

Opinion fondamentale : **Positive**  
 Cours au 06/08/25 : **0,09€**  
 Fair Value : **0,26€**  
 Compartiment : Euronext Growth  
 Code action : ALUCI

## LUCIBEL

### RECU LIMITE A 4% DU CA SUR LE PREMIER SEMESTRE VERS UN EBITDA POSITIF ESTIME EN 2026 APRES UNE ANNEE 2025 DE TRANSITON

- ▶ Le chiffre d'affaires du premier semestre s'établit à 3 M€, en recul limité à 4%, notamment compte tenu des perturbations liées à la réorganisation opérationnelle menée en fin d'année dernière (rapatriement de la fabrication de Lucibel Pro chez Procédés Hallier à Montreuil, transfert de stocks et basculement de la production des produits OVE chez un sous-traitant de Normandie.
- ▶ L'AG qui s'est tenue le 30 juillet a approuvé 2 résolutions qui pourraient permettre de faire un détournement d'activité sur l'une des 2 verticales (lumière cosmétique ou muséographie).
- ▶ Une telle opération permettrait au groupe de concentrer ses ressources sur le développement de la verticale qui serait conservée, tout en conservant la Business Unit « projets spéciaux » qui connaît une très forte croissance, et qui dégage des marges très élevées.
- ▶ Après un exercice de transition attendu pour cette année (CA 7,11 M€ et EBITDA négatif de 0,20 M€), nous anticipons en 2026 le retour à un EBITDA positif (+0,23 M€ pour 7,62 M€ de CA).

**Nous ajustons en conséquence notre fair value (calculée par DCF) de 0,28€ à 0,26€.**

#### Données boursières

Capitalisation : ..... 3,0 M€  
 Valeur Entreprise : .... 5,3 M€  
 Titres (millions) : .....33 371 123  
 Flottant : .....2,9 M€  
 Vol moy/séance : .....62 917  
 Ext 52 semaines : .....0,07-0,36 €  
 Ext 3 ans : .....0,07-1,52 €

Ratios	Déc-24	Déc-25e	Déc-26p	Déc-27p
P/E	Ns	Ns	Ns	25,8
VE/CA	0,9	0,8	0,7	0,6
VE/EBITDA	Ns	Ns	23,5	9,2
VE/EBIT	Ns	Ns	Ns	Ns
Rendement	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Marge op.	Ns	Ns	Ns	2,7%
Marge nette	Ns	Ns	Ns	1,4%
Gearing	Ns	Ns	Ns	Ns

#### Agenda

30 octobre 2025 avant Bourse :  
 résultats semestriels

Actionnariat	% cap
Etoile Finance* et F.Granotier	6,65%
<b>Flottant</b>	<b>93,35%</b>

\* Holding de Frédéric Granotier

Ratios	Déc-24	Déc-25e	Déc-26p	Déc-27p
CA	6,34	7,11	7,62	8,40
EBITDA	(2,18)	(0,20)	0,23	0,59
EBIT	(1,62)	(0,66)	(0,09)	0,22
RNPG	(3,15)	(0,14)	(0,19)	0,12
BPA (€)	(0,10)	0,00	(0,01)	0,00
Fonds Propres	(1,03)	(1,17)	(1,26)	(1,24)
Dette Nette	2,9	2,4	2,1	1,7
Goodwill & incorporels	3,0	3,0	3,0	3,0

## LUCIBEL en 8 points...

Le métier...	L'actualité...
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cœur de métier dans l'éclairage via Lucibel Pro et Confidence (luminaires sur pied et lampes de bureau), activités à faibles marges devenues non stratégiques.</li> <li>• Pionnier dans le LiFi (communication par la lumière), non intégré à nos prévisions.</li> <li>• La filiale Lucibel.le Paris, positionnée dans la cosmétique par la lumière Led haut de gamme, a développé une gamme de produits OVE ayant reçu une reconnaissance internationale via le partenariat avec Dior ; la signature d'un second partenariat avec une autre grande marque de prestige est une possibilité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans l'attente d'un nouveau partenariat majeur avec une grande marque de luxe pour Lucibel.le Paris, suite à l'enlisement commercial constaté avec Dior sur les masques B2C.</li> <li>• Lucibel est devenue « asset light » avec la sous-traitance de la fabrication de ses masques et OVE mini effective depuis la fin d'année dernière, et le rapatriement d'une partie de la fabrication sur le site parisien de sa filiale Procédés Hallier.</li> <li>• Une résolution votée à l'AG du 30 juillet pourrait conduire potentiellement à une cession d'une des deux verticales d'activités, afin de se donner les moyens financiers au développement de celle qui serait conservée.</li> </ul>
Répartition du CA 2024 entre les nouvelles Business units	Répartition géographique du CA 2024
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lucibel.le Paris : ..... 27,0 %</li> <li>• Procédés Hallier : ..... 40,1 %</li> <li>• Projets spéciaux..... 7,9 %</li> <li>• Lucibel Pro &amp; corporate ..... 25,0 %</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• France .....83,1%</li> <li>• Europe et reste du monde.....16,9%</li> </ul>
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un des leaders mondial de la cosmétique par la lumière, positionné sur le haut de gamme et le luxe.</li> <li>• 52 familles de brevets sur le LiFi, la photobiomodulation et les configurations techniques de luminaires : plus de la moitié comprennent au moins un titre délivré, c'est-à-dire dont la délivrance a été accordée par au moins un office national.</li> <li>• Véritable pricing power pour la filiale de muséographie Procédés Hallier, une « pépite » positionnée sur la niche de la muséographie et de l'éclairage des boutiques de luxe, générant une rentabilité très élevée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lucibel Pro et Confidence, fragilisées par un contexte concurrentiel et de marché plus difficiles, tirent les marges du groupe vers le bas.</li> <li>• Moyens financiers actuellement très limités pour véritablement développer Lucibel.le Paris (cosmétique par la lumière), alors que cette filiale dispose de la gamme de produits parmi les plus performantes sur le marché mondial.</li> </ul>
Opportunités	Menaces / risques
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potentiel d'activité significative, récurrente et à marge élevée hors cosmétique avec le groupe LVMH pour la Business Unit « Projets spéciaux ».</li> <li>• Potentiels de développements importants sur la beauté ainsi que sur des activités connexes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non signature d'un partenariat avec un autre partenaire de prestige, qui permettrait d'ici l'année prochaine de palier au statu quo constaté avec Dior sur la partie des masques B2C.</li> <li>• Engagement d'approvisionnements minimum auprès du sous-traitant de la cosmétique par la lumière qui pourrait constituer un risque en cas d'insuffisance des ventes.</li> <li>• Intensification concurrentielle sur la partie B2C de la cosmétique par la lumière.</li> </ul>

---

## Vers un recentrage sur la cosmétique par la lumière ?

---

L'Assemblée Générale du 30 juillet dernier a approuvé 2 résolutions présentées dans sa partie ordinaire :

- Résolution N°10 : approbation du projet d'apport partiel d'actif soumis au régime des scissions consenti par la Société à sa filiale Procédés Hallier de la branche complète et autonome d'activité de Lucibel Pro.
- Résolution N°11 : pouvoirs au Directeur Général à l'effet de procéder à d'éventuelles cessions de participations et d'actifs.

Ces inscriptions de résolutions pourraient être interprétées comme le prélude à une potentielle cession d'une des deux verticales du groupe, à savoir soit la muséographie / éclairage (Procédés Hallier et Lucibel Pro -qui est déjà intégrée dans les faits depuis la réorganisation industrielle de l'année dernière-), soit la cosmétique par la lumière (Lucibel.le Paris).

### **Lucibel.le Paris : un potentiel limité par des moyens financiers insuffisants à son développement**

Cette filiale est dédiée à la cosmétique par la lumière (utilisant la technologie LED), sur laquelle elle a été pionnier, et se positionne comme une des marques de luxe de référence en la matière (meilleur design, meilleures LED utilisées garantissant une durée d'utilisation minimale de 100 000 heures).

Elle a conçu un masque OVE (avec le designer Olivier Lapidus) et une version itinérante (le OVE Mini), ainsi que des versions professionnelles co-développées initialement avec Dior (les 1ères commandes B2B ayant débuté en fin de premier trimestre 2023).

Une gamme de produits cosmétiques spécifiquement développée à destination des professionnels vient compléter cette offre.

La commercialisation se fait via un réseau de vente directe d'une cinquantaine de vendeurs à domicile indépendants (VDI), via 2 commerciales et un responsable export en interne, et plus marginalement via le site Lucibelleparis.com.

Une formule de location à destination des clients professionnels a également été mise en place, d'une durée généralement comprise entre 2 à 3 ans, et pouvant aller jusqu'à 48 mois.

Réalisée sur le site de Barentin jusqu'à l'année dernière, la fabrication du masque OVE est, depuis décembre dernier, sous-traitée au groupe Seprolec.

Le modèle actuel est donc agile au niveau des coûts (lequel s'ajuste au niveau des ventes), à BFR négatif via le réseau de vendeurs indépendants (hors location et mise à disposition de produits dans les hôtels de luxe), mais la croissance s'avère limitée du fait de l'absence de moyens humains et marketing suffisants, alors que l'essentiel des espoirs de croissance du groupe Lucibel repose encore sur cette filiale.

Le non renouvellement de commandes de la part de Dior à partir de fin 2023 (notamment sur les masques B2C) a entraîné une chute de 36 % de ses revenus l'année dernière, dans un contexte d'environnement concurrentiel qui s'est renforcé.

En réaction, Lucibel.le Paris a :

- Accélééré sa stratégie de déploiement de nouveaux produits de la gamme OVE, présentés lors de l'Innovation Day du Groupe en début d'année : casque capillaire, body light...
- Poursuivi le développement d'un réseau de distribution sans investissement en coût fixe, avec notamment l'ouverture de Beauty Light Bars dans des emplacements prestigieux (centre commercial Beaugrenelle à Paris...); elle a également renforcé sa présence dans les grands magasins parisiens, comme aux Galeries Lafayette; elle participe en parallèle à quelques salons ciblés.
- Multiplié les opérations événementielles de prestige : Atelier K de Bruxelles, hôtels de la Croisette lors du Festival de Cannes, mise à disposition du masque OVE dans les spas Dior du plaza athénée (1er équipé en circadien) et du cheval blanc, spa molitor et hôtel le Pourtalès, offre B2B2C pour les grands hôtels avec installation du masque OVE dans les chambres avec achat possible directement auprès de l'hôtel, red friday...
- Initié des partenariats commerciaux en élargissant ses débouchés à de nouveaux types d'acteurs, à l'image par exemple du référencement du OVE Mini chez Nature & Découvertes en fin d'année dernière.
- Baissé de 30% le prix de son masque OVE (finition blanc pur – finition mat) à 1 490€ (1 690€ pour la version OVE Blanc moon – finition brillante), grâce à la diminution du coût de revient consécutive au transfert de sa fabrication chez Seprolec.

Nous voyons les enjeux à court / moyen terme de cette filiale selon 4 axes :

- Le développement à l'export, dans des pays / zones géographiques qui ne nécessitent pas le coûteux agrément de dispositif médical pour le masque; à cet effet, un directeur commercial export a été recruté et sera opérationnel à partir de septembre prochain.
- Le déploiement d'un réseau de franchisés à partir de l'année prochaine, qui aura vocation à dispenser les soins et proposer les produits OVE dans leurs cliniques et boutiques : Lucibel.le Paris a participé au salon de la franchise en mars dernier, a recueilli ses premiers contacts qualifiés, et est en cours de finalisation du cadre juridique contractuel.
- La signature d'une seconde enseigne prestigieuse dans le luxe, après Dior, l'objectif étant de co-développer un produit encore plus innovant et idéalement positionné sur le marché mondial.
- Poursuite de l'élargissement de l'implantation des produits OVE dans les grands magasins français à un rythme soutenu, et multiplication des opérations événementielles de prestige.

### Projets spéciaux

La Business Unit Projets Spéciaux s'appuie sur l'expertise de R&D pour développer des projets à forte valeur sur des segments de niche permettant de dégager des marges élevées : équipements lumineux de précision pour les cabinets dentaires, plusieurs projets pour le groupe LVMH en co-développement, dont le luminaire Cronos (éclairage circadien).

Elle a également conçu et finalisé la lampe lumière de rêve, dans le domaine de l'éclairage circadien, qui s'adresse au segment B2C.

En attendant le véritable décollage de la cosmétique par la lumière, cette B.U. enregistre la plus forte croissance au sein du groupe Lucibel, avec plus de 50% de hausse des revenus attendus sur l'exercice en cours.

### Procédés Hallier / Lucibel Pro

Acquise fin 2013, Procédés Hallier est une filiale à 100% spécialisée dans l'éclairage des musées, et reconnue pour ses produits haut de gamme fabriqués à Montreuil (label « Entreprise du Patrimoine vivant » reçu en début de cette année, qui distingue des entreprises françaises artisanales et industrielles aux savoir-faire rares et d'exception).

Elle cherche à se développer selon 3 axes :

- En direction des boutiques de luxe, pour lesquelles les standards sont relativement similaires à ceux des grands musées en termes de qualité de lumière et de rendu des couleurs.
- A l'international, notamment au Moyen-Orient ainsi qu'au Royaume-Uni.
- Les marchés importants, à l'exemple de celui remporté pour l'éclairage de Fourvière à Lyon, une affaire à plus de 100 K€.

Pénalisée l'année dernière par la réduction temporaire des budgets publics dans le contexte des Jeux Olympiques, Procédés Hallier génère des revenus annuels compris entre 2,3 et 2,5 M€, et surtout dégage un niveau de marge d'EBITDA élevé, de l'ordre de 40%.

Suite à la restructuration opérée en fin d'année dernière, Lucibel Pro, activité autonome au sein du groupe, a été intégrée à Procédés Hallier.

La marque Confidence (luminaires sur pied et lampes de bureau), qui faisait 1,5 M€ de CA lors de son rachat en 2018, a fait l'objet d'une dépréciation complète de sa valeur au bilan au 31/12/24, dans un contexte de dégradation de ses perspectives de vente (marché de l'immobilier de bureaux tendu, modification des relations avec son sous-traitant).

Lucibel est aujourd'hui en réflexion soit pour intégrer Confidence à Procédés Hallier, soit pour arrêter purement et simplement cette activité faiblement margée par rapport aux standards du luxe vers lesquels elle souhaite tendre.

## Retour à la croissance envisagé sur le second semestre, EBITDA estimé positif en 2026

### Recul limité à 4% de l'activité semestrielle malgré l'ampleur de la réorganisation de la production

Le rapatriement de la fabrication de Lucibel Pro chez Procédés Hallier à Montreuil, ainsi que le basculement opérationnel en toute fin d'année dernière de la production des produits OVE chez un sous-traitant de Normandie, ont affecté de façon limitée le chiffre d'affaires du premier semestre, en recul de 4% à 3 M€.

Les facturations de Procédés Hallier ont connu un recul limité à 1 %, alors que Lucibel Pro a profité de cette réorganisation plus agile pour progresser de 12 %.

C'est Lucibel.le Paris qui a le plus pâti du ralentissement du rythme de fabrication lié au transfert de stocks et de l'assemblage de l'ancien site de Barentin vers le sous-traitant, lui occasionnant une baisse de 25 % de ses revenus.

### Revenus estimés ajustés à 7,11 M€ sur l'exercice en cours...

Lucibel anticipe un rebond d'activité sur le second semestre en cours.

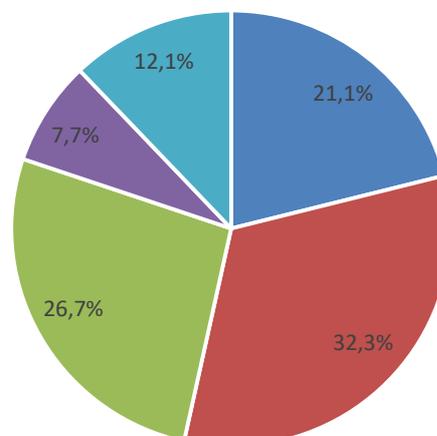
La restructuration finalisée, c'est la filiale Lucibel.le Paris (verticale cosmétique) qui devrait rebondir le plus, grâce notamment à l'élargissement de sa présence dans des lieux emblématiques, et à l'intensification des opérations événementielles de prestige.

Pour Procédés Hallier, nous intégrons prudemment une stabilité des revenus, alors que l'activité avait déjà connu une baisse de 20% l'année dernière, due aux Jeux Olympiques.

En revanche, nous anticipons la poursuite d'une très forte croissance (de l'ordre de 70%) pour la branche « projets spéciaux » portée par le CTO du groupe, performance d'autant plus intéressante qu'elle s'accompagne de très bonnes marges.

Au total, nous prévoyons une hausse de 12,1% du chiffre d'affaires à 7,11 M€ sur cette année (ajusté de notre prévision de 7,30 M€ précédemment).

### Répartition estimée du chiffre d'affaires 2025 entre les activités



■ Lucibel.le Paris ■ Procédés Hallier ■ Lucibel Pro ■ Corporate / autres revenus ■ Projets spéciaux

Source : 01Equity

### ... mais encore insuffisants pour entrevoir le retour aux bénéfices dès cette année

Après les dépréciations de stocks passées sur l'exercice dernier, qui avaient occasionné une chute de la marge brute comptable à 34,4%, nous anticipons une remontée de cette marge à 58,1% sur l'exercice en cours (contre 52% ajustés des dépréciations de stocks en 2024 et 64,4% publiés en 2023).

Lucibel devrait commencer à bénéficier des effets de la restructuration à partir de cette année, essentiellement grâce à la baisse des frais de personnels et des loyers, ainsi que du passage à la sous-traitance de la fabrication des masques et de l'OVE mini.

Nous prévoyons une perte d'EBITDA de 0,20€, et une perte opérationnelle à 0,66 M€. Compte tenu d'un profit exceptionnel purement comptable de 0,62 M€ inhérent à l'abandon de créance du bailleur du site de Barentin, nous anticipons en première approche une perte nette contenue à 140 K€.

### Vers un EBITDA positif estimé pour l'année prochaine

Nous voyons encore l'exercice 2026 comme une année de transition : le relatif manque de moyens financiers au développement de Lucibel.le Paris ne devrait toutefois pas empêcher la reprise d'une dynamique de croissance, notamment grâce à l'élargissement du réseau de distribution spécifique, qui permet de réaliser de la croissance sans coût fixe.

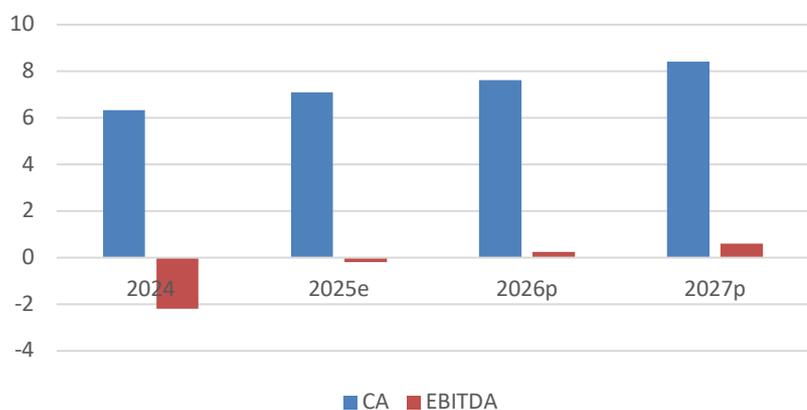
L'année prochaine devrait également bénéficier, au niveau de Lucibel.le Paris, de :

- La commercialisation en année pleine du casque capillaire et du Body Light, pour lequel le lancement est prévu en fin de cette année.
- Des premiers revenus issus du modèle de franchise qui va être mis en place, permettant d'élargir les débouchés dans le même esprit de variabilisation des coûts, afin d'économiser les ressources du groupe.
- D'un potentiel « renouvellement » du partenariat Dior avec un autre nom célèbre dans le luxe.

Sur la base de revenus de 7,62 M€ et d'un niveau de marge brute de 59,9%, nous estimons le retour à un EBITDA positif à 0,23 M€ (3,1% du CA) en 2026.

Toujours sur le périmètre actuel des filiales, nous avons modélisé un chiffre d'affaires de 8,4 M€ à l'horizon 2027, une marge brute à 60,5%, ce qui permettrait de dégager un EBITDA de 0,59 M€ s'accompagnant d'un résultat opérationnel positif à 0,22 M€ (respectivement 7,1% et 2,7% du CA).

### Vers le retour à un EBITDA positif en 2026...



Source : 01Equity

## Gel du remboursement des dettes bancaires jusqu'en mai 2026

Lucibel a obtenu un gel du remboursement de ses emprunts (y compris l'avance conditionnée de la Région Normandie) pendant 20 mois, jusqu'en mai de l'année prochaine (à l'exception d'un prêt pour lequel le différé de remboursement obtenu a été de 8 mois -jusqu'en mai 2025-), conditionné à l'augmentation de capital réalisée en début d'année.

Parallèlement, le groupe a bénéficié d'un étalement sur 20 mois, jusqu'en juillet 2026, des dettes fiscales et sociales constituées sur l'exercice 2024.

### Fonds propres consolidés négatifs mais baisse de l'endettement net grâce à une bonne gestion de la trésorerie

Les fonds propres consolidés au 31/12/24 sont négatifs à hauteur de 1,03 M€, alors que l'endettement financier net a été réduit de 0,24 M€ à 2,89 M€, grâce à des investissements maîtrisés, ainsi qu'à une variation positive de BFR.

Cette situation n'intègre pas l'augmentation de capital de 0,85 M€ finalisée en mars dernier à 0,10€, à laquelle deux actionnaires (dont l'un susceptible de générer un apport d'activité à terme) ont participé chacun à hauteur de 300 K€ chacun, ainsi que Frédéric Granotier (président de Lucibel) à hauteur de 100 K€ (via Etoile Finance).

## Fair Value à 0,26€ calculée par DCF

La fair value que nous avons calculée par la méthode des cash flows libres d'exploitation ressort à 0,26€ par titre.

Notre modèle n'intègre pas, à ce stade, de potentielle(s) cession(s), telle qu'envisagée(s) dans une résolution votée lors de la dernière Assemblée Générale, qui permettrait au groupe de se recentrer sur le développement de Lucibel.le Paris.

Les hypothèses retenues dans notre modèle sont les suivantes :

- I. Une croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires de 8,0% par an de 2024 jusqu'à l'horizon prévisionnel 2030, où il atteindrait 10,04 M€ (contre 6,36 M€ réalisés sur l'exercice écoulé).
- II. Un niveau de R&D capitalisée maintenu aux environs de 0,3 M€ par an.
- III. L'atteinte d'une marge d'EBITDA de 3,1% en 2026 et de 7,1% en 2027, puis de 10,8% en normatif dès 2030 et au-delà, en ligne avec l'objectif de poursuivre le recentrage du groupe et les moyens financiers sur les activités les plus fortement margées.
- IV. Un taux d'actualisation de 13,57% se décomposant en taux sans risque : 3,29% (TEC 10 pour l'OAT 10 ans), prime de risque du marché actions : 5,78% (calculée sur le SBF120 au 30/06/25, source : Fairness Finance) et prime spécifique au titre Lucibel de 4,5%.
- V. Un taux de croissance à l'infini des cash-flows d'exploitation disponibles de 2% au-delà de l'horizon prévisionnel de 2030 de notre modèle.
- VI. D'un niveau d'investissement normatif annuel faible, n'excédant pas 0,5% du CA sur la période, grâce à l'externalisation de la fabrication du masque OVE et du OVE mini.
- VII. La prise en compte de reports déficitaires théoriques activés et utilisés à hauteur de 2,87 M€ sur la période 2027-30 ; Au 31/12/24, les déficits fiscaux non activés au niveau du groupe se montaient à 52,8 M€ ; compte tenu de la séquence de résultats d'exploitation théoriques que nous anticipons sur la période 2025-30, et des reports déficitaires utilisés, l'économie d'impôt théorique utilisables à partir de l'exercice 2031 serait de l'ordre de 13,4 M€.
- VIII. Une dette financière nette estimée à 2,37 M€, tenant compte de l'augmentation de capital de 0,85 M€ finalisée sur le premier semestre.

### Historique de suivi de la valeur au cours des 12 derniers mois :

- 30-07-24 : Note d'analyse suite à publication du chiffre d'affaires semestriel 2024, accompagnée d'une Fair Value, calculée par DCF, révisée à 0,72€ (contre 0,96€).
- 05-11-24 : Note d'analyse suite à publication des résultats semestriels 2024, accompagnée d'une Fair Value, calculée par DCF, révisée à 0,53€ (contre 0,72€).
- 03-07-25 : Note d'analyse suite à publication des résultats annuels 2024, accompagnée d'une Fair Value, calculée par DCF, révisée à 0,28€ (contre 0,53€).
- 07-08-25 : Etude d'actualisation suite à la publication du CA semestriels et à l'AG du 30/07, accompagnée d'une Fair Value, calculée par DCF, révisée à 0,26€ (contre 0,28€).

### Détection de conflits d'intérêts potentiels

Intérêt au capital de l'émetteur de 01Equity, de l'analyste ou de l'un de ses salariés	Relation corporate entre l'émetteur et 01 Equity	Contrat de liquidité ou de tenue de marché	Rémunération de 01 Equity par l'émetteur au titre de l'établissement de la présente analyse financière	Communication de cette étude à l'émetteur préalablement à sa diffusion
Non	Non	Non	Oui	Oui *

\* *Aucun changement significatif sur cette étude n'a été apporté suite à cette communication préalable*

Cette note d'analyse peut évoquer des méthodes de valorisation qui sont explicitées sur le site [www.01equity.com](http://www.01equity.com) dans l'onglet « analyses financières »

**A lire ATTENTIVEMENT avant de prendre connaissance de cette publication**

Les informations, prévisions et opinions contenues dans cette étude ont été rédigées par 01 Equity. Elles ne peuvent être considérées comme ayant une valeur contractuelle. Elles sont diffusées à titre purement informatif, et ne constituent en aucun cas une sollicitation en vue de l'achat ou de la vente des instruments financiers émis par la société faisant l'objet de cette étude.

Les informations, prévisions et opinions contenues dans cette étude sont livrées à titre informatif, et bien que provenant de sources jugées dignes de foi, 01 Equity ne saurait en garantir ni l'exactitude, ni la pertinence, ni la fiabilité, ni l'exhaustivité. Ainsi, sa responsabilité, ainsi que celle de ses dirigeants ou de ses collaborateurs, ne saurait être engagée d'aucune manière à ce titre.

Les informations contenues dans nos publications sont destinées exclusivement aux investisseurs professionnels et ne constituent en aucun cas une décision d'investissement, que ce soit à l'achat ou à la vente, sur les valeurs mobilières sous-jacentes. Par conséquent, ni 01Equity, ni ses dirigeants, ni ses collaborateurs ne pourront être tenus responsables d'une quelconque décision d'investissement.

Les publications de 01Equity ont été rédigées en toute indépendance, conformément à la déontologie, à l'éthique et aux règles de la profession. Les opinions, appréciations et prévisions contenues dans ces publications reflètent le jugement porté par 01Equity aux dates mentionnées en première page des documents, et peuvent ultérieurement faire l'objet de modifications ou d'abandons sans aucun préavis ou notification sous quelque forme que ce soit. Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une valeur mobilière émise par la société faisant l'objet de la présente étude.

Tout lien d'affaire éventuel entre 01 Equity et l'émetteur, ainsi que les possibles conflits d'intérêt à la date de publication et de diffusion de cette étude, sont mentionnés dans un « bandeau » spécifique repris à la fin de la présente publication, et intitulé « Détection de conflits d'intérêts potentiels ».

La reproduction ou la diffusion, même partielle, de cette étude, est soumise à l'accord de 01 Equity. Attention : cette publication ne doit pas être diffusée auprès de sociétés ou de personnes soumises à des restrictions. Elle ne doit pas faire l'objet d'une diffusion ou d'une communication aux Etats-Unis, Canada, Japon, Royaume-Uni, et tout autre pays soumis par sa réglementation en vigueur à une restriction de diffusion. Toute personne physique ou morale accédant aux publications de 01Equity s'engage par conséquent à prendre connaissance de ces restrictions de diffusion et à les respecter. 01Equity ne pourra être tenu pour responsable de quelque manière que ce soit (diffusion directe ou indirecte) d'une infraction à cette restriction de diffusion.