

Entretien avec Christophe Gurtner, Président Fondateur de Forsee Power

L'augmentation de capital estimée à 20 ME, sera allouée à deux priorités stratégiques...

Boursier.com : Quels sont les objectifs de l'augmentation de capital que vous venez de lancer ?

C.G. : Le produit de cette augmentation de capital est estimé à 20 millions d'euros, susceptible d'être porté à 23 millions d'euros en cas d'exercice intégral de la Clause d'Extension, et sera alloué à deux priorités stratégiques. A hauteur de 70%, elle aura pour objectif de financer l'innovation, afin de permettre le développement de la nouvelle génération de produits et services intégrant la digitalisation, la poursuite de l'optimisation des performances des produits et le renforcement de la sécurité des systèmes de batteries. La cybersécurité fait également partie des priorités de développement. Les 30% restants permettront d'investir dans les différents sites industriels existants de la Société et de ses filiales afin d'optimiser le potentiel de croissance du Groupe. Cette répartition reflète notre ambition : bâtir une technologie souveraine, compétitive et durable.

Boursier.com : A quoi seront destinés les fonds levés ?

C.G. : Au-delà de renforcer nos ressources financières, cette opération représente une opportunité d'accroître notre leadership technologique pour offrir à nos clients des produits et des services à forte valeur ajoutée. Elle s'inscrit pleinement dans la stratégie globale de financement du Groupe, comprenant en plus le rééchelonnement, à hauteur de 20 MEUR, de la tranche A du prêt contracté auprès de la Banque européenne d'investissement, dont l'échéance initiale était prévue en juin 2026 et qui est désormais étendue jusqu'en 2030. Elle inclut également la mise en place de financements complémentaires auprès d'un consortium de banques européennes, en cours de finalisation. Ces financements viennent s'ajouter aux dispositifs déjà déployés au cours du deuxième trimestre 2025. Avec cette augmentation de capital, Forsee Power confirme sa vocation : devenir un partenaire incontournable de la transition énergétique dans le domaine des mobilités durables. C'est au total plus de 50MEUR de financement et refinancement que nous avons obtenus.

Boursier.com : Lors de la publication de vos résultats annuels 2024, vous confirmiez atteindre vos objectifs financiers. Pouvez-vous les détailler ?

C.G. : En 2024, malgré le ralentissement du marché de la batterie, Forsee Power a réalisé un chiffre d'affaires de 151,8 millions d'euros et enregistré un EBITDA ajusté positif pour la première fois de l'histoire de la société. Cette performance repose sur la diversification réussie de notre portefeuille client à l'international, qui nous a permis de compenser la baisse d'activité avec l'un de nos partenaires historiques. En outre, nous avons nettement amélioré nos indicateurs de rentabilité avec une progression soutenue de nos marges tout en maîtrisant nos frais de

structure de manière continue. **Boursier.com : Depuis, vous avez annoncé un profit warning, comment l'expliquez-vous ?****C.G. :** Après un rebond de notre chiffre d'affaires au premier trimestre 2025, supérieur à la moyenne des trois trimestres précédents, et un second trimestre qui s'annonce satisfaisant ; notre activité pourrait être affectée au quatrième trimestre par le report de certains projets en Amérique du Nord et de manière générale au niveau mondial, et, des commandes fortement réduites chez un de nos clients principaux. Cette évolution s'explique par un environnement de marché plus incertain et une visibilité réduite dans un contexte géopolitique instable. La performance 2025 dépendra donc en partie de la concrétisation de plusieurs projets identifiés pour la fin d'année. En outre, la dynamique commerciale sur les marchés cibles du Groupe et la forte diversification du portefeuille clients dans des géographies et segments de marchés variés auront un impact sur le chiffre d'affaires 2026. **Boursier.com : Début 2025 a été marqué par la faillite de Northvolt. Comment Forsee Power se positionne sur ce secteur des batteries et en quoi votre modèle se différencie ?****C.G. :** La faillite de Northvolt en mars marque un tournant majeur pour le secteur de la batterie, et illustre les limites d'un modèle basé sur des investissements massifs dans des gigafactories. Le métier de Northvolt, celui de la production de cellules, n'est pas celui de Forsee Power qui conçoit et assemble des systèmes complets à partir de cellules électrochimiques. Chez Forsee Power, nous avons historiquement privilégié un ancrage industriel solide, une base de clients diversifiée et des références en Europe, en Asie et désormais en Amérique du Nord. Le marché de la batterie est un marché porteur où les attentes varient selon les segments, c'est pourquoi notre stratégie s'est portée sur une gamme complète de batteries et de services. Cette diversification nous permet d'amortir les chocs du marché et de nous positionner dans un écosystème en perpétuel mouvement. **Boursier.com : Vous avez annoncé en septembre dernier l'inauguration de votre site de production aux USA, qui marque une étape clé dans votre stratégie d'expansion. Qu'en est-il de cette activité aux Etats-Unis marquée par le climato-scepticisme de Donald Trump ?****C.G. :** En 2024, l'inauguration de notre usine dans l'Ohio a constitué une étape stratégique majeure pour Forsee Power. Ce site a été conçu afin de répondre aux besoins croissants des clients nord-américains, tant dans le secteur des véhicules lourds que légers, tout en respectant les exigences du programme fédéral " Buy America " qui favorise les achats aux Etats-Unis via le marché public. Depuis le début de l'année, malgré la contraction du marché et le report de projets, nous poursuivons et accélérons notre développement commercial aux Etats-Unis, comme en atteste notre récente annonce avec la fourniture de nos systèmes de batteries pour équiper le réseau de tramways existant d'une grande ville américaine ou encore les véhicules du constructeur nord-américain Westward Industries. Même dans un environnement politique potentiellement plus incertain en 2025, notre ancrage local et notre alignement réglementaire nous permettent d'aborder le marché américain avec confiance et résilience pour les prochaines années.

par Arnaud Bivès

