Jean-Charles CHAIGNE et Catherine LOTT-VERNET).

Il existe des conventions entre apparentés décrites aux paragraphes 16.2 et 19.2.

Un conflit d'intérêt potentiel concerne les locaux loués par le Groupe par une convention de sous location auprès du holding HFZ (contrôlée par le dirigeant) qui bénéficie d'un bail de la part de la société SARL DU PONT DU PASSAGE DES EAUX détenue à 85,5% par Mr Hervé Borgoltz, actuel PDG de la Société et à 14,5% par Mme France Borgoltz, administratrice de la Société.

Les conditions de cette convention sont détaillées au paragraphe 19.2.

Afin de gérer cette situation de conflit d'intérêt potentiel, la Société a demandé un avis d'expert immobilier indépendant sur la valeur locative des locaux loués par ces sociétés à des sociétés du Groupe. Cette mission a conclu que les loyers pratiqués sont conformes avec les conditions de marché (se reporter au paragraphe 23).

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêt actuel ou potentiel entre les devoirs, à l'égard de la Société, et les intérêts privés et/ou autres devoirs des personnes composant les organes d'administration et de la direction générale, telles que visées au paragraphe 14.1 ci-dessus.

## 15. REMUNERATIONS ET AVANTAGES

### 15.1 REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

L'information est établie dans le présent document de base en se référant à la « *Position-recommandation AMF 2014-14 « Guide d'élaboration des documents de référence adapté aux valeurs moyennes »* » contenant la « recommandation relative à l'information à donner sur les rémunérations des mandataires sociaux ». Les tableaux n°1, n°2, n°3 et n°11 sont présentés ci-dessous<sup>29</sup>.

Au titre des deux derniers exercices clos, le seul mandataire social dirigeant était la société Holding HFZ (dont le capital est détenu à hauteur de 50,0005% par Hervé BORGOLTZ et 49,9994% par son épouse Mme France BORGOLTZ), représentée par son gérant Monsieur Hervé BORGOLTZ.

**Tableau N°1**

Tableau de synthèse des rémunérations et des BSPCE attribués à chaque dirigeant mandataire social		
Noms	Exercice clos le 30 juin 2015	Exercice clos le 30 juin 2014
<b>Holding HFZ - Présidente de la SAS jusqu'au 27 octobre 2015 Représentée par Hervé BORGOLTZ</b>		
Rémunération due au titre de l'exercice (1)	310 000 €	310 000 €
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice	- €	- €
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	- €	- €
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	- €	- €
<b>TOTAL</b>	<b>310 000 €</b>	<b>310 000 €</b>

(1) se reporter au tableau n°2

**Tableau N°2**

Récapitulatif des rémunérations attribuées à chaque mandataire social				
Noms	Exercice clos le 30 juin 2015		Exercice clos le 30 juin 2014	
	Montants dus au titre de l'exercice	Montants versés durant l'exercice	Montants dus au titre de l'exercice	Montants versés durant l'exercice
<b>Holding HFZ - Présidente de la SAS jusqu'au 27 octobre 2015 Représentée par Hervé BORGOLTZ</b>				
Rémunération fixe annuelle (1)	310 000 €	310 000 €	310 000 €	310 000 €
Rémunération variable annuelle	- €	- €	- €	- €
Rémunération variable pluri-annuelle	- €	- €	- €	- €
Rémunération exceptionnelle	- €	- €	- €	- €
Jetons de présence	- €	- €	- €	- €
Avantage en nature	- €	- €	- €	- €
<b>TOTAL</b>	<b>310 000 €</b>	<b>310 000 €</b>	<b>310 000 €</b>	<b>310 000 €</b>

(1) montant fixe annuel global de la rémunération de Holding HFZ en tant que Présidente de DBT ainsi que des sociétés DBT CEV SAS et DBT Ingénierie SAS, approuvée par le comité stratégique de la société DBT SAS du 15 juin 2011. Ce montant a été porté à la somme globale de 315 500 euros par décision de Holding HFZ, associée unique de chacune des sociétés DBT CEV et DBT Ingénierie, en date du 8 octobre 2015, à hauteur pour chacune de, respectivement, 210 000 euros et 105 500 euros.

<sup>29</sup> Les autres tableaux de la Recommandation AMF ne sont pas applicables, la Société n'ayant jamais émis de valeurs mobilières donnant accès au capital

Les sources de rémunération directe et indirecte du dirigeant du Groupe sont précisées comme suit :

**Au titre des exercices clos le 30 juin 2014 et au 30 juin 2015 :**

La société Holding HFZ, contrôlée par son gérant Mr Hervé Borgoltz, comme rappelé ci-dessus, assurait la présidence de la société DBT SAS et de ses filiales DBT CEV et DBT Ingénierie. Elle a perçu, au cours de ces deux exercices, une rémunération, mentionnée dans le tableau n°2 ci-dessus, en tant que Présidente de chacune des deux filiales opérationnelles DBT CEV et DBT Ingénierie, suivant décision de l'associée unique de chacune, DBT.

**Au titre de l'exercice en cours :**

Suite à la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration le 27 octobre 2015 la direction de la Société est dorénavant assurée par le Président-directeur général, Monsieur Hervé BORGOLTZ dont la rémunération est constituée des éléments suivants :

- une rémunération au titre de son mandat social de PDG versée par DBT, d'un montant annuel fixe de 10 000 €,
- une rémunération pour sa fonction opérationnelle auprès des filiales françaises DBT CEV et DBT Ingénierie à travers Holding HFZ, qui demeure Présidente des deux filiales, et dont le montant global a été porté à 315 500 € dont 210 000 € pour DBT CEV et 105 500 € pour DBT Ingénierie.

En outre, Holding HFZ perçoit de la part des sociétés du Groupe DBT des revenus correspondants à d'autres services rendus :

- les locaux occupés par les sociétés du Groupe font l'objet de versements de loyers, dans le cadre de conventions de sous location, via la société Holding HFZ, à une société immobilière, la Sarl du Pont du Passage des Eaux, contrôlée à 85,5% par Mr Hervé BORGOLTZ et à 14,5% par Mme France BORGOLTZ. Au titre des exercices clos le 30 juin 2015 et 30 juin 2014, ces paiements de loyers et charges se sont élevés respectivement à 339,7 K€ HT et 260,8 K€ HT. Se reporter au paragraphe 19.2 du présent Document de base,
- au titre de l'animation des sociétés françaises du Groupe, dans le cadre d'une convention d'animation mise en place le 27 octobre 2015, dont les conditions sont précisées au paragraphe 19.2, Holding HFZ percevra sur l'exercice en cours une rémunération de 10.000 euros HT laquelle se répartit comme suit : 4.000 euros HT par la Société et 3.000 euros HT par chacune des deux filiales de la Société.

**Tableau 3 : Récapitulatif des jetons de présence et les autres rémunérations perçues par les membres du Conseil d'Administration**

Néant. La Société étant sous forme de société simplifiée au cours des deux derniers exercices, il n'existait aucun mandataire social non dirigeant.

A compter de l'exercice en cours et suite à la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, il existera 5 mandataires sociaux non dirigeants (se reporter au 14.1 du présent Document de base). A ce jour, aucun d'entre eux ne perçoit de rémunération du Groupe à quelque titre que cela soit.

**Tableau N° 11**

Le tableau ci-dessous mentionne le dirigeant actuel étant rappelé que jusqu'au 27 octobre 2015, date de la transformation de la Société en société anonyme, le seul dirigeant mandataire social était la société Holding HFZ en tant que président de la SAS.

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnité ou avantage dus ou susceptible d'être dus à la raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnité relative à une clause de non concurrence	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
<b>Hervé BORGOLTZ - Président directeur général</b>								
Président-directeur général		X		X		X		X
Date de début de mandat	Première nomination: 27 octobre 2015							
Date de fin de mandat	Dernier renouvellement: NA 27 octobre 2021							

Les autres tableaux ne sont pas présentés dans la mesure où la Société n'a jamais émis de titres donnant accès au capital.

## 15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et dirigeants.

La Société n'a pas accordé de primes d'arrivée ni de départ à ces personnes.

## 15.3 BSA OU BCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Néant.

## 16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

### 16.1 DIRECTION DE LA SOCIETE

Par décision de l'assemblée générale Extraordinaire réunie le 27 octobre 2015, la Société a adopté un nouveau mode de gouvernance et est devenue une société anonyme à conseil d'administration dont la composition figure au paragraphe 14.1 ci-dessus.

#### Exercice de la Direction générale de la Société

Par décision en date du 27 octobre 2015, le Conseil d'administration a choisi de ne pas dissocier les fonctions de Président et Directeur Général en nommant Monsieur Hervé BORGOLTZ, Président-Directeur-Général.

### 16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE

A ce jour, il n'existe aucun contrat de services entre l'un ou l'autre des administrateurs, dirigeants ou non, et la Société ou l'une de ses filiales. En revanche, le Président-Directeur-Général est directement concerné par les conventions décrites au paragraphe 19.2 du présent Document de base.

Les montants perçus au titre de ces conventions figurent au paragraphe 15.1 du présent Document de base.

### 16.3 COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Il n'existe aucun comité spécialisé à ce jour.

### 16.4 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext Paris la Société compte se référer au code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié par Middlednext en 2009 (accessible sur le site [www.middlednext.com](http://www.middlednext.com)) tout en tenant compte de l'organisation, la taille et les moyens de la Société.

Recommandations du Code Middlednext	Adoptée	Sera adoptee	En cours de réflexion	Ne sera pas adoptée
<b>I. Le pouvoir exécutif</b>				
R1 : Cumul contrat de travail et mandat social	X			
R2 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux	X			
R3 : Indemnités de départ	X			
R4 : Régime des retraites supplémentaires	X			
R5 : Stock-options et attribution gratuite d'actions	X			
<b>II. Le pouvoir de « surveillance »</b>				
R6 : Mise en place d'un règlement intérieur du Conseil		X		
R7 : Déontologie des membres du Conseil	X			

R8 : Composition du Conseil – Présence des membres indépendants au sein du Conseil	X			
R9 : Choix des administrateurs	X			
R10 : Durée des mandats des membres du Conseil	X			
R11 : Information des membres du Conseil	X			
R12 : Mise en place des Comités			X(1)	
R13 : Réunions du Conseil et des Comités			X	
R14 : Rémunération des administrateurs	X			
R15 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil			X	

(1) Compte tenu de l'historique de la société, de son actionnariat, de sa taille, la mise en place de comités n'est pas pertinente à ce jour.

## 16.5 RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE

La Société n'est pas astreinte à l'obligation d'établir le rapport sur la composition, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration, ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société prévu par les articles L.225-37 et L.225-68 du Code de commerce.

Pour les besoins du présent Document de base, une description des principales dispositions existantes en matière de contrôle interne est présentée ci-dessous.

### Informations Comptables et Financières

La tenue de la comptabilité de la Société est régie par le code de commerce, et plus généralement, par l'environnement légal et réglementaire, en conformité avec les dispositions du Plan Comptable Général.

Dans ce cadre, outre les documents obligatoires, sont établis :

- une situation mensuelle du chiffre d'affaires ;
- un suivi quotidien des positions bancaires et de leurs prévisions bi-hebdomadaires ;
- un reporting mensuel de l'état de la facturation et des créances clients échues ainsi des autres indicateurs de performance de l'entreprise ;

Un expert-comptable missionné, le cabinet EY, intervient lors de l'établissement des comptes annuels. La Société est en cours de recrutement d'un Directeur administratif et financier.

### Procédures

#### *Gestion, Finance et Capital Humain*

Outre les procédures de reporting rappelées ci avant, certaines procédures ont été mises en place de façon itératives, sans pour autant faire l'objet d'un guide procédure écrit.

Il s'agit notamment des procédures de facturation client, de passation de commandes, de règlement fournisseurs et de recrutement.



De façon générale, ces procédures ont pour objet d'assurer, selon le principe de séparation des tâches, tant la traçabilité et la fiabilité des informations fournies par l'ensemble des services, que la communication de l'information entre les services concernés.

#### *Sécurité et sauvegarde des données*

La sécurité et la sauvegarde des données sont gérées en interne et en co-administration avec une société spécialisée en infrastructures systèmes et réseau.

Un pare-feu de marque STORMSHIELD est installé à chaque point d'entrée du réseau. Le trafic est filtré en provenance et à destination d'internet.

Les accès à distance se font :

- au travers du client VPN STORMSHIELD SSL ou IPSEC, installé sur les postes concernés, pour l'accès LAN,

Les sites Web sensibles du groupe, comme l'intranet, sont sécurisés par un certificat SSL.

L'architecture systèmes est composée de trois serveurs physiques

Les sauvegardes des données complètes sont réalisées sur un serveur de type NAS et externalisées vers des bandes magnétiques LTO quotidiennement. La rétention dans le pool de sauvegarde est de quinze jours.

Une bande est sortie hebdomadairement et confiée à un membre de la Direction.

#### *Contrôle des prix d'achat*

Un contrôle informatique avec SAP, permet de mesurer les écarts de prix entre la facture du fournisseur et la commande d'achat.

Les règles de contrôle interne qui seront mises en place au sein du Groupe seront définies par la direction générale.

Celles-ci s'inspireront notamment de la recommandation de l'Autorité des marchés financiers du 9 janvier 2008 telle que modifiée le 22 juillet 2010 (« Cadre de référence du contrôle interne : Guide de mise en œuvre pour les valeurs moyennes et petites ») et viseront notamment à assurer au sein du Groupe :

- le respect des lois et de la réglementation applicables aux filiales et aux établissements du Groupe ;
- l'application effective des directives, politiques et procédures internes, et bonnes pratiques fixées par la direction générale du Groupe ;
- la sauvegarde des actifs du Groupe ;
- la fiabilité et la sincérité des informations financières et des comptes communiqués aux organes sociaux et publiés ;
- la prévention et la maîtrise des risques identifiés résultant de l'activité du Groupe ; et l'optimisation de l'activité opérationnelle.

## 17. SALARIES

### 17.1 RESSOURCES HUMAINES

A la clôture des périodes considérées, l'effectif du Groupe, a évolué comme suit :

Effectifs fin de période	30/06/2015	30/06/2014
Direction Administration	1	1
Bureau d'études	6	8
Production	38	41
SAV - maintenance	11	3
Commercial	5	8
Marketing/Communication	1	2
<b>Sous total</b>	<b>62</b>	<b>63</b>
Interim et autres (1)	19	11
<b>Total effectif groupe</b>	<b>81</b>	<b>74</b>

(1) La ligne « Intérim et autres » est liée aux besoins ponctuels d'intérimaires pour faire face aux pics d'activité en production/assemblage en particulier.

### 17.2 PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

A la date du présent document de base, la participation directe et indirecte des membres du Conseil d'administration ainsi que le nombre de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société qu'ils détiennent sont les suivantes :

Actionnaires	Nombre d'actions	% du capital et droits de vote	Titres donnant accès au capital
Holding HFZ (1)	1 826 100	67,74%	Néant

(1) Holding patrimoniale détenue à 50,0005% par Hervé BORGOLTZ et 49,9994% par son épouse Mme France BORGOLTZ

### 17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

Néant à ce jour

### 17.4 CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION

Néant au jour de l'enregistrement du Document de base. Cependant, dès que le seuil légal du nombre de salariés ouvrant droit à obtention d'une participation selon la réglementation en vigueur sera franchi, le Groupe mettra en place a minima un système de participation tel que prévu par la loi.

## 18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

### 18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE

Le tableau de l'actionnariat ci-dessous présente la répartition du capital social et des droits de vote de la Société à la date d'enregistrement du présent Document de base compte-tenu de la division de la valeur nominale de l'action par 10 décidée par l'assemblée générale réunie le 27 octobre 2015.

Actionnaires	Nombre d'actions	% du capital et droits de vote
<b> Holding HFZ (1)</b>	<b>1 826 100</b>	<b>67,74%</b>
<b>Fonds gérés par Nord Capital (2)</b>	<b>434 770</b>	<b>16,13%</b>
<i>dont SCR Nord Capital investissement</i>	<i>349 560</i>	<i>12,97%</i>
<i>dont FIP Nord Cap 1</i>	<i>85 210</i>	<i>3,16%</i>
<b>Fonds gérés par Turenne Capital (2)</b>	<b>434 780</b>	<b>16,13%</b>
<i>dont FIP Hexagone Patrimoine 2</i>	<i>171 310</i>	<i>6,36%</i>
<i>dont FIP Hexagone Croissance 3</i>	<i>171 300</i>	<i>6,35%</i>
<i>dont FCPI Ecotech et Dév. Durable</i>	<i>92 170</i>	<i>3,42%</i>
<b>PUBLIC</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>2 695 650</b>	<b>100,00%</b>

(1) Holding patrimoniale détenue à 50,0005% par Hervé BORGOLTZ et 49,9994% par son épouse Mme France BORGOLTZ

(2) Nord Capital, société de gestion détenue à 66% par Turenne capital et à 34% par Nord Capital Investissement (contrôlée par le Crédit Agricole Nord de France), Turenne Capital étant elle-même société de gestion détenue par son management

### 18.2 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Néant.

### 18.3 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

A ce jour, les droits de vote de chaque actionnaire sont égaux au nombre d'actions détenues par chacun d'entre eux. Toutefois, à compter de l'admission des titres à la cote d'Alternext, un droit de vote double sera attribué à toute action détenue sous la forme nominative depuis au moins deux.

### 18.4 CONTROLE DE LA SOCIETE

A la date du présent Document de base, Monsieur Hervé Borgoltz, actuel PDG, contrôle indirectement la Société à travers son holding patrimonial « Holding HFZ » qui détient 67,74% du capital et des droits de vote.

La Société n'a pas mis en place de mesures en vue de s'assurer que ce contrôle ne soit pas exercé de manière abusive.

Il existe à ce jour, un pacte d'actionnaires qui, conformément aux termes de son article 17.1, deviendra caduc de droit au jour de la cotation de la Société.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'autre accord ou action de concert entre actionnaires.

## **18.5 ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE**

Aucun élément particulier de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur ne pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle.

## **18.6 ETAT DES NANTISSEMENTS**

### **18.6.1 Nantissements portants sur des actions de la Société**

Néant.

### **18.6.2 Nantissements d'actifs de la Société**

Néant.

## **19. OPERATIONS AVEC LES APPARENTES**

Les conventions réglementées existant à ce jour sont mentionnées dans le rapport spécial du commissaire aux comptes présentés ci-dessous.

Depuis l'établissement du rapport spécial du commissaire aux comptes relatif à l'exercice clos le 30 juin 2015, de nouvelles conventions réglementées, présentées au paragraphe 19.2 ci-dessous, ont été soumises à l'autorisation du Comité stratégique de la Société sous sa forme de SAS.

### **19.1 OPERATIONS INTRA-GROUPE**

Les conventions intra-groupe sont décrites au paragraphe 7.3 du présent Document de base.

### **19.2 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES**

#### **Contrat de prestations de service entre la Société et Holding HFZ, société contrôlée par Mr Hervé BORGOLTZ, Président-Directeur Général de la Société**

Par contrat en date du 28 juin 2012 et son avenant du 1<sup>er</sup> juillet 2014, la société Holding HFZ fournissait aux sociétés du groupe DBT assistance et conseil en comptabilité, gestion financière, déclarations fiscales et sociales, financement et investissements, personnel et paie, commercial, secrétariat général. Holding HFZ facturait ses prestations sur la base des coûts supportés augmentés d'une marge de 7%. Le montant facturé aux sociétés DBT-CEV et DBT-Ingénierie était fonction de la quote-part de chiffre d'affaires réalisé par chaque société.

Au titre de l'exercice clos le 30 juin 2015, Holding HFZ a facturé 178,6 K€ à DBT-CEV et 59,6 K€ à DBT-Ingénierie, soit 1,4% contre 1,2% au titre de l'exercice clos le 30 juin 2014 (186,7 K€ facturés à DBT-CEV et 62,2 K€ à DBT-Ingénierie).

Suite au transfert des salariés employés par la société Holding HFZ à la société DBT le 1<sup>er</sup> septembre 2015, il a été signé une nouvelle convention de prestations de services. Dès lors cette dernière assure dorénavant les prestations de service citées ci-dessus (à l'exception de celle relative à l'animation et la stratégie du groupe) et refacture en conséquence les prestations à chacune des entités bénéficiaires, la société Holding HFZ ainsi que les filiales DBT-CEV et DBT-Ingénierie.

La société facture ses prestations sur la base des coûts supportés augmentés d'une marge de 7%. Le montant facturé à la société Holding HFZ est un montant forfaitaire de 5.000 euros. Le solde facturé aux sociétés DBT-CEV et DBT-Ingénierie est fonction de la quote-part de chiffre d'affaires réalisé par chaque société.

#### **Convention d'animation entre la société HFZ, société contrôlée par Mr Hervé BORGOLTZ, Président-Directeur Général de la Société**

Par un contrat en date du 27 octobre 2015, la société Holding HFZ définit et conduit la stratégie de développement de ses filiales, les sociétés DBT, DBT-CEV et DBT Ingénierie.

En contrepartie, la Holding HFZ facture à ses filiales et sous-filiales un montant forfaitaire annuel de 10.000 euros HT (4.000 euros à DBT et 3.000 euros à chacune des filiales).

#### **Conventions de sous location entre la société Holding HFZ, contrôlée par Mr Hervé BORGOLTZ, et la société DBT relative aux bâtiments industriels**

Antérieurement au 1<sup>er</sup> novembre 2015 les locaux occupés par le groupe, décrits au paragraphe 8.1 du présent Document de base, faisaient l'objet de conventions décrites dans le rapport spécial présenté au paragraphe 19.3 ci-dessous.

Dorénavant les bâtiments sont loués par la société Holding HFZ dans le cadre de baux commerciaux à la SARL du PONT DU PASSAGE DES EAUX (après transformation de la SCI le 16/10/2015) contrôlée à 85,5% par Hervé BORGOLTZ, actuel PDG et principal associé de la Société.

Ces locaux sont ensuite sous-loués par Holding HFZ à la société DBT par le biais de deux conventions de sous location d'une durée identique au bail principal :

- 1<sup>ère</sup> convention portant sur le bâtiment 1 moyennant un loyer annuel de 142 K€,
- 2<sup>ème</sup> convention portant sur le bâtiment 2 moyennant un loyer annuel de 189 K€.

Par des conventions de sous location la Société facture à chacune de ses filiales DBT-CEV et DBT-Ingénierie les loyers des locaux qu'elles occupent. Les conditions financières sont identiques aux conditions appliquées précédemment (se reporter au paragraphe 7.3).

### **19.3 RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 30 JUIN 2015**

Aux associés,

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à se prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions en vue de leur approbation. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 223-17 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant de vous communiquer les informations prévues à l'article R.223-17 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

#### **Conventions soumises à l'approbation de l'Assemblée Générale**

Nous avons été avisés des conventions suivantes mentionnées à l'article L. 227-10 du code de commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice écoulé.

#### Bail commercial conclu pour le nouveau bâtiment

OBJET :

Un bail commercial a été signé avec la SCI DU PONT DU PASSAGE DES EAUX pour un ensemble industriel acquis le 10 juillet 2014, situé à Brebières (62117), Parc d'activités horizon 2000, 3 rue Maurice Grossemy.

La durée du bail est de neuf années entières et consécutives, rétroactivement, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2015.

personnes intéressées :

Actionnaire Monsieur Hervé BORGOLTZ

Montant du loyer annuel :

189.000 € ht

Convention de sous-location entre DBT et DBT INGENIERIE pour le nouveau bâtiment

OBJET :

Le locataire principal déclare mettre à disposition du sous-locataire les biens immobiliers désignés ci-dessous.

personnes intéressées :

locataire principal : la société DBT

Sous-locataire : la société DBT Ingénierie, filiale à 100% de la société DBT

Locaux :

1 ensemble industriel sis à Brebières (62117), Parc d'activités Horizon 2000, 3 rue Maurice Grossemy, édifié sur un terrain repris au cadastre sous la section ZD n°159, 161, 163, 183, 185, 186, 188, 190 et 192, pour une surface totale de 9 160 m<sup>2</sup>, et comprenant 1 900 m<sup>2</sup> d'atelier, 1 900 m<sup>2</sup> de magasin et 400 m<sup>2</sup> d'espace commun.

Ces locaux ont été acquis en juillet 2014 par la SCI DU PONT DU PASSAGE DES EAUX.

Surface totale sous-louée : 1 783 m<sup>2</sup> constituée de 950 m<sup>2</sup> d'atelier, 633 m<sup>2</sup> de magasin et 200 m<sup>2</sup> d'espace commun

durée convention :

01/01/2015 au 31/12/2023

dépôt de garantie :

pas de dépôt de garantie versé par le sous-locataire

montant du loyer annuel :

80.250 euros hors taxes et charges, encaissable mensuellement et d'avance

Convention de sous-location entre DBT et DBT INGENIERIE pour l'ancien bâtiment

OBJET :

Le locataire principal déclare mettre à disposition du sous-locataire les biens immobiliers désignés ci-dessous.

personnes intéressées :

locataire principal : la société DBT

Sous-locataire : la société DBT INGENIERIE, filiale à 100% de la société DBT

Locaux :

1 ensemble industriel sis à Brebières (62117), Z.A.C Horizon 2000, édifié sur un terrain repris au cadastre sous la section ZD n°131 et 164, pour une surface totale de 7 423 m<sup>2</sup>, comprenant 1 600 m<sup>2</sup> d'atelier et 800 m<sup>2</sup> de bureau

Surface totale sous-louée : 2 200 m<sup>2</sup> constituée de 600 m<sup>2</sup> de bureau (les « locaux ») et de 1 600 m<sup>2</sup> d'atelier.

durée convention :

01/01/2015 au 31/12/2023

dépôt de garantie :

pas de dépôt de garantie versé par le sous-locataire

montant du loyer annuel :

10.320 euros hors taxes et charges, encaissable mensuellement et d'avance

Convention de sous-location entre DBT et DBT-CEV pour le nouveau bâtiment

OBJET :

Le locataire principal déclare mettre à disposition du sous-locataire les biens immobiliers désignés ci-dessous.

personnes intéressées :

locataire principal : la société DBT

Sous-locataire : la société DBT-CEV, filiale à 100% de la société DBT

Locaux :

1 ensemble industriel sis à Brebières (62117), Parc d'activités Horizon 2000, 3 rue Maurice Grossemy, édifié sur un terrain repris au cadastre sous la section ZD n°159, 161, 163, 183, 185, 186, 188, 190 et 192, pour une surface totale de 9 160 m<sup>2</sup>, et comprenant 1 900 m<sup>2</sup> d'atelier, 1 900 m<sup>2</sup> de magasin et 400 m<sup>2</sup> d'espace commun.

Ces locaux ont été acquis en juillet 2014 par la SCI DU PONT DU PASSAGE DES EAUX.

Surface totale sous-louée : 2 417 m<sup>2</sup> constituée de 950 m<sup>2</sup> d'atelier, 1 267 m<sup>2</sup> de magasin et 200 m<sup>2</sup> d'espace commun

durée convention :

01/01/2015 au 31/12/2023

dépôt de garantie :

pas de dépôt de garantie versé par le sous-locataire

montant du loyer annuel :

108.758 euros hors taxes et charges, encaissable mensuellement et d'avance

Convention de sous-location entre DBT et DBT-CEV pour l'ancien bâtiment

OBJET :

Le locataire principal déclare mettre à disposition du sous-locataire les biens immobiliers désignés ci-dessous.



personnes intéressées :

locataire principal : la société DBT

Sous-locataire : la société DBT-CEV , filiale à 100% de la société DBT

Locaux :

1 ensemble industriel sis à Brebières (62117), Z.A.C Horizon 2000, édifié sur un terrain repris au cadastre sous la section ZD n°131 et 164, pour une surface totale de 7 423 m2, comprenant 1 600 m2 d'atelier et 800 m2 de bureau

Surface totale sous-louée : 2 200 m2 constituée de 600 m2 de bureau (les « locaux ») et de 1 600 m2 d'atelier.

durée convention :

01/01/2015 au 31/12/2023

dépôt de garantie :

pas de dépôt de garantie versé par le sous-locataire

montant du loyer annuel :

131.640 euros hors taxes et charges, encaissable mensuellement et d'avance

Conventions déjà approuvées par l'assemblée

En application de l'article R.223-16 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

Convention d'abandon de créances conclue au cours de l'exercice clos le 30/06/2011 consenti en faveur la Sasu D BT-C.E.V :

Les conditions de reconstitution de cette créance n'ont pas été réunies au cours de l'exercice

Fait à Lezennes, le 23 septembre 2015

Guillaume MAILLARD

Commissaire aux comptes

## 20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

### 20.1 COMPTES CONSOLIDES RELATIFS AUX EXERCICES CLOS LES 30 JUIN 2015 et 30 JUIN 2014

#### Bilan consolidé

En milliers d'euros	Note	30-juin-15			30-juin-14	1er juillet 2013
		Valeurs brut	Amort. Prov.	Valeurs nettes	Valeurs nettes	Valeurs nettes
Capital souscrit non appelé		-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles	3.1	1 756	- 1 031	725	704	855
Ecart d'acquisition		-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles	3.2	831	- 579	252	291	332
Immobilisations financières	3.3	632	-	632	837	442
Titres mis en équivalence		-	-	-	-	-
<b>Total Actif Immobilisé</b>		<b>3 220</b>	<b>- 1 611</b>	<b>1 609</b>	<b>1 832</b>	<b>1 629</b>
Stocks et en-cours	3.4	6 684	- 117	6 567	6 625	4 395
Clients et comptes rattachés	3.5	3 002	- 114	2 888	2 669	2 863
Autres créances et comptes de régularisation	3.5	2 580	-	2 580	2 806	2 357
Valeurs mobilières de placement	3.7	869	-	869	203	1 357
Disponibilités	3.7	189	-	189	1 070	4 346
<b>Total Actif</b>		<b>16 543</b>	<b>- 1 842</b>	<b>14 701</b>	<b>15 206</b>	<b>16 947</b>
Capital				270	270	270
Primes liées au capital				1 670	1 670	1 670
Ecart de réévaluation				-	-	-
Réserves				- 996	37	8
Réserves de conversion groupe				-	-	-
Résultat de l'exercice				- 300	- 1 033	278
Autres				-	-	-
<b>Total Capitaux Propres</b>	3.8			<b>643</b>	<b>944</b>	<b>2 225</b>
Intérêts hors groupe				-	-	-
Autres fonds propres				-	-	-
Provisions	3.9			61	53	268
Emprunts et dettes financières	3.11			7 603	7 736	6 813
Fournisseurs et comptes rattachés	3.12			5 042	4 855	5 069
Autres dettes et comptes de régularisation	3.12			1 352	1 618	2 573
<b>Total Passif</b>				<b>14 701</b>	<b>15 206</b>	<b>16 947</b>

## Compte de résultat consolidé

<i>En milliers d'euros</i>	<i>Note</i>	<b>30/06/2015</b>		<b>30/06/2014</b>	
Chiffre d'affaires	<b>3.13</b>	17 218	100%	20 087	100%
Coût des ventes	-	12 815	-	15 202	-
<b>Marge brute</b>		<b>4 403</b>	<b>26%</b>	<b>4 885</b>	<b>24%</b>
Frais de recherche & développement	<b>3.16</b>	- 1 703	-	1 715	-
Frais de marketing et de commercialisation	<b>3.17</b>	- 1 144	-	1 228	-
Frais généraux et administratifs	<b>3.18</b>	- 1 713	-	1 794	-
Autres produits d'exploitation		195		34	
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>38</b>	<b>0%</b>	<b>182</b>	<b>1%</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>3.21</b>	<b>- 338</b>	<b>-2%</b>	<b>247</b>	<b>-1%</b>
<b>Résultat courant des sociétés intégrées</b>	-	<b>300</b>	<b>-2%</b>	<b>66</b>	<b>0%</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>3.22</b>	<b>6</b>	<b>0%</b>	<b>1 070</b>	<b>-5%</b>
Impôts sur les résultats	<b>3.23</b>	- 6	-	103	-
<b>Résultat net avant amortissement et écart d'acquisition</b>	-	<b>300</b>	<b>-2%</b>	<b>1 033</b>	<b>-5%</b>
Quote part de résultat des sociétés mises en équivalence		-		-	
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisitions		-		-	
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	-	<b>300</b>	<b>-2%</b>	<b>1 033</b>	<b>-5%</b>
Intérêts minoritaires		-		-	
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	-	<b>300</b>	<b>-2%</b>	<b>1 033</b>	<b>-5%</b>
<i>Résultat par action en euros</i>		-1,11		-3,83	
<i>Résultat dilué par action en euros</i>		-1,11		-3,83	

## Tableau de flux de trésorerie consolidé

En milliers d'euros	Note	EXERCICE N	EXERCICE N-1
Résultat net total des sociétés consolidées		- 300	- 1 033
Elimination des amortissements et provisions (1)		213	- 87
Elimination de la variation des impôts différés	3.10	6	- 4
Elimination des plus ou moins values de cession		- 5	139
Autres produits et charges sans incidence trésorerie		-	125
<b>Total marge brute d'autofinancement</b>		<b>- 85</b>	<b>- 860</b>
Variation des stocks liée à l'activité	3.4	58	- 2 230
Variation des créances d'exploitation	3.5 / 3.6	1	- 251
Variation des dettes d'exploitation	3.12	4	- 1 412
<b>Flux net généré par (affecté à) l'activité</b>		<b>- 22</b>	<b>- 4 753</b>
Acquisition d'immobilisations	3.1 / 3.2/ 3.3	- 194	- 499
Cession d'immobilisations		234	25
Incidence des variations de périmètre		-	-
Variation nette des placements court terme		-	-
<b>Flux net provenant des (affecté aux) investissements</b>		<b>40</b>	<b>- 474</b>
Dividendes versés par la société mère		- 80	-
Dividendes versés aux minoritaires		-	-
Augmentations (réductions) de capital		-	0
Subventions d'investissements reçues		-	-
Emissions d'emprunts	3.11	-	2 002
Remboursements d'emprunts	3.11	- 606	- 545
Cession (acq.) nette actions propres		-	-
Variation nette des concours bancaires		-	-
<b>Flux net provenant du (affecté au) financement</b>		<b>- 686</b>	<b>1 457</b>
Incidence de la variation des taux de change		-	-
Incidence des changements de principes comptables		-	-
<b>Variation de trésorerie</b>		<b>- 668</b>	<b>- 3 770</b>
Trésorerie nette d'ouverture		1 180	4 950
Trésorerie nette de clôture		511	1 180

(1) A l'exclusion des provisions sur actifs circulants

La trésorerie de la trésorerie brute et nette est présentée en note 3.7

## Tableau de variation des capitaux propres

	Capital	Primes liées au capital	Réserves	Résultat de l'exercice	Capitaux propres part du groupe
En milliers d'euros					
<b>Capitaux propres au 30/06/2013</b>	<b>270</b>	<b>1 670</b>	<b>8</b>	<b>278</b>	<b>2 225</b>
Affectation résultat N-1	-	-	278	- 278	-
Dividendes	-	-	- 248	-	- 248
Part du groupe dans le résultat	-	-	-	- 1 033	- 1 033
Autres mouvements	-	-	-	-	-
<b>Capitaux propres au 30 juin 2014</b>	<b>270</b>	<b>1 670</b>	<b>37</b>	<b>- 1 033</b>	<b>944</b>
Affectation résultat N-1	-	-	- 1 033	1 033	-
Dividendes	-	-	-	-	-
Part du groupe dans le résultat	-	-	-	- 300	- 300
Autres mouvements	-	-	-	-	-
<b>Capitaux propres au 30 juin 2015</b>	<b>270</b>	<b>1 670</b>	<b>- 996</b>	<b>- 300</b>	<b>643</b>

## **ANNEXE AUX COMPTES CONSOLIDES VOLONTAIRES POUR LES EXERCICES CLOS AU 30 JUIN 2014 ET 30 JUIN 2015**

### **A/ Présentation du groupe**

Créée en 1990, DBT (Douaisienne de Basse Tension) est spécialisée dans les solutions de recharge pour véhicules électriques (bornes lentes/ normales/ semi rapides et rapides) , les bornes escamotables de contrôle d'accès et de dissuasion , les bornes de distribution d'énergie et les transformateurs de courant.

La Société est une société par actions simplifiée. Son siège social se situe Parc Horizon 2000 – rue Jean Monnet, 62117 BREBIERES, France. Elle est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés sous le numéro 379 365 208.

### **B/ Base de préparation**

Ces comptes consolidés volontaires relatifs aux exercices clos les 30 juin 2014 et 30 juin 2015 sont établis pour les besoins du prospectus établi dans le cadre du projet d'introduction en bourse de Douaisienne de Basse Tension sur Alternext. Ils ont été arrêtés en date du 24 septembre 2015 par le Président de la société.

## **1. PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES**

### **1.1 Référentiel comptable**

Les présents comptes consolidés sont établis sur une base volontaire conformément aux dispositions du Règlement 99.02 du Comité de réglementation comptable sur les comptes consolidés.

Les conventions générales comptables ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- Continuité d'exploitation
- Permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre
- Indépendance des exercices

Et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes consolidés. Sauf indication contraire, les chiffres sont présentés en milliers d'Euros.

Le principe de continuité d'exploitation a été retenu par le Président compte tenu des éléments suivants : La consommation historique de trésorerie liés à l'activité sur les deux derniers exercices (22K€ et 4 753 K€ de flux nets négatifs de trésorerie en 2014/2015 et 2013/2014) s'explique par un besoin élevé en BFR lié à la croissance du Groupe, financé en partie par le recours à la dette bancaire et à l'affacturage ; La trésorerie disponible au 30 juin 2015 de 511 K€ et le versement attendu de la créance de CIR de 198 K€ devrait permettre au Groupe de couvrir ses besoins en trésorerie jusqu'en mars 2016 ;

Afin de couvrir ses besoins en financement nécessaire à la période postérieure et financer sa croissance, le Président a d'ores et déjà pris les mesures suivantes pour assurer le financement nécessaire au-delà de mars 2016 : (i) préparation d'une introduction en bourse des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext Paris avec une levée de fonds concomitante au cours de l'exercice 2015/2016 si les conditions de marché le permettent, ces capitaux devant permettre à la Société de poursuivre ses activités et (ii) poursuite de recherche d'investisseurs dans le cadre d'un placement privé au cas où les conditions de marché ne permettraient pas de réaliser l'introduction en bourse envisagée. »

### **1.1 Evènements significatifs de l'exercice clos le 30 juin 2014**

Le chiffre d'affaires consolidé atteint 20 M€. L'exercice est marqué par des efforts importants en recherche et développement qui ont pesé sur la rentabilité d'exploitation.

Apport partiel d'actif au sein du Groupe :

Dans le cadre de ses développements à venir, la société Douaisienne de Basse Tension SAS est entrée dans une démarche globale de réorganisation de ses activités.

Après la filialisation de l'activité de fabrication et négoce de produits liés aux bornes de recharge pour les véhicules électriques et véhicules hybrides rechargeables intervenue en 2010 au profit de la société DBT CEV, il a été décidé de procéder à la filialisation du reste de ses activités, la société Douaisienne de Basse Tension SAS devenant une pure holding.

Un apport partiel d'actif a donc été effectué en date du 1er juillet 2013 entre les sociétés Douaisienne de Basse Tension SAS et DBT Ingénierie: cette opération étant une opération interne au périmètre de consolidation, elle n'a eu aucun impact sur les comptes consolidés.

### Litige Lactea

Le litige opposant la société Lactea à DBT s'est dénoué sur l'exercice suite à la décision de justice du 20 janvier 2014. DBT a été condamné à payer un montant de 1 151 K€ euros dont 1 079 K€ euros de principal.

DBT a fait appel de cette décision mais a dû régler cette indemnité (appel toujours en instance). Le litige est né en 2013 et concerne la livraison de bornes d'accès pour le marché algérien. Une provision pour risques de 218 K€ avait été comptabilisée au 30 juin 2013 et a été reprise sur l'exercice. L'impact net sur le résultat 2014 est de 933 K€ (se reporter à l'analyse du résultat exceptionnel).

### 1.2 Evènements significatifs de l'exercice clos le 30 juin 2015

#### **Restructuration – DBT Ingénierie :**

Dans le cadre d'un projet de restructuration de ses activités, DBT Ingénierie a engagé une procédure de licenciement collectif pour motif économique concernant 4 salariés en décembre 2014. Ces départs ont généré un coût de 40 K€.

**Contrôle fiscal :** Suite à un contrôle fiscal portant sur les exercices 2011-2012-2013, un redressement de 72 K€ a été constaté sur l'exercice dont 13 K€ d'intérêt et de pénalités. L'administration fiscale a remis en cause une partie du calcul du Crédit impôt recherche pour 18 K€ et un crédit d'impôt prospection pour 40 K€.

### 1.3 Evènements postérieurs au 30 juin 2014

Les évènements postérieurs à 2014 correspondent à ceux décrits dans les évènements significatifs de l'exercice clos le 30 juin 2015 ou postérieurs au 30 juin 2015 ou ne sont pas significatifs. Les autres évènements postérieurs à 2014 ne sont pas significatifs.

### 1.4 Evènements postérieurs au 30 juin 2015

Le Groupe poursuit ses négociations avec son partenaire historique Nissan afin de clarifier des situations opérationnelles qui se révèlent divergentes avec certaines clauses contractuelles, en particulier pour bénéficier d'une extension de garantie d'une année complémentaire. A ce jour aucun accord formel n'a été signé.

Aucun autre événement majeur n'est à signaler.

### 1.5 Utilisation d'estimations

La préparation des états financiers nécessite l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui peuvent avoir un impact sur la valeur comptable de certains éléments du bilan ou du compte de résultat, ainsi que sur les informations données dans certaines notes de l'annexe.

Le Groupe revoit ces estimations et appréciations de manière régulière pour prendre en compte l'expérience passée et les autres facteurs jugés pertinents au regard des conditions économiques.

Ces estimations, hypothèses ou appréciations sont établies sur la base d'informations ou situations existantes à la date d'établissement des comptes, qui peuvent se révéler, dans le futur, différentes de la réalité.

L'utilisation d'estimations est particulièrement sensible en matière de provisions pour risques et d'engagements retraite.

Par ailleurs, compte tenu de la nature des échanges en-cours avec son partenaire Nissan, le Groupe considère que, nonobstant la non-formalisation par Nissan d'une garantie de deux ans, Nissan assurera les coûts engendrés par les malfaçons et autres dysfonctionnements survenant dans les deux ans de l'installation des bornes.

D'une manière générale, le Groupe DBT opérant dans un domaine d'activité innovant, il lui est impossible pour l'instant d'établir des prévisions de charges d'entretien appuyées sur des bases historiques et statistiques.

### 1.6 Immobilisations incorporelles et corporelles

Les immobilisations sont évaluées à leur coût d'acquisition, frais accessoires directement attribuables inclus.

L'amortissement est calculé en fonction de la durée d'utilisation estimée des différentes catégories d'immobilisations.

Les principales durées d'utilisations retenues sont les suivantes :

Catégories d'immobilisation	Mode retenue	Durée retenue
Frais de recherche et développement	Linéaire	4 à 5 ans
Logiciel	Linéaire	1 à 3 ans
Matériel et outillage	Linéaire	4 à 5 ans
Agencements	Linéaire	3 à 10 ans
Matériel de transport	Linéaire	4 à 5 ans
Matériel de bureau et informatique	Linéaire	3 à 4 ans
Mobilier de bureau	Linéaire	5 ans

Il est à noter que les frais directs internes et externes engagés pour la recherche et le développement sont capitalisés lorsque, notamment, la faisabilité technique du projet et sa rentabilité peuvent être raisonnablement considérées comme assurées.

La faisabilité technique est déterminée projet par projet. Les montants afférents au développement qui ne sont pas capitalisés sont immédiatement comptabilisés en résultat, en frais de recherche et développement.

Les frais de recherche et développement activés concernent principalement le projet de développement d'une nouvelle génération borne de charge rapide.

### 1.7 Immobilisations financières

Les immobilisations financières comprennent notamment les titres de participation non consolidés, les dépôts et cautionnements liés aux baux encours et les dépôts de garantie liés au contrat d'affacturage.

Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

### 1.8 Stocks

Note sur le stock de matières premières

La valeur brute des marchandises et des approvisionnements comprend le prix d'achat et les frais accessoires.

Le cas échéant, une provision pour dépréciation est comptabilisée si la valeur de réalisation est inférieure à la valeur comptable.

### Note sur le stock de produits finis et d'en-cours



Les stocks de produits finis et d'en-cours sont principalement valorisés au coût de production comprenant les consommations matières, les charges directes ou indirectes de production les amortissements des biens concourant à la production. Les frais financiers sont exclus.

Le cas échéant, une provision pour dépréciation est comptabilisée si la valeur de réalisation est inférieure à la valeur comptable.

#### 1.9 Créances et autres créances

Les créances client sont valorisées à la valeur nominale. Une provision pour dépréciation est comptabilisée lorsque la valeur d'inventaire des créances présente un risque de recouvrabilité. La valeur d'inventaire est appréciée au cas par cas en fonction de l'ancienneté de la créance et de la situation dans laquelle se trouve le client.

Les autres créances sont composées majoritairement de créances fiscales et des créances liées au contrat d'affacturage.

Le Groupe a contracté auprès de HSBC Factoring et Eurofactor des contrats de cession de créances. La cession de créances au factor est comptabilisée en autres créances. Les retenues de garanties sont enregistrées en immobilisations financières (dépôts et cautionnements).

#### 1.10 Opérations en devises

Les opérations en monnaies étrangères sont initialement enregistrées dans la monnaie fonctionnelle de l'entité au taux de change en vigueur à la date d'opération. A la date de clôture, les actifs et passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis dans la monnaie fonctionnelle des entités aux taux en vigueur à la date de clôture. Tous les écarts sont enregistrés en résultat de la période.

#### 1.11 Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement sont enregistrées à leur coût d'acquisition. A chaque clôture, la valeur comptable est comparée à la valeur de marché de la valeur mobilière de placement. En cas de moins-value latente, une dépréciation est constatée.

#### 1.12 Provisions pour risques

Les provisions sont évaluées par la Direction pour faire face aux obligations actuelles du groupe (juridiques ou implicites), en respect des principes comptables français conformément aux dispositions du règlement CRC 2000-06.

L'évaluation des litiges est effectuée sur la base des demandes reçues des tiers, révisées le cas échéant en fonction des actions en défense de la société.

Le Groupe accorde à ses clients une garantie de deux ans sur les bornes QC. Le Groupe ne comptabilise aucune provision pour garantie puisqu'il ne dispose d'aucune statistique permettant de calculer une provision avec une fiabilité suffisante admise par les normes comptables et fiscales en vigueur.

#### 1.13 Provisions pour charges

La provision pour charges concerne uniquement les engagements de retraite.

Les salariés français de la Société bénéficient des prestations de retraite prévues par la loi en France :

- ✓ obtention d'une indemnité de départ à la retraite, versée par la Société, lors de leur départ en retraite (régime à prestations définies) ;
- ✓ versement de pensions de retraite par les organismes de Sécurité Sociale, lesquelles sont financées par les cotisations des entreprises et des salariés (régime à cotisations définies).

Les régimes de retraite, les indemnités assimilées et autres avantages sociaux qui sont analysés comme des régimes à prestations définies (régime dans lequel la Société s'engage à garantir un montant ou un niveau de prestation définie) sont comptabilisés au bilan sur la base d'une évaluation actuarielle des

engagements à la date de clôture, diminués de la juste valeur des actifs du régime y afférent, qui leur sont dédiés.

Cette évaluation repose notamment sur des hypothèses concernant l'évolution des salaires, l'âge de départ à la retraite et l'utilisation de la méthode des unités de crédit projetées, prenant en compte la rotation du personnel et des probabilités de mortalité. Les engagements de retraite sont calculés selon les hypothèses suivantes :

- La provision est calculée selon la méthode rétrospective (en fonction des droits acquis par les salariés à la fin de l'exercice comptable).
- Le taux de progression des salaires retenu est de 1,80 %.
- Le taux d'actualisation est de 2,06 %.
- Les droits ont été établis conformément à la loi ou aux conventions collectives dont dépend la société.
- Départ à la retraite à l'initiative de l'employé.
- Age de départ à la retraite fixé à 62 ans.
- Charges sociales comprises dans la provision.

#### 1.14 Chiffre d'affaires

Les principes de reconnaissance du chiffre d'affaires sont les suivants :

Ventes de biens : Les ventes de biens physiques (bornes, transformateurs...) sont comptabilisées à la date de transfert de propriété aux clients intervenant à la livraison (hors installation), net des remises, ristournes et commissions accordées.

Les livraisons non réalisées à la clôture d'un exercice ayant donné lieu à facturation sont comptabilisées en produits constatés d'avance.

Prestations de services : le revenu des activités de service (principalement maintenance, service-après-vente, extension de garantie...) est reconnu lorsque le service a été rendu.

La quote-part du contrat de service non afférent à l'exercice en cours ou des prestations de service non effectuées à la clôture d'un exercice mais ayant donné lieu à facturation sont comptabilisées en produits constatés d'avance.

Une garantie est attachée à chaque vente d'équipement.

#### 1.15 Coûts des ventes

Le coût des ventes comprend les principaux coûts externes suivants :

- Les achats de composants et modules électriques et électroniques et autres produits nécessaires à la production des biens vendus,
- Le coût de production des produits vendus incluant les salaires et charges des équipes de production et de maintenance des biens vendus, ainsi que les coûts des prestations de services des tiers pour la fabrication, l'assemblage et la maintenance des biens vendus,
- Les provisions sur stocks,
- Les droits de douane, coûts de transports et autres taxes directement attribuables aux achats de composants,

#### 1.16 Frais de recherche et développement

Les montants afférents au développement qui ne sont pas capitalisés sont immédiatement comptabilisés en résultat, en frais de recherche et développement.

Cette rubrique du compte de résultat intègre toutes les dépenses afférentes à la recherche et au développement, y compris les salaires et charges des équipes dédiées.

#### 1.17 Frais de marketing et de commercialisation

Cette rubrique du compte de résultat comprend toutes les dépenses de marketing et de commercialisation, y compris les salaires, charges et frais accessoires des équipes dédiées, les divers coûts externes engagés dans le cadre des opérations de marketing et de commercialisation des produits ainsi que les provisions pour créances douteuses.

#### 1.18 Frais généraux et administratifs

Cette rubrique comprend toutes les dépenses administratives et de frais généraux, y compris les salaires et charges des équipes dédiées ainsi que toutes les autres charges non affectées au coût des ventes, aux coûts de production, aux frais de recherche et développement au coût de marketing et de commercialisation.

#### 1.19 Autres produits d'exploitation

Cette rubrique regroupe les subventions d'exploitation obtenues par le groupe sur la période.

#### 1.20 Information sectorielle

Le groupe est organisé en deux pôles d'activités : le pôle historique regroupant la mesure électrique, le contrôle d'accès et la distribution d'énergie et le pôle dédié aux bornes de recharge pour véhicules électriques.

#### 1.21 Résultat financier

Le résultat financier comprend les produits et charges liés à la trésorerie et les flux bancaires, les charges d'intérêts sur les emprunts et les gains et pertes de change.

#### 1.22 Distinction entre résultat exceptionnel et résultat courant

Le résultat courant est celui provenant des activités dans lesquelles le groupe est engagé dans le cadre de ses affaires ainsi que les activités annexes qu'elle assume à titre accessoire ou dans le prolongement de ses activités normales.

Le résultat exceptionnel résulte des événements ou opérations inhabituels distincts de l'activité et qui ne sont pas censés se reproduire de manière fréquente et régulière.

#### 1.23 Impôt et crédits d'impôt

L'impôt sur les résultats correspond au cumul, corrigé éventuellement de la fiscalité différée, des impôts sur les bénéfices des différentes sociétés du Groupe.

Le CIR (crédit d'impôt recherche) est imputé sur l'impôt sur les sociétés.

En revanche, le CICE (crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) est comptabilisé en déduction des « charges de personnel ».

#### 1.24 Résultat par action

Le résultat par action correspond au résultat net consolidé -part du groupe- se rapportant au nombre moyen pondéré d'actions de la société mère Douaisienne de Basse Tension, en circulation au cours de l'exercice.

Conformément à l'avis OEC n°27 § 3, lorsque le résultat net de base par action est négatif, le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action.

## 2 PRINCIPES ET METHODES de CONSOLIDATION

### 2.1 Modalités de consolidation

L'intégration globale est pratiquée pour toutes les filiales dont le Groupe détient directement et indirectement le contrôle exclusif.

Les entreprises sont consolidées sur la base de leurs comptes sociaux retraités pour être mis en conformité avec les principes comptables retenus par le Groupe.

Toutes les transactions significatives entre les Sociétés consolidées ainsi que les profits internes non réalisés, sont éliminés.

Le compte de résultat consolidé intègre les comptes de résultat des sociétés acquises à compter de leur date d'acquisition ou de création.

Les filiales sont des entreprises contrôlées par le Groupe. Le contrôle existe lorsque le Groupe détient le pouvoir de diriger, directement ou indirectement, les politiques financières et opérationnelles de l'entreprise de manière à obtenir des avantages des activités de celle-ci. Le contrôle est généralement présumé exister si le Groupe détient plus de la moitié des droits de vote de l'entreprise contrôlée.

Les sociétés contrôlées de manière exclusive, directement ou indirectement, sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale. Les états financiers des filiales significatives sont inclus dans les états financiers consolidés à compter de la date du transfert du contrôle effectif jusqu'à la date où le contrôle cesse d'exister.

Après identification des opérations intragroupes, l'ensemble des créances et dettes ainsi que des charges et des produits relatifs à ces opérations ont été éliminés des comptes consolidés.

### 2.2 Périmètre

Unités	Taux d'intérêt	Taux de contrôle	Méthode de conso.	Taux d'intérêt	Taux de contrôle	Méthode de conso.
Douaisienne de Basse Tension	100,00%	100,00 %	IG	100,00%	100,00 %	IG
Douaisienne de Basse Tension - CEV	100,00%	100,00 %	IG	100,00%	100,00 %	IG
Douaisienne de Basse Tension - INGENIERIE	99.9%	100,00 %	IG			NI

NI : Non Intégrée

IG : Intégration Globale

MEE : Mise en équivalence

#### **Sociétés non consolidées :**

Plusieurs entités n'ont pas été intégrées dans le périmètre de consolidation compte tenu de la non-matérialité de leur activité.

Valeur des titres Turning Point : 80 000 €

Valeur des Titres DBT USA : 690 €

Valeur des titres Com'publics : 4 482€

Soit un montant total au 30 juin 2015 de 85 172 euros.

**Chiffres clés relatifs aux trois sociétés non consolidées dans lesquelles la filiale DBT CEV détient une participation**

(Montant en K€)

Nom	%	Valeur brute des titres	Valeur nette des titres	Capitaux propres	CA	Résultat net	Dettes vis-à-vis de DBT CEV	Créances vis-à-vis de DBT CEV
Turning Point (1)	40%	80	80	217	564	(71)	--	--
DBT USA (2)	100%	0,7	0,7	(270)	--	(8)	295	--
Com'Publics (3)	5%	4,5	4,5	NC	NC	NC	NC	NC

Derniers comptes connus au 31/08/2013

Derniers comptes connus au 30/06/2014

Informations non disponibles

### 2.3 Date de clôture des comptes

La société consolidante clôture ses comptes au 30 juin. Il en est de même pour l'ensemble des autres sociétés comprises dans le périmètre de consolidation.

### 2.4 Opérations de crédit-bail

Les biens acquis en crédit-bail, et dont la valeur est significative, sont comptabilisés comme des biens acquis en toute propriété et amortis. Le retraitement, dans le cas des sociétés utilisatrices (preneurs) de biens consiste à inscrire le prix d'achat des biens en immobilisations corporelles et à constater une dette financière. Les redevances payées sont annulées, une dotation aux amortissements et une charge financière sont constatées comme pour une immobilisation acquise à crédit.

### 2.5 Impôts différés

Le groupe comptabilise des impôts différés en cas :

- de différences temporaires entre les valeurs fiscales et comptables des actifs et passifs au bilan consolidé,
- de crédits d'impôts et de reports déficitaires.

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, en appliquant le dernier taux d'impôt en vigueur pour chaque société.

Les actifs d'impôts différés ne sont pris en compte que :

- si leur récupération ne dépend pas des résultats futurs,
- ou si leur récupération est probable par suite de l'existence d'un bénéfice imposable attendu au cours de leur période de dénouement.

### 3 DETAIL DES POSTES DU BILAN ET DU COMPTE DE RESULTAT

#### 3.1 Immobilisations incorporelles

	01/07/2013	Acquisitions	Dotations de l'exercice	Reclassements et mises au rebut	30/06/2014
Frais de recherche	1 315	-	-	-	1 315
Concessions, brevets & droits similaires	276	4	-	3	282
Fonds commercial	38	-	-	-	38
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>1 629</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1 636</b>
Amt/Dép. frais de rech.	- 588	-	- 88	-	- 677
Amt/Dép. conc, brevets & dts similaires	- 186	-	- 69	-	- 255
<b>Amt/dép. immobilisations incorporelles</b>	<b>- 774</b>	<b>-</b>	<b>- 157</b>	<b>-</b>	<b>- 932</b>
<b>Total valeur nette</b>	<b>855</b>	<b>4</b>	<b>- 157</b>	<b>-</b>	<b>704</b>

	30/06/2014	Acquisitions	Dotations de l'exercice	Reclassements et mises au rebut	30/06/2015
Frais de recherche	1 315	121	-	-	1 436
Concessions, brevets & droits similaires	282	-	-	-	282
Fonds commercial	38	-	-	-	38
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>1 636</b>	<b>121</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1 756</b>
Amt/Dép. frais de rech.	- 677	-	- 77	-	- 753
Amt/Dép. conc, brevets & dts similaires	- 255	-	- 23	-	- 278
<b>Amt/dép. immobilisations incorporelles</b>	<b>- 932</b>	<b>-</b>	<b>- 100</b>	<b>-</b>	<b>- 1 031</b>
<b>Total valeur nette</b>	<b>704</b>	<b>121</b>	<b>- 100</b>	<b>-</b>	<b>725</b>

Les frais de recherche et développement activés concernent principalement le développement d'une nouvelle génération de borne de charge rapide. Un montant de 121 K€ a été activé sur le l'exercice clos au 30 juin 2015. Les frais de recherche et développement sont amortis sur 4 à 5 ans.

Au 30 juin 2014, les concessions, brevets et droits similaires intègrent principalement les achats de progiciels et de licences informatiques.

Le fonds commercial est relatif à l'activité historique du Groupe (Transformateurs) : acquisition en 1999 du fonds de commerce SATEM. Il n'est pas amorti.

### 3.2 Immobilisations corporelles

	01/07/2013	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	Reclassements et mises au rebut	30/06/2014
Installations tech, matériel & outillage	605	80	-	-	-	685
Matériel de transport	4	8	- 1	-	-	12
Matériel informatique	10	1	-	-	-	11
Avances et acomptes s/immo. corp.	3	-	-	-	- 3	-
Autres immobilisations corporelles	221	-	- 137	-	-	85
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>843</b>	<b>89</b>	<b>- 138</b>	<b>-</b>	<b>- 3</b>	<b>792</b>
Amt/Prov. Matériel de transport	- 1	-	0	- 2	0	- 3
Amt/Prov. Matériel de bureau et matériel informatique	- 9	-	-	- 1	-	- 10
Amt/Dép. install tech, matériel & outil.	- 355	-	-	- 86	-	- 441
Amt/Dép. autres immobilisations corp.	- 146	-	127	- 25	-	- 45
<b>Amt/dép. immobilisations corporelles</b>	<b>- 511</b>	<b>-</b>	<b>127</b>	<b>- 115</b>	<b>-</b>	<b>- 499</b>
<b>Total valeur nette</b>	<b>332</b>	<b>89</b>	<b>- 13</b>	<b>- 115</b>	<b>- 3</b>	<b>291</b>
	30/06/2014	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	Reclassements et mises au rebut	30/06/2015
Installations tech, matériel & outillage	685	94	- 36	-	-	742
Matériel de transport	11	0	- 3	-	-	8
Matériel informatique	11	-	-	-	-	11
Avances et acomptes s/immo. corp.	-	-	-	-	-	-
Autres immobilisations corporelles	83	1	- 14	-	-	70
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>790</b>	<b>95</b>	<b>- 53</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>831</b>
Amt/Prov. Matériel de transport	- 3	-	0	- 2	0	- 4
Amt/Prov. Matériel de bureau et matériel informatique	- 10	-	-	- 1	-	- 11
Amt/Dép. install tech, matériel & outil.	- 441	-	15	- 98	-	- 523
Amt/Dép. autres immobilisations corp.	- 45	-	13	- 9	-	- 41
<b>Amt/dép. immobilisations corporelles</b>	<b>- 499</b>	<b>-</b>	<b>29</b>	<b>- 109</b>	<b>-</b>	<b>- 579</b>
<b>Total valeur nette</b>	<b>291</b>	<b>95</b>	<b>- 25</b>	<b>- 109</b>	<b>-</b>	<b>252</b>

Les immobilisations corporelles sont composées principalement de matériel & outillage pour l'atelier et de travaux d'agencement dans les locaux.

Les investissements réalisés au moyen d'un contrat de location financement dont la valeur d'origine est jugée significative, sont retraités selon des modalités identiques à une acquisition à crédit pour leur valeur d'origine au contrat.

Au 30 juin 2015, Les biens en crédit-bail ont une valeur brute de 93 K€ et sont amortis à hauteur de 36 K€. L'impact en valeur nette de ce retraitement est de 57 K€ sur le poste immobilisations corporelles. Dans le cadre de ce retraitement, un emprunt de 59 K€ a été enregistré dans les comptes consolidés.

### 3.3 Immobilisations financières

	01/07/2013	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	30/06/2014
Titres de participation	225	-	- 140	-	85
Prêts, cautionn. & aut. créances - courants	356	406	- 10	-	752
<b>Immobilisations financières</b>	<b>582</b>	<b>-</b>	<b>- 150</b>	<b>-</b>	<b>837</b>
Dépréciations des titres	- 140	-	140	-	-
<b>Dép. immobilisations financières</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total valeur nette</b>	<b>442</b>	<b>406</b>	<b>- 10</b>	<b>-</b>	<b>837</b>

	30/06/2014	Acquisitions	Cessions	Dotations de l'exercice	30/06/2015
Titres de participation	85	-	-	-	85
Prêts, cautionn. & aut. créances - courants	752	-	- 205	-	547
<b>Immobilisations financières</b>	<b>837</b>	<b>-</b>	<b>- 205</b>	<b>-</b>	<b>632</b>
Dépréciations des titres	-	-	-	-	-
<b>Dép. immobilisations financières</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total valeur nette</b>	<b>837</b>	<b>-</b>	<b>- 205</b>	<b>-</b>	<b>632</b>

Sur l'exercice 2013/2014, le groupe s'est désengagé de plusieurs participations minoritaires pour un montant global de 140 K€. Ces titres étant totalement dépréciés, une reprise de provision de 140 K€ a été constatée

Les mouvements enregistrés sur le poste Dépôts et Cautionnement sont liés à l'évolution des dépôts de garantie affacturage. Au 30 juin 2015, les dépôts de garantie affacturage s'élèvent à 327 K€.

Au 30 juin 2015, le poste Dépôts et Cautionnement intègre également 50 K€ de dépôt de garantie vis-à-vis de Bpi France, 130 K€ de dépôts de garantie vis-à-vis d'Oséo et 40 K€ de dépôt de garantie pour la location des bâtiments.

### 3.4 Stock

	30/06/2014			01/07/2013		
	Brut	Provision	Net	Brut	Provision	Net
Stocks MP, fournitures et aut. appro.	4 809	- 292	4 517	4 288	- 225	4 063
Stocks -pôts finis et intermédiaires	2 107	-	2 107	332	-	332
<b>Total des stocks</b>	<b>6 916</b>	<b>- 292</b>	<b>6 625</b>	<b>4 620</b>	<b>- 225</b>	<b>4 395</b>

	30/06/2015			30/06/2014		
	Brut	Provision	Net	Brut	Provision	Net
Stocks MP, fournitures et aut. appro.	4 936	- 117	4 819	4 809	- 292	4 517
Stocks -pôts finis et intermédiaires	1 748	-	1 748	2 107	-	2 107
<b>Total des stocks</b>	<b>6 684</b>	<b>- 117</b>	<b>6 567</b>	<b>6 916</b>	<b>- 292</b>	<b>6 625</b>

La dynamique de croissance de l'activité de DBT CEV (bornes de recharge pour véhicules électriques) explique la hausse des stocks de matières premières et de produits finis sur la période 2013/2014.

Au cours de l'exercice clos le 30 juin 2015, une reprise de provision pour dépréciation des stocks a été constatée pour 174 K€ versus une dotation nette de 65K€ à fin juin 2014.



### 3.5 Créances clients et autres créances

	30/06/2014			01/07/2013		
	Brut	Provision	Net	Brut	Provision	Net
Clients et comptes rattachés	2 766	- 98	2 669	2 921	- 58	2 863
<b>Clients et comptes rattachés</b>	<b>2 766</b>	<b>- 98</b>	<b>2 669</b>	<b>2 921</b>	<b>- 58</b>	<b>2 863</b>

	30/06/2015			30/06/2014		
	Brut	Provision	Net	Brut	Provision	Net
Clients et comptes rattachés	3 002	- 114	2 888	2 766	- 98	2 669
<b>Clients et comptes rattachés</b>	<b>3 002</b>	<b>- 114</b>	<b>2 888</b>	<b>2 766</b>	<b>- 98</b>	<b>2 669</b>

Les créances clients ont une échéance inférieure à un an. Au 30 juin 2015, la provision pour créances douteuses s'élève à 114 K€ et représente 3,8% des créances.

La dotation de l'exercice clos le 30 juin 2015 est de 16 K€ versus une dotation nette de 40 K€ à fin juin 2014.

### 3.6 Créances clients et autres créances

	30/06/2014	Moins de 1 an			De 1 à 5 ans		> 5 ans	
Prêts, cautionn. & aut. créances - courants	752	532	220	-	-	-	-	
<b>Total Immobilisations financières</b>	<b>752</b>	<b>532</b>	<b>220</b>	-	-	-	-	
Créances clients	2 766	2 766	-	-	-	-	-	
<b>Total Clients et comptes rattachés</b>	<b>2 766</b>	<b>2 766</b>	-	-	-	-	-	
Créances sur personnel & org. sociaux	17	17	-	-	-	-	-	
Fournisseurs - Avances et acomptes versés	19	19	-	-	-	-	-	
Fournisseurs débiteurs	-	-	-	-	-	-	-	
Créances fiscales - hors IS	657	657	-	-	-	-	-	
Etat- impôt sur les bénéfices	542	542	-	-	-	-	-	
Impôts différés - actif	22	22	-	-	-	-	-	
Comptes courants - actif	296	296	-	-	-	-	-	
Autres créances	1 059	1 059	-	-	-	-	-	
Charges constatées d'avance	194	194	-	-	-	-	-	
<b>Total Autres créances</b>	<b>2 806</b>	<b>2 806</b>	-	-	-	-	-	
<b>Total</b>	<b>6 324</b>	<b>6 104</b>	<b>220</b>	-	-	-	-	

	30/06/2015	Moins de 1 an	De 1 à 5 ans	> 5 ans
Prêts, cautionn. & aut. créances - courants	547	327	220	-
<b>Total Immobilisations financières</b>	<b>547</b>	<b>327</b>	<b>220</b>	-
Créances clients	3 002	3 002	-	-
<b>Total Clients et comptes rattachés</b>	<b>3 002</b>	<b>3 002</b>	-	-
Créances sur personnel & org. sociaux	16	16	-	-
Fournisseurs - Avances et acomptes versés	26	26	-	-
Fournisseurs débiteurs	151	151	-	-
Créances fiscales - hors IS	585	585	-	-
Etat- impôt sur les bénéfices	248	248	-	-
Impôts différés - actif	16	16	-	-
Comptes courants - actif	337	337	-	-
Autres créances	1 039	1 039	-	-
Charges constatées d'avance	161	161	-	-
<b>Total Autres créances</b>	<b>2 580</b>	<b>2 580</b>	-	-
<b>Total</b>	<b>6 129</b>	<b>5 909</b>	<b>220</b>	-

Les créances fiscales hors IS concernent les crédits de TVA et la TVA sur Factures non parvenues.  
Les créances fiscales hors IS concernent les crédits de TVA pour 435 K€, le solde du poste étant composé de la TVA sur Factures non parvenues.

Le poste Etat – impôt sur les bénéfices intègre les créances correspondant au crédit impôt recherche (CIR) et au crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi. Au 30 juin 2015, il subsiste un montant de CIR de 198 K€ à encaisser et un montant de 49 K€ de CICE.

Les autres créances intègrent principalement les actifs liés aux contrats d'affacturages (créances en-cours de cession). Au 30 juin 2015, le poste créances factor s'élève à 611 K€ contre 888 K€ au 30 juin 2014.

Au 30 juin 2015, le poste autres créances intègre également un produit à recevoir de 151 K€ (subvention d'exploitation à recevoir).

Au 30 juin 2015, le poste comptes courants de 337 K€ concerne la société DBT USA pour 295 K€ et la société HBZ Holding pour 42 K€.

Les charges constatées d'avance concernent uniquement des charges d'exploitation.

### 3.7 Trésorerie nette

	30/06/2015	30/06/2014	01/07/2013
VMP	869	203	1 357
Disponibilités	188	1 070	4 346
<b>Trésorerie Brute</b>	<b>1 057</b>	<b>1 273</b>	<b>5 703</b>
Découvert bancaire	- 546	- 93	- 753
<b>Trésorerie nette</b>	<b>511</b>	<b>1 180</b>	<b>4 950</b>

### 3.8 Capital social

Le capital de DBT est resté inchangé au cours de la période présentée. Il est composé de 269 565 actions ordinaires au nominal de 1 euro entièrement libérées.

	Nombre	Valeur nominale
En début d'exercice	269 565	1
Action émises pendant l'exercice		
Augmentation de la valeur nominale		
En fin d'exercice	269 565	1

Dans l'hypothèse d'une conversion en actions de l'emprunt obligataire existant (se référer au paragraphe 3.11 ci-après), le nombre d'actions découlant de cette conversion serait de 86 956 actions. Le nombre d'actions diluées à la clôture de l'exercice clos les 30 juin 2014 et 30 juin 2015 tenant compte des actions qui seraient émises en cas de conversion de l'emprunt obligataire convertible est de 356 521 actions.

### 3.9 Provision pour risques et charges

	01/07/2013	Dotations de l'exercice	Reprise (prov. utilisée)	30/06/2014
Provisions pour risques	250	-	- 218	32
<b>Total Provisions pour risques</b>	<b>250</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>32</b>
Provisions pour pensions et retraites	18	4	- 1	21
<b>Total Provisions pour charges</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>- 1</b>	<b>21</b>

	30/06/2014	Dotations de l'exercice	Reprise (prov. utilisée)	30/06/2015
Autres provisions pour risques - non courant	32	-	-	32
<b>Total Provisions pour risques</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>32</b>
Provisions pour pensions et retraites - non courant	21	8	-	29
<b>Total Provisions pour charges</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>29</b>

Le litige opposant la société Lactea à DBT s'est dénoué sur l'exercice 2013/2014 suite à la décision de justice du 20 janvier 2014. DBT a fait appel de cette décision (appel toujours en instance au 30 juin 2015) mais a été condamné à payer un montant de 1 151 K€ dont 1 079 K€ de principal. La provision comptabilisée sur ce litige a été reprise à hauteur de 218 k€.

La provision de 32 K€ qui reste inscrite au bilan porte sur un litige avec un agent commercial antérieur au 30 juin 2013.

### 3.10 Impôts différés

	01/07/2013	Incidence résultat	30/06/2014
Impôts différés - actif	19	3	22
Impôts différés - passif	-	-	-
<b>Solde net d'impôt différé</b>	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>22</b>
<b>Ventilation de l'impôt différé par nature</b>			
ID / différences temporaires	12	2	15
ID / Retraitement des engagements de retraite	6	1	7
<b>Solde net d'impôt différé par Nature</b>	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>22</b>

	30/06/2014	Incidence résultat	30/06/2015
Impôts différés - actif	22	- 6	16
Impôts différés - passif	- 0	0	- 0
<b>Solde net d'impôt différé</b>	<b>22</b>	<b>- 6</b>	<b>16</b>
<b>Ventilation de l'impôt différé par nature</b>			
ID / différences temporaires	15	- 9	5
ID / Retraitement des engagements de retraite	7	3	10
<b>Solde net d'impôt différé par Nature</b>	<b>22</b>	<b>- 6</b>	<b>16</b>

### 3.11 Emprunts et dettes financières

	30/06/2013	Augmentation	Remb.	Reclass.	30/06/2014
Emprunts obligataires - non courant	2 500	-	-	-	2 500
Emprunts auprès établis. de crédit - non courant	2 772	1 990	- 434	- 258	4 070
Emprunts auprès établis. de crédit - courant	468	-	- 45	258	681
Autres emprunts et dettes assimilées - non courant	253	12	- 66	- 193	6
Autres emprunts et dettes assimilées - courant	43	-	-	193	236
Intérêts courus sur emprunts - courant	24	125	-	-	149
Concours bancaires (trésorerie passive)	752	-	- 662	-	90
Intérêts courus non échus - Trésorerie passive	1	-	3	-	4
-	-	-	-	-	-
<b>Total Emprunts et dettes financières</b>	<b>6 813</b>	<b>2 127</b>	<b>- 1 204</b>	<b>-</b>	<b>7 736</b>

	Ouverture	Augmentation	Remb.	Autres	Clôture
Emprunts obligataires - non courant	2 500	-	-	-	2 500
Emprunts auprès établis. de crédit - non courant	4 070	21	- 513	- 298	3 280
Emprunts auprès établis. de crédit - courant	681	-	- 60	169	791
Autres emprunts et dettes assimilées - non courant	6	-	- 6	-	-
Autres emprunts et dettes assimilées - courant	236	-	- 27	128	337
Intérêts courus sur emprunts - courant	149	-	-	-	149
Concours bancaires (trésorerie passive)	90	456	-	-	546
Intérêts courus non échus - Trésorerie passive	4	-	- 4	-	-
<b>Total Emprunts et dettes financières</b>	<b>7 736</b>	<b>477</b>	<b>- 610</b>	<b>-</b>	<b>7 603</b>

## Emprunt obligataire convertible en actions

Un emprunt obligataire a été émis par DBT le 22 avril 2011 pour 2 499 985 € et intégralement souscrit à cette même date. Ses principales caractéristiques sont les suivants :

**Nombre d'obligations et nominal :** Cet emprunt se décompose en 86 956 obligations (convertibles en autant d'actions de la société) d'une valeur nominale unitaire de 28,75 € ;

**Durée et remboursement normal :** d'une durée de 5 ans, cet emprunt sera remboursé en une tranche unique le 22 avril 2016 au plus tard ;

**Remboursement anticipé :** sous réserve d'une information préalable des obligataires, la Société dispose d'une faculté de remboursement anticipé à tout moment, à compter du 22 avril 2012, au moyen de fonds provenant d'un financement bancaire d'un même montant ;

**Taux :** L'emprunt est rémunéré au taux de 5%. Les intérêts sont payables le 22 avril de chaque année. Au 30 juin 2015, les charges d'intérêts relatives à cet emprunt et figurant au compte de résultat atteignent 124 999 € ;

**Conditions de conversion :** la conversion pourra être demandée par les obligataires à tout moment et au plus tard, dans les 3 mois qui suivront la date à laquelle les obligations seront appelées au remboursement selon la parité de 1 action nouvelle pour chaque obligation. La conversion intégrale de l'emprunt pourrait donc conduire à la création de 86 956 actions nouvelles ;

**Prime de non conversion :** elle est fixée à 10% l'an à partir de la souscription de l'emprunt. Lors du remboursement normal ou anticipé de l'emprunt, cette prime devra être intégralement payée en même temps que le principal. Au 30 juin 2015, le montant de cette prime atteint 1 047 254 € : Cette prime n'a pas été comptabilisée car à la date de l'arrêté, il n'y a pas de probabilité de non conversion.

## Endettement bancaire

L'endettement financier, hors découvert bancaire et dettes relatives au retraitement du crédit-bail, inclut plusieurs emprunts bancaires et des prêts financiers :

<i>Nom de l'emprunt</i>	<i>Date souscription</i>	<i>Montant</i>	<i>Durée</i>	<i>Taux</i>	<i>Prime de non conversion</i>	<i>Reste à rembourser au 30/06/2015</i>	<i>Reste à rembourser au 30/06/2014</i>	<i>Reste à rembourser au 01/07/2013</i>
Emprunt Obligataire convertible act	22/04/2011	2 499 985,00 €	5 ans	5%	10%	2500 K€	2500 K€	2500 K€
Emprunt OSEO 300KE (Dévelop.International)	05/10/2010	300 000,00 €	6 ans	3,53%		90 K€	150 K€	210 K€
Emprunt OSEO 1500KE (Dévelop.Participatif)	08/12/2011	1 500 000,00 €	7 ans	3,25%		1 050 K€	1350 K€	1 500 K€
Emprunt CA 300KE (Investiss.)	06/10/2010	300 000,00 €	6 ans	2,85%		78 K€	139 K€	199 K€
Emprunt BNP 300KE (Reconst.Fds roulement)	02/07/2010	300 000,00 €	7 ans	3,10%		106 K€	157 K€	206 K€
Emprunt Bpifrance (Renf.struct.financière)	11/06/2014	1 000 000,00 €	7 ans	4,60%		1 000 K€	1 000 K€	
Emprunt CA 102k€ (Equip.bâtiment)	06/08/2012	102 000,00 €	3 ans	2,60%		17 K€	51 K€	82 K€
Emprunt CA 38.5k€ (Outillage)	11/06/2012	38 500,00 €	3 ans	2,82%		2 K€	15 K€	28 K€
Emprunt CDN	25/05/2010	82 000,00 €	5 ans	3,30%			16 K€	24 K€
Emprunt HSBC 500k€ (FDR)	07/05/2014	500 000,00 €	7 ans	2,65%		429 K€	495 K€	
Emprunt SG 500K€ (FDR)	16/04/2014	500 000,00 €	7 ans	2,55%		428 K€	495 K€	
Emprunt OSEO 800k€ (Dévelop.Innovation)	25/06/2013	800 000,00 €	7 ans	3,43%		800 K€	800 K€	800 K€
Emprunt CDN 48KE	09/11/2012	48 000,00 €	3 ans	2,15%		11 K€	27 K€	43 K€

A l'exception de l'emprunt Crédit Agricole d'un montant de 300 K€ souscrit à taux variable (1,967% par an + euribor 3 mois), plafonné à 3,85%, tous les autres emprunts bancaires sont à taux fixe.

Certains emprunts comprennent des clauses de remboursement différé :

les emprunts OSEO de décembre 2011 et juin 2013 et l'emprunt BPI ont un différé de remboursement de 2 ans

le remboursement de l'emprunt OSEO d'octobre 2010 a démarré à compter de janvier 2012

l'emprunt BNP de 2010 a un différé de remboursement d'un an

le remboursement de l'emprunt Crédit Agricole de août 2012 a démarré à compter de janvier 2013  
Le poste autres emprunts et dettes assimilées intègre au 30 juin 2015 également une avance Prospection Coface pour 192 K€.

### 3.12 Ventilations des dettes par échéance

	30/06/2014	Moins de 1 an	De 1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunts obligataires - courant	2 500	-	2 500	-
Emprunts auprès établis. de crédit - non courant	4 070	-	3 218	852
Emprunts auprès établis. de crédit - courant	681	681	-	-
Autres emprunts et dettes assimilées	242	236	6	-
Concours bancaires (trésorerie passive)	90	90	-	-
Intérêts courus sur emprunts et découverts	153	153	-	-
<b>Total dettes financières</b>	<b>7 736</b>	<b>1 160</b>	<b>5 724</b>	<b>852</b>
Dettes Fournisseurs	4 855	4 855	-	-
<b>Total Dettes fournisseurs</b>	<b>4 855</b>	<b>4 855</b>	-	-
Dettes sociales - courant	358	358	-	-
Dettes fiscales (hors IS et CVAE)- courant	199	199	-	-
Clients - avances et acomptes reçus	13	13	-	-
Comptes courants groupe passifs - courant	48	48	-	-
Dividendes à payer	248	248	-	-
Autres dettes - courant	69	69	-	-
Produits constatés d'avance	683	683	-	-
<b>Total autres dettes</b>	<b>1 618</b>	<b>1 618</b>	-	-
<b>Total dettes</b>	<b>14 209</b>	<b>7 633</b>	<b>5 724</b>	<b>852</b>
	30/06/2015	Moins de 1 an	De 1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunts obligataires - courant	2 500	2 500	-	-
Emprunts auprès établis. de crédit - non courant	3 280	-	2 939	342
Emprunts auprès établis. de crédit - courant	791	790	-	-
Autres emprunts et dettes assimilées - courant	337	337	-	-
Concours bancaires (trésorerie passive)	546	546	-	-
Intérêts courus sur emprunts - courant	149	149	-	-
<b>Total dettes financières</b>	<b>7 603</b>	<b>4 323</b>	<b>2 939</b>	<b>342</b>
Dettes Fournisseurs	5 042	5 042	-	-
<b>Total Dettes fournisseurs</b>	<b>5 042</b>	<b>5 042</b>	-	-
Dettes sociales - courant	338	338	-	-
Dettes fiscales (hors IS et CVAE)- courant	227	227	-	-
Clients - avances et acomptes reçus	239	239	-	-
Comptes courants groupe passifs - courant	1	1	-	-
Dividendes à payer	168	168	-	-
Autres dettes - courant	246	60	-	-
Produits constatés d'avance	133	133	-	-
<b>Total autres dettes</b>	<b>1 352</b>	<b>1 352</b>	-	-
<b>Total dettes</b>	<b>13 997</b>	<b>10 717</b>	<b>2 939</b>	<b>342</b>

Courant = moins d'un an

Non Courant = plus d'un an

Au 30 juin 2015, le poste Fournisseurs intègre un montant de 660 K€ de factures non parvenues.

La distribution de réserves décidée par l'assemblée générale réunie le 7 octobre 2013 d'un montant de 248 K€ n'a été versée qu'à hauteur de 80 K€ au cours de l'exercice clos le 30 juin 2015. Le solde non encore versé s'élève à 168K€ au 30 juin 2015.

Le montant inscrit en compte courant au 30 juin 2014 pour 48 K€ concerne la société Holding HFZ. Les produits constatés d'avance sont essentiellement composés des facturations d'avance aux clients relatives aux matériels non livrés (principalement bornes de charges rapides).

### 3.13 Ventilation du Chiffre d'affaires

#### Répartition des ventes par zones géographiques (en K€) :

	30/06/2015	30/06/2014
France	6 383	6 393
Etranger	10 835	13 694
Chiffre d'affaires	<b>17 218</b>	<b>20 087</b>

Le chiffre d'affaires export est réalisé principalement en Europe.

#### Répartition des ventes par activités (en K€) :

	30/06/2015	30/06/2014
Activité historique	4 312	4 373
dont services	29	19
Bornes de recharge	12 906	15 714
dont services	3 771	2 248
Chiffre d'affaires	<b>17 218</b>	<b>20 087</b>

#### Répartition par canal de ventes (en K€) :

	30/06/2015	30/06/2014
Ventes directes	9 339	10 107
Ventes indirectes sur bien	4 108	7 732
Ventes services	3 771	2 248
Chiffre d'affaires	<b>17 218</b>	<b>20 087</b>

### 3.14 Frais de personnel

Les tableaux ci-dessous présentent les frais de personnel lié à l'effectif salarié. Le groupe a recours également à des intérimaires. Au 30 juin 2015, le montant total du coût lié aux intérimaires s'élève à 963 K€, contre 717 K€ au 30 juin 2014.

En K€	30/06/2015	30/06/2014
Rémunérations du personnel	- 1 693	- 1 609
Charges de sécurité soc. et de prévoy.	- 645	- 570
Autres charges de personnel (dont intéressement)	18	42
<b>Charges de personnel</b>	<b>- 2 320</b>	<b>- 2 137</b>



En K€	30/06/2015	30/06/2014
Frais de personnel - Coût des ventes	-1 346	-1 154
Frais de personnel - Frais de R&D	-441	-363
Frais de personnel - Frais de Marketing et commercialisation	-487	-492
Frais de personnel - Frais généraux et administratifs	-46	-128
<b>Total frais de personnel</b>	<b>-2 320</b>	<b>-2 137</b>

### 3.15 Information sectorielle

Au titre des deux exercices présentés, la contribution consolidée des deux activités aux comptes du Groupe est la suivante :

#### Exercice 2013/2014

Activités	Activités historiques	Bornes recharge	de	Total consolidé
Chiffre d'affaires	4 373	15 714		20 087
<i>Dont « ventes de biens »</i>	4 354	13 466		17 820
<i>Dont « services »</i>	19	2 248		2 267
Marge brute	1 175	3 710		4 885
Résultat d'exploitation	(283)	465		182
<i>Dont dotations aux amortissements et provisions</i>	(43)	(338)		(381)

#### Exercice 2014/2015

Activités	Activités historiques	Bornes recharge	de	Total consolidé
Chiffre d'affaires	4 312	12 906		17 218
<i>Dont « ventes de biens »</i>	4 283	9 135		13 418
<i>Dont « services »</i>	29	3 771		3 800
Marge brute	1 157	3 246		4 403
Résultat d'exploitation	(192)	230		38
<i>Dont dotations aux amortissements et provisions</i>	10	(69)		(59)

### 3.16 Frais de recherche et développement

En K€	30/06/2015	30/06/2014
Sous-traitance et prestations externes	- 1 193	- 982
Frais de personnel	- 441	- 363
Personnel Interimaire	- 68	- 148
Autres impôts et taxes	-	- 24
Déplacements - missions	- 26	- 25
Production immobilisée	121	-
Autres charges	- 2	- 61
Dotation amort. & provision	- 94	- 112
<b>Total Frais de Recherche &amp; Développement</b>	<b>- 1 703</b>	<b>- 1 715</b>

### 3.17 Frais de marketing et de commercialisation

	30/06/2015	30/06/2014
Charges externes	- 34	- 44
Honoraires	- 276	- 270
Publicité	- 187	- 214
Autres Impôts & taxes	- 3	- 22
Frais de personnel	- 487	- 492
Personnel Interimaire	- 37	- 63
Déplacements - missions	- 82	- 38
Autres charges	- 10	- 30
Dotation amort. & provision	- 28	- 55
<b>Total frais de marketing et de commercialisation</b>	<b>- 1 144</b>	<b>- 1 228</b>

Les dotations aux amortissements et provisions comprennent 16K€ de dotations nettes de reprises sur créances douteuses en juin 2015 contre 40K€ en juin 2014.

### 3.18 Frais généraux et administratifs

	30/06/2015	30/06/2014
Locations et charges locatives	-435	-343
Honoraires	-837	-838
Déplacements - missions	-76	-73
Autres impôts et taxes	-103	-51
Frais de personnel	-46	-128
Personnel Interimaire	-53	-5
Autres charges	-147	-342
Dotation amort. & provision	-16	-14
<b>Total Frais Généraux et administratifs</b>	<b>-1 713</b>	<b>-1 794</b>

Notons que le groupe a opté pour affecter la totalité des frais de location et charges locatives au poste Frais généraux et administratifs.

### 3.19 Variation nette des amortissements et provisions par nature

	30/06/2015	30/06/2014
Dotations aux Amort./Dép.immo.	- 209	- 272
Var. nette des dép. actif circulant	158	- 105
Var. nette des provisions	- 8	- 3
<b>Total Variations nettes des amort. et des dép.</b>	<b>- 59</b>	<b>- 381</b>

### 3.20 Variation nette des amortissements et provisions par destination

En K€	30/06/2015	30/06/2014
Atelier - Production	79	- 199
Recherche & Développement	- 94	- 112
Marketing & Commercialisation	- 28	- 55
Frais généraux et administratifs	- 16	- 14
<b>Effectif</b>	<b>- 59</b>	<b>- 381</b>

### 3.21 Détail du résultat financier

	30/06/2015	30/06/2014
Charges d'intérêts sur emprunt	- 267	- 253
Pertes de change	- 17	- 5
Autres charges financières	- 76	- 45
<b>Total Charges financières</b>	<b>- 360</b>	<b>- 303</b>
Revenus actifs financ. hors équiv. de trésorerie	21	54
Gains de change	1	2
<b>Produits financiers</b>	<b>23</b>	<b>56</b>
Dot./dép des actifs financiers	-	-
Rep./dép. des actifs financiers	-	-
<b>Variation nette des dép. et prov. financières</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total résultat financier</b>	<b>- 338</b>	<b>- 247</b>

### 3.22 Résultat exceptionnel

	30/06/2015	30/06/2014
Produits de cession d'immo. corp.	29	14
Subv. invest. virées au résult. de l'ex.	3	4
<b>Total Produits exceptionnels</b>	<b>33</b>	<b>19</b>
Autres charges exceptionnelles	- 2	- 1 294
VNC des immo. corp. cédées	- 25	- 13
VNC des titres cédés	-	- 140
<b>Total Charges exceptionnelles</b>	<b>- 26</b>	<b>- 1 447</b>
Autres reprises exceptionnelles	-	358
<b>Total Variation nette des dép. et prov. exceptionnelles</b>	<b>-</b>	<b>358</b>
	-	-
<b>Total Charges et produits exceptionnels</b>	<b>6</b>	<b>- 1 070</b>
Impôt sur résultat exceptionnel	-	-
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>6</b>	<b>- 1 070</b>

Les autres charges exceptionnelles au 30 juin 2014 sont générées principalement par le litige LACTEA pour 1151 K€.

Au 30 juin 2014, les reprises de provision concernent le litige LACTEA pour 218 K€ et la provision pour dépréciation des titres pour 140 K€.

### 3.22 Détail de la charge d'impôt

	30/06/2015	30/06/2014
Impôts différés	- 6	3
Crédit d'impôt	-	100
<b>Impôt sur les bénéfices</b>	<b>- 6</b>	<b>103</b>

Le crédit d'impôt au 30 juin 2014 correspond à la provision Crédit d'impôt recherche comptabilisée. Aucun CIR n'a été constaté sur l'exercice clos au 30 juin 2015.

Le crédit d'impôt recherche est déclaré sur l'année civile :

CIR au titre de 2012    187 K€  
 CIR au titre de 2013    198 K€

Au 30 juin 2015, seul le CIR au titre de 2012 a été encaissé. La créance de CIR présentée en autres créances à la clôture 2015 s'élève à 198 K€.

Le montant des déficits reportables du Groupe s'élève au 30 juin 2015 à 701 K€. Ils n'ont pas donné lieu à comptabilisation d'impôts différés. (non activation des déficits reportables).

	<b>30/06/2015</b>
Résultat net (100%)	- 300
Charge d'impôt	- 6
<i>Résultat net taxable</i>	- 294
<i>Taux d'impôt normal de la société mère</i>	33%
<b>Charge d'impôt théorique (A)</b>	<b>98</b>
Différences permanentes (hors résultat imposé à taux réduit)	- 5
<b>Incidence des distortions sociales / fiscales (B)</b>	<b>- 5</b>
<b>Incidence des écritures de conso. (C)</b>	<b>-</b>
Crédit d'impôt et autres imputations	- 25
Reports déficitaires créés	124
<b>Incidence de situations fiscales particulières (D)</b>	<b>- 99</b>
<b>Incidences de variation de taux d'impôt (rep. Variable) (E)</b>	<b>-</b>
<b>Charge d'impôt réelle théorique (A + B + C + D + E)</b>	<b>- 6</b>
<b>Charge d'impôt réelle comptabilisée</b>	<b>- 6</b>

### 3.24 Effectif

	<b>30/06/2015</b>	<b>30/06/2014</b>
Atelier - Production	45	42
Recherche & Développement	10	9
Marketing & Commercialisation	9	9
Frais généraux et administratifs	1	2
<b>Effectif moyen</b>	<b>65</b>	<b>62</b>

### 3.25 Droit individuel à la formation

Dans le cadre de l'application de la réglementation n° 2004-391 du 4 mai 2004, relative à la formation professionnelle tout au long du parcours professionnel du salarié, le volume d'heures de formation cumulé correspondant aux droits acquis au titre du Droit Individuel à la Formation est de 3 586 heures au 30 juin 2015, pour l'ensemble des salariés concernés (contre 3 712 heures au 30 juin 2014).

De même, le volume d'heures de formation n'ayant pas donné lieu à la demande est de 3 586 heures au 30 juin 2015 (contre 3 712 heures au 30 juin 2014).

## 4 AUTRES INFORMATIONS

### 4.1 Engagements donnés

#### **Emprunt obligataire**

La prime de non conversion est rémunérée au taux de 10% l'an à partir de la souscription de l'emprunt.

Au 30 juin 2015, le montant de cette prime atteint 1 047 254 € : cette prime n'a pas été comptabilisée car à la date de l'arrêté, il n'y a pas de probabilité de non conversion.

#### **Dettes bancaires**

Aucune des emprunts bancaires n'est assortie de de garanties bancaires ou covenants

#### **Engagement d'achat de bornes de recharges auprès de Nissan :**

Le groupe est engagé sur l'achat de chargeurs CHAdEMO auprès de Nissan au plus tard le 30 juin 2016. Cet engagement d'achat peut être estimé entre 3 et 4 millions d'euros.

### 4.2 Engagements reçus

Néant.

### 4.3 Honoraires des commissaires aux comptes

Les honoraires du commissaire aux comptes s'élèvent à 20 200 euros hors taxes pour l'exercice clos au 30 juin 2015 et 18 048 euros HT pour l'exercice clos au 30 juin 2014.

### 4.4 Transactions avec les parties liées

(en K€)	30-juin-15	30-juin-14
Honoraires (rémunérations de la présidence) (1)	310	310
Honoraires (convention de prestations de services administratifs) (2)	238	249
Refacturation de loyers (3)	236	142
<b>TOTAL</b>	<b>784</b>	<b>701</b>

(1) Sous forme de SAS au 30 juin 2015 et 30 juin 2014, DBT est présidée par HBZ Holding, détenue par Hervé Borgoltz qui en est également le gérant Une convention de prestation de services est en place entre les entités du groupe DBT et la société HBZ Holding au titre de laquelle une refacturation des frais de présidence est effectuée ;

(2) HBZ Holding, contrôlée par Hervé Borgoltz, assure des fonctions de supports (comptabilité, informatique....) pour le compte des sociétés du groupe. Ces prestations font l'objet de refacturations ;

(3) Le Groupe exerce son activité dans des locaux situés à Brebières, loués à une SCI qui est contrôlée par Monsieur Borgoltz. Les contrats de bail sont en cours de renouvellement.

## Notes complémentaires aux états financiers consolidés à la demande de l'AMF

### Principe de continuité d'exploitation

L'hypothèse de la continuité d'exploitation a été retenue par le Président compte tenu de la capacité financière du Groupe au regard de ses besoins de financement des 12 prochains mois, soit jusqu'au 30 juin 2016. A cette date, et compte tenu du plan de développement envisagé par le Groupe, le besoin de trésorerie devrait s'établir à environ 1 400 K€.

Le Président considère au vu des éléments développés ci-après, être en mesure de faire face aux besoins de trésorerie du Groupe jusqu'au mois de mars 2016, au-delà de mars 2016, et compte tenu du plan de développement envisagé, des moyens de financement complémentaires seront nécessaires.

L'analyse réalisée par le Président tient compte notamment des encaissements et décaissements suivants :

- de la situation de trésorerie disponible, nette de découverts bancaires, au 30 juin 2015 de 511 K€ ;
- du remboursement à obtenir de la créance de CIR relative à l'exercice clos le 30 juin 2014 de 198K€ ;
- des décaissements liés aux échéances de remboursements liées à son endettement bancaire actuel (hors échéance liée à l'emprunt obligataire, à la date d'arrêté des comptes, des discussions avancées entre les obligataires et la Société rendant fortement probables la conversion en actions de cet emprunt) ;
- des décaissements liés aux échéances liées aux engagements d'achats de modules CHAdeMO auprès de Nissan d'ici au 30 juin 2016 (se reporter à la note 4.1 des états financiers consolidés) ;
- du plan de développement envisagé ayant pour conséquences une augmentation des effectifs du Groupe ainsi que le recours à des partenaires externes (poursuite d'efforts soutenus en matière de programmes de R&D, en particulier conception d'une nouvelle génération de borne de charge rapide, renforcement des équipes commerciales et gestion des réseaux de distribution et des équipes SAV maintenance).

Afin de couvrir les besoins de financement à partir de mars 2016, où le besoin de trésorerie sera à cette date de l'ordre 500 K€, et a minima jusqu'à fin juin 2016 où 900 K€ supplémentaires devraient être consommés entre mars et juin 2016 (portant le besoin à fin juin 2016 à 1 400 K€), ayant conduit à arrêter les comptes consolidés selon le principe de continuité d'exploitation, un projet d'introduction en Bourse et la réalisation d'une augmentation de capital à cette occasion constitue la mesure essentielle pour assurer les besoins en financement à 12 mois.

Toutefois, dans l'hypothèse où les conditions de marché ne permettraient pas au Groupe de réaliser l'introduction en Bourse, la Société envisage les alternatives suivantes : (i) recherche de nouveaux investisseurs dans le cadre d'un placement privé, (ii) recours à un nouvel emprunt bancaire, (iii) renégocier des termes de paiement échelonnés avec ses principaux fournisseurs, voire (iv) report du plan de développement envisagé.

Compte tenu des éléments développés ci-dessus, le principe de continuité d'exploitation a été considéré comme approprié et retenu pour l'arrêté des comptes du Groupe.

## **Affacturage**

Le Groupe a recours à un prestataire d'affacturage auprès duquel il cède une partie de ses créances clients en contrepartie d'un financement court terme, trois contrats existent au 30 juin 2015. Les contrats prévoient qu'il y ait subrogation entre le Groupe et le factor, c'est-à-dire que les créances clients cédées au factor par le Groupe sont payées par les clients directement au factor. Par ailleurs, les contrats ne sont pas sans recours pour le factor et stipulent que les créances clients cédées par le Groupe et non réglées 60 jours après leur échéance théorique seront « définancées ».

Conformément au référentiel CRC 99-02, la comptabilisation des opérations d'affacturage du Groupe suit l'approche juridique : la subrogation vaut transfert de propriété que le contrat soit ou non avec recours du factor et en conséquence déconsolidation des créances cédées et encaissées (les créances cédées et non encaissées étant inscrites en autres créances sur le factor).

En cas de définancement des créances par le factor, les créances cédées au factor ne sont plus suivies par la société d'affacturage et retournées au Groupe, chargé d'en assurer le recouvrement et restituer le montant du financement perçu sur ces créances au factor. Dans cette hypothèse, ces créances sont « réinscrites » au Bilan du Groupe en créances clients avec pour contrepartie une dette pour le factor correspondant au montant des créances initialement financées, charge au Groupe d'en assurer le recouvrement.

Au 30 juin 2015, le montant des créances cédées au factor (qu'elles aient été encaissées ou non) s'élève à 2 046 K€ impactant les comptes du Groupe comme suit :

- 327 K€ au titre du dépôt de garantie que conserve le factor inscrit en immobilisations financières ;
- 1 108 K€ correspondant à l'avance de trésorerie reçue du factor sur le montant des créances cédées et impactant favorablement la trésorerie ;
- 611 K€ de créance sur le factor restant à recevoir au titre des créances cédées et non encaissées inscrit en autres créances.

Le montant des créances ayant fait l'objet d'un définancement pour les deux exercices présentés s'élève respectivement à 110 K€ TTC au 30 juin 2014 et 173 K€ au 30 juin 2015, sommes recouvrées par le Groupe post définancement.

## **Provisions pour risques – Provision pour garantie**

Sur les exercices présentés, le Groupe n'a pas supporté de coûts au titre de la garantie accordée à ses clients et a refacturé la totalité des coûts supportés au titre de la maintenance des bornes de charge rapide à Nissan et ce, dans le cadre notamment des contrats avec Nissan portant sur la mise à niveau des chargeurs rapides.

Au 30 juin 2015, les programmes liés à des opérations d'intervention (garantie) ainsi que des opérations d'évolutions techniques des bornes menés annuellement conjointement avec Nissan, dans le cadre de contrats signés avec le groupe japonais et faisant l'objet de refacturation au partenaire, concernent le parc de chargeurs rapide installé dans son intégralité. Ces programmes viennent donc compenser la distorsion de période de garantie (1 an accordé par Nissan contre 2 ans accordé par le Groupe) qui pourrait exister à la clôture ayant conduit le Groupe à ne pas provisionner de coûts à engager au titre de la garantie sur le parc de bornes rapides vendues au 30 juin 2015.



## **20.2      INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA**

Non applicable.

### **20.3 ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE DBT**

La Société ayant établi des comptes consolidés sur la période de référence, les états financiers individuels historiques de DBT ne sont pas intégrés dans le présent Document de base.

### **20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES**

#### **20.4.1 Rapport d'audit du commissaire aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France pour les exercices clos les 30 juin 2015 et 30 juin 2014**

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 30 JUIN 2015 et 30 JUIN 2014, sur :

le contrôle des comptes consolidés de la société DBT., tels qu'ils sont joints au présent rapport ;

la justification de nos appréciations ;

la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le président Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

#### **Opinion sur les comptes consolidés**

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard t du référentiel 99-02, savoir les principes comptables français , réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation aussi bien pour l'exercice clos le 30 juin 2014 que celui clos le 30 juin 2015 .

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 1.1 « référentiel comptable » de l'annexe qui expose la situation financière de la société DBT au 30 juin 2015 ainsi que les mesures prises par la direction permettant à la société de couvrir ses besoins de trésorerie.

#### **Justification des appréciations**

Conformément aux dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce, les estimations comptables concourant à la préparation des états financiers établis au 30 juin 2014 et 30 juin 2015 ont été réalisées dans un contexte de prudence et d'objectivité.

Nous avons procédé à nos propres appréciations au regard du caractère approprié des principes comptables appliqués et sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenu.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

### **Vérification spécifique**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Le commissaire aux comptes

LEZENNES, le 24 septembre 2015

Pour CHA  
Guillaume MAILLARD  
Associé –commissaire aux comptes

### **20.4.2 Autres informations vérifiées par le contrôleur légal**

Néant.

### **20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES**

30 juin 2015.

## **20.6      INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES**

Non applicable.

## **20.7      POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES**

### **20.7.1    Dividendes versés au cours des trois derniers exercices**

<b>Distribution (en €) au titre de :</b>	<b>Exercice clos le 30-juin-15</b>	<b>Exercice clos le 30-juin-14</b>	<b>Exercice clos le 30-juin-13</b>
Dividendes distribués	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Distribution exceptionnelle de réserves	0,00 €	0,00 €	247 999,80 €
Montant par action	0,00 €	0,00 €	0,92 €
Montant par action ajusté (*)	0,00 €	0,00 €	0,077 €

### **20.7.2    Politique de distribution de dividendes**

Il n'est pas prévu à ce jour, d'initier une politique de versement de dividende à court terme compte tenu du stade de développement de la Société.

## **20.8      PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE**

Se reporter au 4.7 du présent Document de base

## **20.9      CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE**

Néant.

## **21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

*Le descriptif ci-dessous tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'assemblée générale extraordinaire du 27 octobre 2015, pour certaines sous condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris.*

### **21.1 CAPITAL SOCIAL**

#### **21.1.1 Montant du capital social**

À la date d'enregistrement du document de base, le capital de la Société s'élève à 269 565,00 € divisé en 2 695 650 actions ordinaires de 0,10 € de valeur nominale chacune, entièrement libérées.

#### **21.1.2 Titres non représentatifs du capital**

Néant.

#### **21.1.3 Acquisition par la Société de ses propres actions.**

À la date du présent Document de base, la Société ne détient aucune de ses actions ou par un tiers pour son compte.

Par ailleurs, l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société du 27 octobre 2015 a autorisé le conseil d'administration à mettre en œuvre, pour une durée de dix-huit (18) mois à compter de l'assemblée, un programme de rachat des actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-209 et suivants du code de commerce et conformément au règlement général de l'Autorité des marchés financiers (AMF), sous la condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris. Les principaux termes de cette autorisation sont les suivants :

- nombre maximum d'actions pouvant être achetées : 10% du nombre total d'actions, à quelque moment que ce soit, étant précisé que, lorsque les actions sont acquises dans le but de favoriser la liquidité des actions de la Société, le nombre d'actions pris en compte pour le calcul de cette limite correspond au nombre d'actions achetées déduction faite du nombre d'actions revendues pendant la durée de l'autorisation et lorsqu'elles le sont en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport, le nombre d'actions acquises ne peut excéder 5% du nombre total d'actions ;
- objectifs des rachats d'actions
  - assurer la liquidité des actions de la Société dans le cadre d'un contrat de liquidité à conclure avec un prestataire de services d'investissement, conforme à une charte de déontologie reconnue par l'Autorité des marchés financiers ;
  - honorer des obligations liées à des programmes d'options d'acquisition d'actions, d'attributions gratuites d'actions, d'épargne salariale ou autres allocations d'actions aux salariés et dirigeants de la Société ou des sociétés qui lui sont liées ;
  - remettre des actions à l'occasion de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital ;
  - acheter des actions pour conservation et remise ultérieure à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe ; ou

- annuler tout ou partie des actions ainsi rachetées ;
- prix d'achat maximum (hors frais et commission) : 300 % du prix par action qui sera retenu pour l'introduction en bourse des actions de la Société ;
- montant maximum global des achats : 1 million d'Euros.

***Préalablement à la mise en œuvre du programme de rachat autorisé par l'assemblée générale du 27 octobre 2015***

- ✓ Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions (diffusion effective et intégrale par voie électronique et mise en ligne sur le site Internet de la Société).

***Pendant la réalisation du programme de rachat***

- ✓ Publication des transactions à J+7 par mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées dans le cadre d'un contrat de liquidité) ;
- ✓ Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF.

***Chaque année***

- ✓ Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du conseil d'administration à l'assemblée générale.

**21.1.4 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital**

A ce jour, la Société n'a jamais émis de BSPCE, bons de souscription d'actions, options de souscription ou n'a attribué d'actions gratuites.

En revanche, l'assemblée générale du 22 avril 2011 a constaté l'émission d'un emprunt convertible en actions dont les principales caractéristiques sont les suivantes :

**Montant nominal de l'emprunt** : 2 499 985 € représenté par 86 956 obligations d'un montant nominal unitaire de 28,75 €

**Taux d'intérêt** : 5% par an, capitalisés et payables à la date d'amortissement normale ou anticipée

**Durée** : 5 ans, soit le 22 avril 2016

**Conditions de conversion (modifiées par l'assemblée générale du 27 octobre 2015)** : en cas d'admission sur le marché Alternext à Paris il est prévu que l'emprunt soit rendu exigible par anticipation, avec renonciation des obligataires à la prime de non conversion, pour permettre aux obligataires de souscrire à l'augmentation de capital liée à l'introduction en bourse par compensation de créances dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sur le marché Alternext Paris.

Le nombre d'actions revenant à chacun des obligataires en contrepartie de sa souscription dépendra du prix d'introduction tel qu'il sera arrêté par le Conseil d'administration à l'issue de la période de placement.

**Détail des obligataires** : Leur répartition ainsi que les montants nominaux sont les suivants :

	Nb OCA souscrites	Montant en €
<b>Fonds gérés par Nord Capital</b>	<b>43 477</b>	<b>1 249 963,75 €</b>
<i>dont SCR Nord Capital investissement</i>	34 956	1 004 985,00 €
<i>dont FIP Nord Cap 1</i>	8 521	244 978,75 €
<b>Fonds gérés par Turenne Capital</b>	<b>43 479</b>	<b>1 250 021,25 €</b>
<i>dont FIP Hexagone Patrimoine 2</i>	17 131	492 516,25 €
<i>dont FIP Hexagone Croissance 3</i>	17 131	492 516,25 €
<i>dont FCPI Ecotech et Dév. Durable</i>	9 217	264 988,75 €
<b>TOTAL</b>	<b>86 956</b>	<b>2 499 985,00 €</b>

La dilution susceptible de résulter de l'augmentation de capital par compensation de créances pour 2 500 K€ à intervenir dans le cadre de l'introduction en bourse sera indiquée dans la prochaine note d'opération dans la mesure où elle sera fonction du futur Prix d'Introduction.

### 21.1.5 Capital autorisé

Les résolutions d'émission approuvées par l'assemblée générale du 27 octobre 2015 statuant à titre extraordinaire sont synthétisées ci-dessous :

n°	Résolutions approuvées par l'AG du 27 octobre 2015	Durée	Plafond	Modalités de fixation du prix
15	Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès à terme au capital par offre au public	26 mois	250000 € en nominal 10 M€ en créances	moyenne pondérée des cours des 3 dernières séances de bourse avant fixation, décote maximale 30%
16	Augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès à terme au capital par offre au public	26 mois	250000 € en nominal 10 M€ en créances	
17	Augmentation de capital immédiatement ou à terme par émission d'actions ordinaires ou de toutes valeurs mobilières donnant accès au capital, dans la limite de 20 % du capital social par an, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, par une offre à des investisseurs qualifiés ou à un cercle restreint d'investisseurs au sens du paragraphe II de l'article L. 411-2 du code monétaire et financier (placement privé)	26 mois	250000 € en nominal 10 M€ en créances	moyenne pondérée des cours des 3 dernières séances de bourse avant fixation, décote maximale 30%
18	Augmentation du nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital sans droit préférentiel de souscription en cas de demande excédentaire	26 mois	15% de l'émission initiale	
19	Limitation globale du montant des émissions effectuées en vertu des 15ème à 18ème résolutions		250000 € en nominal 10 M€ en créances	
21	Réduction de capital par voie d'annulation des titres auto-détenus dans la cadre du programme de rachat d'actions	18 mois	10% du capital de la Société	
22	Attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions de la Société au profit des salariés et/ou mandataires sociaux	38 mois	5% du capital	80% minimum de ma moyenne des 20 séances de bourse avant fixation ou 80% du prix d'achat
24	Attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre au profit des salariés et dirigeants de la Société	38 mois	5%	

### 21.1.6 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'option d'achat ou de vente ou d'autres engagements au profit des actionnaires de la Société ou consentis par ces derniers portant sur des actions de la Société.

## 21.1.7 Historique du capital social

### - Evolution du capital depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Nombre d'actions émises ou annulées	Capital	Prime d'émission ou d'apport	Montant nominal cumulé du capital social	Nombre cumulé d'actions total en circulation	Valeur nominale
7-sept.-90	Constitution	2 500	250000 FRF	-	250000 FRF	2 500	100 F
26-août-92	Incorporation de réserves	7 500	750000 FRF	-	1000000 FRF	10 000	100 F
30-juin-01	Incorporation de réserves et conversion €	-	47 550,98 €	-	200 000,00 €	10 000	20,00 €
22-avr.-11	Division du nominal par 20	190 000	-	-	200 000,00 €	200 000	1,00 €
	Emission en numéraire	69 565	69 565,00 €	1 930 428,75 €	269 565,00 €	269 565	1,00 €
27-oct.-15	Division du nominal par 10	2 426 085	-	-	269 565,00 €	2 695 650	0,10 €

### - Evolution de la répartition du capital depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2012

Néant.

### - Répartition du capital et des droits de vote au 27 octobre 2015

Le tableau détaillé de l'actionnariat ci-dessous tient compte de la division du nominal des actions par 10 approuvée par l'Assemblée Générale réunie le 27 octobre 2015.

Actionnaires	Nombre d'actions	% du capital et droits de vote
<b> Holding HFZ (1)</b>	<b>1 826 100</b>	<b>67,74%</b>
<b>Fonds gérés par Nord Capital (2)</b>	<b>434 770</b>	<b>16,13%</b>
<i>dont SCR Nord Capital investissement</i>	349 560	12,97%
<i>dont FIP Nord Cap 1</i>	85 210	3,16%
<b>Fonds gérés par Turenne Capital (2)</b>	<b>434 780</b>	<b>16,13%</b>
<i>dont FIP Hexagone Patrimoine 2</i>	171 310	6,36%
<i>dont FIP Hexagone Croissance 3</i>	171 300	6,35%
<i>dont FCPI Ecotech et Dév. Durable</i>	92 170	3,42%
<b>PUBLIC</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>2 695 650</b>	<b>100,00%</b>

(1) Holding patrimoniale détenue à 50,0005% par Hervé BORGOLTZ et 49,9994% par son épouse Mme France BORGOLTZ

(2) Nord Capital, société de gestion détenue à 66% par Turenne capital et à 34% par Nord Capital Investissement (contrôlée par le Crédit Agricole Nord de France), Turenne Capital étant elle-même société de gestion détenue par son management



## **21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS**

*Le descriptif ci-joint tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'Assemblée Générale Extraordinaire du [27] octobre 2015, pour certaines sous condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris.*

### **21.2.1 Objet social**

La société a pour objet, directement ou indirectement, en France et à l'étranger:

- La conception, la construction et la commercialisation de tous produits liés à la basse tension électrique.
- Toutes opérations industrielles et commerciales se rapportant à :
  - la création, l'acquisition, la location, la prise en location gérance de tous fonds de commerce, la prise à bail, l'installation, l'exploitation de tous établissements, fonds de commerce, usines, ateliers, se rapportant à l'une ou l'autre des activités spécifiées ;
  - la prise, l'acquisition, l'exploitation ou la cession de tous procédés, et brevets concernant ces activités ;
  - la participation directe ou indirecte de la société dans toutes opérations financières, immobilières ou mobilières ou entreprises commerciales ou industrielles pouvant se rattacher à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe.

Toutes opérations quelconques contribuant à la réalisation de cet objet.

### **21.2.2 Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.**

- **Conseil d'administration**

#### **Composition**

La Société est administrée par un Conseil d'Administration de trois membres au moins et de douze membres au plus.

Les administrateurs sont nommés ou renouvelés dans leurs fonctions par l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires qui peut les révoquer à tout moment.

Toutefois, en cas de fusion ou de scission, la nomination des administrateurs peut être faite par l'Assemblée Générale Extraordinaire.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Les administrateurs personnes morales sont tenus, lors de leur nomination, de désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités civiles et pénales que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente. Ce mandat de représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente ; il doit être renouvelé à chaque renouvellement de mandat de celle-ci.

Lorsque la personne morale révoque son représentant, elle est tenue de notifier cette révocation à la Société, sans délai, par lettre recommandée et de désigner selon les mêmes modalités un nouveau représentant permanent ; il en est de même en cas de décès ou de démission du représentant permanent.

#### **Cumul des mandats**

Une personne physique ne peut exercer simultanément plus de cinq mandats d'administrateur ou de membre du Conseil de surveillance de société anonyme ayant leur siège sur le territoire français.

Pour le calcul du nombre de mandats indiqués ci-dessus, ne sont pas pris en compte les mandats d'administrateur ou de membre du Conseil de surveillance exercés par cette personne dans les sociétés contrôlées au sens de l'article L.233-16 du Code de commerce, par la Société dont elle est administrateur.

Les mandats d'administrateur ou membre du Conseil de surveillance de sociétés dont les titres ne sont pas admis aux négociations sur un marché réglementé et contrôlées par une même société ne compte que pour un seul mandat, sous réserve que le nombre de mandats détenus à ce titre n'excède pas cinq. Sans préjudice des dispositions ci-dessus et de celles de l'article 20.4 des présents statuts, une même personne physique ne peut exercer simultanément plus de cinq mandats de Directeur Général, de membre du Directoire, de Directeur Général unique, d'administrateur ou de membre du Conseil de surveillance de sociétés anonymes ayant leur siège sur le territoire français. Pour l'application de ces dispositions, l'exercice de la Direction Générale par un administrateur est décompté pour un seul mandat.

Tout administrateur personne physique qui, lorsqu'il accède à un nouveau mandat, se trouve en infraction avec les dispositions de l'alinéa précédent, doit, dans les trois mois de sa nomination, se démettre de l'un de ses mandats. A défaut, il est réputé s'être démis de son nouveau mandat.

Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat de travail correspond à un emploi effectif. Le nombre des administrateurs liés à la Société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

### **Limite d'âge – Durée des fonctions**

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de soixante-dix (70) ans, sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge.

Le nombre des administrateurs ayant dépassé l'âge de soixante-dix (70) ans ne peut excéder le tiers des membres du Conseil d'Administration. Si cette limite est atteinte, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire.

La durée des fonctions des administrateurs est de six années ; elle expire à l'issue de l'assemblée qui statue sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat.

Les administrateurs sont toujours rééligibles.

### **Vacance de sièges - Cooptation**

En cas de vacance par décès ou démission d'un ou plusieurs sièges d'administrateur, le Conseil d'Administration peut, entre deux Assemblées Générales, procéder à des nominations à titre provisoire.

Toutefois, s'il ne reste qu'un seul ou deux administrateurs en fonction, celui-ci ou ceux-ci, ou à défaut les commissaires aux comptes, doivent convoquer immédiatement l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires à l'effet de compléter l'effectif du Conseil.

Les nominations provisoires effectuées par le Conseil d'Administration sont soumises à la ratification de la plus prochaine Assemblée Générale Ordinaire. A défaut de ratification, les délibérations prises et les actes accomplis antérieurement par le Conseil n'en demeurent pas moins valables.

L'administrateur nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction que pendant le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

### **Président du conseil d'administration**

Le Conseil d'Administration élit, parmi ses membres personnes physiques, un Président dont il fixe la durée des fonctions sans qu'elle puisse excéder la durée de son mandat d'administrateur.

Le Président ne doit pas être âgé de plus de soixante-dix (70) ans. S'il vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Président du Conseil d'Administration organise et dirige les travaux du Conseil d'Administration, dont il rend compte à l'Assemblée Générale. Il veille sur le bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

Selon décision du Conseil d'Administration, il pourra également exercer les fonctions de Directeur Général de la Société.

### **Réunions du conseil d'administration**

Le Conseil d'Administration est convoqué par le Président du Conseil d'Administration par tous moyens, même verbalement. Lorsqu'il ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois, le tiers au moins des membres du Conseil d'Administration peut demander au Président de convoquer celui-ci sur un ordre du jour déterminé.

Le Directeur Général peut également demander au Président de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

Le Président est lié par les demandes qui lui sont adressées en vertu des deux alinéas précédents.

Le Président du Conseil d'Administration préside les séances. En cas d'empêchement du Président, le Conseil désigne à chaque séance celui de ses membres présents qui présidera la séance.

Le Conseil peut nommer à chaque séance un secrétaire, même en dehors de ses membres.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participants à la séance du Conseil d'Administration.

### **Délibérations du conseil d'administration**

Les délibérations du Conseil d'Administration sont prises aux conditions de quorum et de majorité prévues par la loi. En cas de partage des voix, celle du Président est prépondérante.

Un règlement intérieur pourra prévoir que sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visio-conférence dans les conditions réglementaires. Toutefois, la présence effective ou par représentation sera nécessaire pour toutes délibérations du Conseil relatives à la nomination du Président ou du Directeur Général, à l'arrêté des comptes annuels et consolidés ainsi que l'établissement du rapport de gestion et s'il y a lieu du rapport sur la gestion du Groupe.

Les délibérations du Conseil sont constatées par des procès-verbaux, signés par le Président de séance et au moins un administrateur, établis sur un registre spécial côté et paraphé tenu au siège social.

### **Pouvoirs et obligations du conseil d'administration**

Le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée même par les actes du Conseil d'Administration qui ne relèvent pas de l'objet social à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet

objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer, compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le Conseil d'Administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Chaque administrateur reçoit toutes les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut se faire communiquer tous les documents qu'il estime utiles.

Il répartit les jetons de présence dont le montant global est voté par l'Assemblée.

### **- Direction générale**

#### **Choix des deux modes d'exercice de la Direction Générale**

La Direction Générale de la Société est assurée, sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général, selon la décision du Conseil d'Administration qui choisit entre les deux modes d'exercice de la Direction Générale. Il en informe les actionnaires dans les conditions réglementaires.

Lorsque la Direction Générale de la Société est assumée par le Président du Conseil d'Administration, les dispositions ci-après relatives au Directeur Général lui sont applicables.

#### **Directeur Général**

Le Directeur Général peut être choisi parmi les administrateurs ou non. Le Conseil détermine la durée de son mandat ainsi que sa rémunération. Le Directeur Général ne doit pas être âgé de plus de soixante-dix (70) ans. S'il vient à dépasser cet âge, il sera réputé démissionnaire d'office.

Le Directeur Général peut être révoqué à tout moment par le Conseil d'Administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à des dommages-intérêts, sauf lorsque le Directeur Général assume les fonctions de Président du Conseil d'Administration.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées générales d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Il représente la Société dans les rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer, compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les dispositions des statuts ou les décisions du Conseil d'Administration limitant les pouvoirs du Directeur Général sont inopposables aux tiers.

#### **Directeurs Généraux délégués**

Sur proposition du Directeur Général, le Conseil d'Administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général avec le titre de Directeur Général délégué dont il détermine la rémunération.

Le nombre de Directeurs Généraux délégués ne peut être supérieur à cinq.

Les Directeurs Généraux délégués sont révoqués à tout moment par le Conseil d'Administration, sur proposition du Directeur Général. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à des dommages-intérêts.

Lorsque le Directeur Général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les Directeurs Généraux délégués conservent, sauf décision contraire du Conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau Directeur Général.

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'Administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux Directeurs Généraux délégués. Ceux-ci disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

La limite d'âge applicable au Directeur Général vise également les Directeurs Généraux délégués.

### **21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société**

#### **- Droits de vote**

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix au moins, sous réserve de l'application des dispositions légales et réglementaires.

Sous condition suspension de l'admission des titres de la Société à la cote d'Alternext, il sera instauré un droit de vote double pour toute action détenue sous la forme nominative depuis au moins deux ans.

#### **- Droits aux dividendes et profits**

Chaque action donne droit dans la propriété de l'actif social, dans la répartition des bénéfices à une quotité proportionnelle au nombre des actions existantes, compte tenu du montant nominal des actions et des droits des actions de catégories différentes.

#### **- Délai de prescription de dividendes**

Les dividendes non réclamés dans un délai de 5 ans à compter de la date de mise en paiement seront prescrits au profit de l'État (Article L 1126-1 du Code Général de la propriété des personnes publiques).

#### **- Droit au boni de liquidation**

Chaque action donne droit dans le boni de liquidation à une quotité proportionnelle au nombre des actions existantes, compte tenu du montant nominal des actions et des droits des actions de catégories différentes.

#### **- Droit préférentiel de souscription**

Les actions de la Société comportent toutes un droit préférentiel de souscription aux augmentations de capital.

#### **- Limitation des droits de vote**

Néant.

#### **- Titres au porteur identifiable**

Les actions sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire. Lorsque les actions sont nominatives, elles donnent lieu à une inscription en compte individuel dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

La Société peut notamment demander à tout moment, dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, contre rémunération à sa charge, des renseignements relatifs aux détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses Assemblées d'Actionnaires, ainsi que la quantité de titres détenus par chacun d'eux et, le cas échéant, les restrictions dont lesdits titres peuvent être frappés.

**- Rachat par la Société de ses propres actions.**

Se référer au paragraphe 21.1.3.

**21.2.4 Modalités de modification des droits des actionnaires**

Les droits des actionnaires tels que figurant dans les statuts de la Société ne peuvent être modifiés que par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société.

**21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires**

L'Assemblée Générale se compose de tous les Actionnaires, quel que soit le nombre des actions qu'ils possèdent.

**21.2.6 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle**

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

**21.2.7 Franchissements de seuils statutaires**

Néant.

**21.2.8 Stipulations particulières régissant les modifications du capital**

Il n'existe aucune stipulation particulière dans les statuts de la Société régissant les modifications de son capital.

## **22. CONTRATS IMPORTANTS**

Le présent chapitre détaille les principaux contrats régissant les relations commerciales, entre le Groupe DBT et le Groupe Nissan dans le cadre du développement et de la commercialisation de bornes de recharge rapide pour véhicules électriques.

Le Groupe Nissan, fabricant automobile mondial, ayant une expertise dans le domaine des véhicules électriques, a développé une technologie de DCQC (chargeur rapide en norme DC CHAdeMO).

Le Groupe DBT, intéressé à la fabrication et à la commercialisation de DCQC selon la technologie développée par le Groupe Nissan, est entré en discussion avec ce dernier afin de conclure un contrat de licence sur l'utilisation de brevets appartenant au Groupe Nissan dans ce domaine.

Dans l'attente d'avoir un contrat de licence en vigueur, les deux parties sont également entrées en discussion sur la possibilité pour le Groupe DBT d'acheter des DCQC au Groupe Nissan afin de les installer chez leurs clients.

C'est ainsi que le Supply Agreement a été conclu en date du 20 février 2012, pour une durée limitée, entre des sociétés du Groupe Nissan et la société DBT-CEV (ci-après Chapitre 22.1).

En date du 31 octobre 2012, NISSAN et DBT ont ensuite signé le Technical Licence Agreement qui faisait l'objet de leurs discussions initiales (ci-après Chapitre 22.2).

Peu de temps après, le Groupe Nissan et le Groupe DBT ont décidé de lancer une campagne de promotion des DCQC en Europe. En effet, l'utilisation des véhicules électriques par les clients en Europe est, en partie du moins, liée à la disponibilité, à l'emplacement et aux coûts des bornes de recharge rapide pour véhicules électriques. Forts de cette constatation, DBT et Nissan ont conclu en date du 19 juillet 2013 le Promotion Agreement pour la promotion des DCQC ainsi qu'un avenant à ce contrat en janvier 2015 qui portait sur le programme de mise à niveau du parc de bornes installées (appelé communément entre les parties « programme de première année de maintenance ») avec prise en charge des coûts par Nissan.

Des défauts en lien avec les DCQC fournis par le Groupe Nissan ayant surgi, les parties sont entrées en discussions pour trouver une solution amiable à leurs prétentions respectives. Ces négociations ont abouti à la signature du Settlement Agreement en date du 30 juin 2015 entre DBT-CEV, DBT et NISSAN (ci-après Chapitre 22.3).

L'ensemble des contrats précités sont soumis au droit suisse, en raison du siège social de la partie signataire Nissan International, basée en Suisse.

Les contrats et accords entre DBT et NISSAN ne sont pas remis en cause par le projet de cotation de DBT sur Alternext.

### **22.1 APPROVISIONNEMENTS DESTINES AUX OPERATIONS DE S.A.V DANS LE CADRE DU « SUPPLY AGREEMENT »**

Le 20 février 2012, NISSAN, représenté par Nissan International SA enregistrée en Suisse et Nissan Motor Co, LTD enregistrée au Japon (ci-après ensemble « Nissan ») et DBT-CEV, avaient signé un contrat dit de « Supply agreement » dont l'objet portait sur l'approvisionnement de DBT-CEV en Quick Chargers CHAdeMO par Nissan ainsi que les conditions en terme de délai de commandes, livraisons, paiement et garantie.

D'une durée initiale de 3 ans, ce contrat est devenu caduc de droit depuis le 20 février 2015 puisque n'ayant pas été formellement renouvelé. Il n'en demeure pas moins que les partenaires ont depuis lors poursuivi leurs relations, chacune des deux parties partageant un intérêt commun quant à la

commercialisation des bornes de recharges rapides. Ces relations ont conduit à la signature d'un « settlement agreement » décrit au paragraphe ci-dessous.

Cependant, la clause relative à l'approvisionnement de DBT-CEV en pièces détachées aux seules fins d'opérations de service après-vente (article 11 du « Supply Agreement ») reste en vigueur pendant une durée de 5 ans au-delà du terme du contrat initial, soit jusqu'au 20 février 2020. L'article 10 précise que les opérations de SAV relèvent de la seule responsabilité de la Société qui aura la faculté d'en sous-traiter la réalisation effective à un tiers habilité. Toutefois, le recours à un tiers ne relève pas DBT-CEV de ses obligations en lien avec les SAV. Nissan aura pour seule obligation de fournir toutes les informations techniques nécessaires à la bonne fin de ces opérations, à la demande de la Société.

Le contrat prévoit enfin des dispositions classiques en termes de possibilité de rupture anticipée (défaillance grave et répétée d'une des parties, insolvabilité ou faillite de l'une ou l'autre des parties, survenance d'une décision gouvernementale ou réglementaire en empêchant la bonne exécution...).

## **22.2 « SETTLEMENT AGREEMENT » EN DATE DU 30 JUIN 2015**

DBT, sa filiale DVT CEV et NISSAN ont convenu d'un accord le 30 juin 2015 portant notamment sur le terme des approvisionnements de Nissan à DBT-CEV en modules DC (CHAdEMO) fixé au 30 juin 2016. D'ici cette date, Nissan s'est engagé à approvisionner DBT-CEV sur une quantité de modules DC que DBT-CEV s'est engagé à acquérir sur la base d'un échéancier prédéterminé.

Cet engagement porte sur une quantité de modules DC compatible avec le plan d'affaires et l'état d'avancement du programme industriel en cours relatif à la conception d'un module DC par le Groupe.

S'agissant d'une composante clé du coût de revient des bornes, le prix d'achat par module CHAdEMO est une donnée confidentielle. Il est cependant précisé que cet engagement représente une enveloppe de l'ordre de 3 à 4 M€ et qu'à ce jour, le rythme d'achat des modules par la Société est conforme à l'échéancier prévu.

## **22.3 « TECHNICAL LICENCE AGREEMENT »**

Le 31 octobre 2012, le Groupe, à travers sa filiale DBT-CEV, et Nissan Motor Co Ltd (ci-après « Nissan ») ont signé un accord de licence technique dans l'optique de permettre à DBT-DEV de disposer d'une production autonome de modules DC (CHAdEMO).

Depuis cette date l'évolution des affaires qui a conduit jusqu'à présent DBT à acquérir les modules DC auprès de NISSAN plutôt qu'à les produire et les relations de partenariat développées entre les deux groupes sur la commercialisation et sur la mise à niveau des bornes ont eu pour conséquence que le dispositif initialement prévu sur les royalties est devenu inopérant d'une part en raison des engagements de minimum garantis qui doivent être révisés, et d'autre part en raison des évolutions techniques par rapport au cahier des charges initial. Suite à discussions entre les deux partenaires une seule facture de royalties est parvenue à DBT au titre de la première année d'installations de bornes. Cette facture, comptabilisée mais non payée fait partie de la négociation en cours.

Les renégociations en cours seront formalisées par un avenant à ce Technical License agreement dans le cadre d'une négociation plus globale qui n'aura aucune conséquence financière sur les exercices antérieurs selon la Société et portant principalement sur le dispositif des royalties qu'il est nécessaire de replacer dans un contexte de marché qui a évolué et avec l'arrivée de nouveaux fournisseurs capables de fournir des alternatives. La signature de cet accord pourrait intervenir dans le courant du premier trimestre 2016.



Le contrat n'étant pas formellement caduc, le paragraphe ci-dessous présente de manière synthétique et compatible avec la clause de confidentialité qu'il prévoit, les principaux termes de l'accord initial.

Les deux partenaires (ci-après pris ensemble « les Parties ») ont conclu un accord de licence technique (ci-après « l'Accord ») mondiale et non exclusif à travers lequel Nissan concède à DBT-CEV une licence d'utilisation de brevets et une assistance technique (information, documentation et mise à disposition d'équipes) afin de permettre à DBT-CEV, de :

- concevoir, développer, produire, vendre et installer des Produits Licenciés, conformes aux spécifications édictées par CHAdEMO Association,
- mener des opérations de service après-vente sur ces Produits Licenciés.

Cet accord prévoyait des contreparties financières à verser par DBT liées à des objectifs de vente de Produits Licenciés ainsi que des volumes de vente minimum cumulés objets de la renégociation en cours et inapplicables à ce jour, la Société considérant inopérantes et sujettes à interprétation les clauses correspondantes.

Enfin, tout au long de l'exécution de l'Accord, les conditions en cas de mise à disposition d'équipes techniques de Nissan (honoraires, frais, et durée) devront faire l'objet d'un accord préalable entre les parties.

**Responsabilité et propriété intellectuelle :** quelle que soit l'assistance technique fournie par Nissan au titre de l'Accord, DBT-CEV sera seule responsable quant à la conception, au développement, à l'industrialisation, la production et l'installation des Produits Licenciés. DBT-CEV pourra modifier certains « design » et spécifications des produits Licenciés afin soit de les mettre en conformité avec de nouvelles lois ou réglementations, soit pour répondre à une nouvelle demande du marché. Dans de tels cas, toutes les modifications, améliorations, modification, brevetable ou non, appartiendront à DBT-CEV étant entendu que Nissan ou l'une ou l'autre de ses filiales seront libres d'utiliser ou d'exploitation à titre gracieux.

L'Accord précise qu'aux fins d'assurer la production de son propre Quick Charger, DBT-CEV aura la faculté d'acquérir des composants auprès des fournisseurs chez qui Nissan s'approvisionne pour sa propre production.

**Durée :** 10 ans (sous réserve des cas de rupture anticipé décrits ci-après) renouvelable par tacite reconduction sous réserve d'une dénonciation expresse par l'une ou l'autre des Parties, au moins 90 jours avant le terme initial ou chacun des termes de renouvellement.

**Possibilité de résiliation anticipée :**

- A l'initiative de l'une ou l'autre des Parties en cas de manquement à une obligation contractuelle si le cocontractant défaillant n'y a pas remédié dans les 2 mois suivant l'envoi par l'autre partie d'une notification décrivant le manquement reproché. ;
- A l'initiative de Nissan dans les situations usuelles en la matière (ouverture d'une procédure collective à l'encontre de DBT-CEV, changement substantiel dans la détention du capital ou le management de DBT-CEV ainsi qu'en cas de son changement de contrôle par un tiers.

Dans de tels cas, il n'est pas prévu de verser d'indemnité qui viendrait se rajouter aux seules sommes dues au titre l'exécution normale de l'Accord.

**Juridiction compétente :** à défaut de solution transactionnelle dans un délai de 2 mois après le début des négociations entre les Parties sur un point de désaccord lié à l'exécution de l'Accord, le litige sera soumis à un arbitrage à Genève (Suisse) selon les « Règles de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale qui s'imposera aux Parties.

En l'état actuel, et à la date d'enregistrement du document de base, la société DBT n'a pas formalisé de façon juridiquement claire l'utilisation future des licences technologiques de NISSAN pour produire de façon autonome des bornes électriques dès 2016.

#### **22.4 PROMOTION AGREEMENT**

En date du 19 juillet 2013, DBT et NISSAN ont conclu le Promotion Agreement prévoyant la fourniture par NISSAN d'un total de 909 DCQC à DBT afin que cette dernière assiste NISSAN dans l'établissement d'infrastructures de DCQC en Europe. Ce contrat a été complété par un avenant du 28 janvier 2015 avec effet aux 1<sup>er</sup> septembre 2014, pour l'implémentation d'un programme de maintenance pour l'amélioration de la qualité des DCQC.

Selon les termes du Promotion Agreement, un certain nombre d'obligations incombait à DBT en lien avec la promotion des DCQC, DBT devant notamment apporter les adaptations nécessaires aux bornes suivant les demandes des clients et faire les développements nécessaires pour répondre aux autres standards, fournir sur demande de NISSAN les bornes sans frais aux clients de NISSAN, donner une garantie de 2 ans aux clients, former et certifier les installateurs dans chaque pays de façon à assurer le meilleur niveau de qualité, participer à des salons professionnels, vendre des bornes à ses clients aux prix et conditions définies entre DBT et ses clients.

Les prestations en lien avec le Promotion Agreement ont à ce jour été exécutées et les parties n'appliquent plus ce contrat.

Néanmoins, la durée de ce contrat a été fixée à 5 ans, soit jusqu'au 2 avril 2018, avec la possibilité de prolongation par accord écrit mutuel entre les parties (article 10.1).

En dérogation aux règles sur la durée du Promotion Agreement, l'article 14.11 prévoit que les dispositions relatives aux garanties de capacités et de compétences de DBT (article 7), aux droits de propriété intellectuelle (article 8), à la fin du contrat (article 10) et à l'indemnisation de NISSAN par DBT-CEV (article 11) demeurent applicables après la fin du contrat.

#### **22.5 AMENDMENT TO THE PROMOTION AGREEMENT**

L'amendement signé le 28 janvier 2015 avec effet au 1<sup>er</sup> septembre 2014 portait sur le programme de mise à niveau de toutes les bornes de recharge rapide que NISSAN avait vendu à DBT.

Cet accord disposait que DBT devait réaliser l'implémentation du programme de mise à niveau des bornes en accord avec NISSAN. Il précisait le contenu des opérations à effectuer, la traçabilité des travaux réalisés et les rapports hebdomadaires à fournir à NISSAN sur le plan en cours, ces informations devant être conservées et mises à jour pendant 7 ans.

Le contrat prévoyait les conditions de facturation de DBT à NISSAN, suivant une grille de prix forfaitaire par intervention et les modalités de règlement par NISSAN qui prenait globalement les coûts à sa charge pour un montant prédéfini.

NISSAN fournissait les kits de maintenance à DBT, suivant un échéancier et à un prix fixé par unité. NISSAN accordait à DBT les droits de propriété intellectuelle liés au programme de mise à niveau jusqu'à sa terminaison.

Le programme d'intervention s'est terminé fin juillet 2015 et correspondait à la « first year maintenance » sur un programme de 7 ans.

## 22.6 THE SECOND AMENDMENT TO THE PROMOTION AGREEMENT

Par un accord à effet du 16 novembre 2015 (non signé à ce stade), NISSAN et DBT ont lancé le programme de mise à niveau de toutes les bornes de recharge rapide installées pour de nouvelles évolutions techniques, en particulier pour les adapter à la nouvelle génération de Nissan Leaf à batterie de grande capacité.

Cet accord est calqué sur le précédent programme décrit au paragraphe 22.5 ci-dessus. DBT doit réaliser l'implémentation de la mise à niveau des bornes en accord avec NISSAN pour la définition du contenu des opérations à effectuer, la traçabilité des travaux réalisés et les rapports hebdomadaires à fournir à NISSAN. Chaque intervention sur site fait l'objet d'un accord préalable par NISSAN (DBT n'engage la dépense qu'avec cet accord).

NISSAN fournit les kits de maintenance à DBT, suivant un échéancier et à un prix fixé par unité. Un premier règlement par Nissan a été prévu au démarrage du programme pour couvrir les frais fixes de démarrage, de test et de formation, ensuite la facturation par DBT est prévue au nombre de QC déployés, sur la base du coût d'intervention par site.

Le programme d'intervention doit se dérouler sur un planning de 6 mois.

Ce contrat pose le principe de la prochaine campagne de mise à niveau 'Third Amendmend to the Promotion Agreement » qui doit démarrer au 3<sup>ème</sup> trimestre 2016.

### **Les contrats en cours d'application en 2016 seront :**

- le Supply Agreement pour l'approvisionnement de DBT en pièces détachées jusqu'au 20 février 2020,
- le Second Amendment to the Promotion Agreement pour le programme de mise à niveau des bornes.

De plus le Technical License Agreement devrait faire l'objet d'un avenant au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2016.

## 23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS

Les locaux du site du Groupe à Brébières sont loués (ou sous-loués) à la SARL du PONT DU PASSAGE DES EAUX détenue par le dirigeant. La Société a demandé l'avis d'un professionnel sur la conformité des loyers pratiqués aux prix de marché.



Frédéric BLANPAIN Steve GORFINKEL  
*Notaires Associés*

Sandrine SALAMON-ROGER  
*Notaire*

OFFICE NOTARIAL  
32, Rue Fily  
59151 ARLEUX

Site internet : [www.arleux-notaires.fr](http://www.arleux-notaires.fr)  
E-mail : [scp.gorfinkel.blanpain@notaires.fr](mailto:scp.gorfinkel.blanpain@notaires.fr)

Dossier N° :  
Suiwi par : Frédéric BLANPAIN  
Ligne directe : 03.27.89.04.73  
Mail direct : [frederic.blanpain@notaires.fr](mailto:frederic.blanpain@notaires.fr)  
V/Réf :

Je soussigné Maître Frédéric BLANPAIN, notaire à ARLEUX.

ATTESTE ET CERTIFIE

Que les valeurs locatives des immeubles appartenant à la SCI du PONT DU PASSAGE DES EAUX, dont le siège est à BREBIERES,

Savoir :

- Batiment initial 140.000 € environ
- Batiment nouvellement acquis 190.000 € environ,

Sont conformes aux loyers pratiqués pour des batiments voisins et similaires sur la même zone.

En foi de quoi, j'ai délivré la présente attestation pour servir et valoir ce que de droit.

Fait à ARLEUX, le 16 juillet 2015.

F. BLANPAIN  
S. GORFINKEL  
32, Rue Fily  
59151 ARLEUX

## **24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC**

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société.

Peuvent notamment être consultés :

- (a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- (b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le Document de base ;
- (c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des deux exercices précédant la publication du Document de base.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

## **25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS**

Les informations clés relatives aux filiales et participations sont présentées aux chapitres 6, 7 et 20 du présent Document de base.

## **26. GLOSSAIRE**

- DC: courant continu (Direct Current)
- AC: courant alternatif (Alternating Current)
- kW: kilowatt, unité de mesure de puissance délivrée par la borne
- kWh: kilowatt heure, unité de mesure d'énergie stockée dans la batterie
- bornes "Quick Charger ou QC": borne de charge rapide avec des puissances de l'ordre de 50 kW
- norme CHAdeMO: norme japonaise de charge rapide en courant continu (QC DC) adopté par les constructeurs automobiles du Japon
- norme COMBO (ou CCS, Combo Charging System): norme allemande de charge rapide en courant continu (QC DC) adopté par les constructeurs automobiles allemands
- norme ZE-Ready: norme pour la gamme ZE des véhicules électriques Renault, charge rapide en courant alternatif (QC AC), compatible en charge accélérée (22kW)