

ASSEMBLEE GENERALE D'ENGIE EPS DU 25 JUIN 2021

TRASCRIPTION

Thierry Kalfon : Mesdames et Messieurs, chers actionnaires, bonjour à toutes et à tous. Je suis heureux de vous accueillir pour notre Assemblée Générale des actionnaires de votre Groupe. Pour la seconde année consécutive, cette Assemblée se tiendra à huis clos en raison des mesures sanitaires imposées dans le cadre de l'épidémie de COVID-19. Cette assemblée se tient donc hors la présence physique des actionnaires ou de tout autre participant et ce afin de préserver la santé et la sécurité de nos actionnaires et de nos salariés. Je remercie chaleureusement les actionnaires qui ont voté à distance pour cette Assemblée Générale. Sont présents Monsieur Carlalberto Guglielminotti, Directeur Général de la Société, Monsieur Giuseppe Artizzu, Directeur Exécutif, Madame Ilaria Scarinci, Directeur Financier du Groupe, Madame Cristina Cremonesi, Directeur de la Communication et Affaires Publique, Madame Chiara Cerri, Assistante du Directeur Général et Madame Francesca Sorgoni, secrétaire du Conseil d'Administration. Je vous propose de commencer tout de suite et je demande à Madame Francesca Sorgoni de vous exposer les formalités légales d'ouverture de cette Assemblée. Merci.

Francesca Sorgoni : Mesdames et Messieurs, chers actionnaires, bonjour. Je vais vous présenter les formalités légales de notre Assemblée Générale présidée par M. Carlalberto Guglielminotti, Directeur Général de la Société.

L'Assemblée Générale mixte a été convoquée, ce jour, 25 juin 2021, à huis clos, conformément à l'article 21 de nos statuts et en application de l'Ordonnance n° 2020-321 du 25 mars 2020 portant adaptation des règles de réunion et de délibération des assemblées et organes dirigeants des personnes morales et entités dépourvues de personnalité morale de droit privé en raison de l'épidémie de Covid-19, (telle que modifiée par l'ordonnance n° 2020-1497 du 2 décembre 2020) et du décret n. 2020-418 du 10 avril 2020 (tel que modifié par le décret n. 2020-1614 du 18 décembre 2020), prorogés par le décret n° 2021-255 du 9 mars 2021.

L'avis de réunion et de convocation ont été publiés au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires le 21 mai 2021. L'avis de convocation a été publié au Journal d'Annonces Légales du 7 juin 2021 et au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires le 7 juin 2021.

Les actionnaires nominatifs et les commissaires aux comptes ont été régulièrement convoqués par lettre. S'agissant de la composition du bureau de votre Assemblée, en accord avec les dispositions statutaires et légales précisées les noms des personnes appelés pour remplir les fonctions des scrutateurs sont affichés à l'écran.

En accord avec le Président et ces scrutateurs, j'assumerai les fonctions de secrétaire du bureau de l'Assemblée Générale.

Conformément à la loi, l'Assemblée Générale mixte est régulièrement constituée lorsque les membres présents et représentés possèdent au moins, sur première convocation, le quart des actions ayant le droit de vote, soit 3 191 715 actions.

Les actionnaires représentés ou ayant utilisé le vote par correspondance réunissent un nombre total d'actions avec droit de vote supérieur à ce nombre. Je vous invite à prendre connaissance du numéro du quorum définitif et du numéro des actions qui ont été votées

L'Assemblée Générale mixte est donc régulièrement constituée et peut valablement se tenir.

L'ordre du jour, qui a été publié, est affiché à l'écran.

Au vu de ces informations, je déclare l'Assemblée Générale ouverte.

L'ensemble des documents requis par la réglementation en vigueur ont été déposés sur le bureau de l'Assemblée. En outre, tous les documents préalables ont été mis à disposition des actionnaires dans les délais prescrits, en particulier au moyen du site internet de la Société dans la rubrique dédiée à la présente Assemblée Générale.

A la demande du Président et avec l'accord du bureau de l'Assemblée, nous nous dispenserons de la lecture de l'ensemble des rapports préparés en vue de l'Assemblée et qui ont ainsi été mis à votre disposition. Aucun actionnaire n'a fait usage de son droit concernant l'inscription éventuelle de points additionnels à l'ordre du jour ou de projets de résolutions.

Je vous remercie de votre attention et je passe maintenant la parole à M. Guglielminotti, Directeur Général de la Société qui vous présentera l'Agenda de cette journée.

Carla Alberto Guglielminotti: Merci Francesca, Mesdames et Messieurs, chers actionnaires, bonjour et bienvenue à l'Assemblée Générale 2021 d'Engie EPS. Je vous propose de vous donner lecture de l'Agenda de la réunion.

L'Agenda de notre Assemblée se divise en deux parties : une première partie dédiée à vous, chers investisseurs, pour vous présenter le développement, la stratégie et le business de la société pour terminer après avec la présentation des résultats de l'année 2020. La deuxième partie est dédiée à la gouvernance de la Société et à la présentation des résultats de vote.

Notre journée investisseurs commence par une présentation générale de la société, de ses technologies et du management. Ensuite, moi et Monsieur Giuseppe Artizzu, Directeur Exécutif, nous allons vous illustrer plus en détails les secteurs du stockage d'énergie et de la mobilité électrique. Après cela, une vidéo vous montrera les plantes industrielles du Groupe Engie EPS ainsi que son excellence industrielle. Ensuite je vous présenterai en détail la technologie et les produits de notre Groupe pour passer après la parole à Madame Ilaria Scarinci, Directeur Financier, qui vous présentera les résultats financiers de l'année 2020. J'aurai ensuite le plaisir de vous illustrer les objectifs ESG que la société a atteint pour passer, en fin, à la présentation de la nouvelle aventure que notre Groupe poursuivra avec le nouvel actionnaire TCC. Nous passerons ensuite à la nouvelle composition du Conseil d'Administration à l'issue de cette Assemblée Générale, à l'exposé des travaux des différents Comités en 2020 qui seront illustrés par Madame Chiara Cerri, assistante et membre du cabinet du Directeur Général, Madame Cristina Cremonesi,

Directeur de la Communication, vous illustrera les relations qu'Engie EPS a avec ses investisseurs et Madame Ilaria Scarinci vous présentera la politique de rémunération.

Toutes ces sections seront présentées en langue anglaise. Une transcription de la présentation sera disponible dans les prochains jours dans le site internet de la Société, dans la rubrique dédiée à la présente Assemblée Générale.

Je vous inviterai par la suite à prendre connaissance du résumé des rapports des commissaires aux comptes via une intervention de nos commissaires aux comptes par vidéo. Nous procéderons à la séance de questions/réponses. Enfin, nous vous communiquerons le résultat du vote des résolutions avant la clôture de cette Assemblée Générale. Je vous propose maintenant de passer à la présentation du management de la Société et des résultats 2020.

Carla Alberto Guglielminotti : Commençons par résumer où nous en sommes actuellement. En gros, nous pouvons voir ici en quelques lignes notre equity story : l'histoire d'une société née par des spin-off des universités Politecnico di Torino et Politecnico di Milano, et qui est graduellement devenue un acteur technologique spécialisé dans l'intégration des systèmes de stockage (puis des véhicules électriques, à batteries et à hydrogène) avec les sources d'énergie renouvelable et les réseaux électriques nationaux. Née en 2005, puis sous le joug du Chapitre 11 du Code des faillites américain en 2013, au moment où j'ai rejoint l'entreprise et initié la restructuration financière de la société, puis introduite en bourse sur le marché de Paris en 2015 avec une capitalisation boursière de 55 millions, et en 2018 ENGIE a acquis l'entreprise, à hauteur de 60 % pour être précis, pour une valeur de plus de 100 millions, et en 2021 pour finir, le conglomérat taiwanais TCC a annoncé l'acquisition de la participation d'ENGIE dans Engie EPS pour une valeur de plus de 240 millions. Puis dernière étape, quelques semaines après l'annonce de l'acquisition par TCC, la finalisation de la joint-venture avec Stellantis, Free2Move eSolutions, en vue de créer un leader mondial de la mobilité électrique.

Nous pouvons voir qu'aujourd'hui, nous comptons plus de 150 collaborateurs avec 19 nationalités représentées, un portefeuille de savoir-faire comprenant plus de 130 brevets et plus de 1 200 secrets industriels, et un accès à un complexe industriel de 25 000 mètres carrés ainsi que des centres d'ingénierie.

Dans le même temps, nous renforçons notre présence dans le secteur essentiel du stockage d'énergie et de l'intégration des systèmes, nous positionnant à la 4e place mondiale des intégrateurs de systèmes de stockage avec plus de 185 MW installés dans 26 pays et 700 MWh en cours de développement. Plus important encore, avec deux segments complets associant le stockage et la mobilité électrique, et ce avant même la joint-venture avec Stellantis, nous avons obtenu des résultats solides avec plus de 50 000 solutions de recharge pour véhicules électriques et 700 bornes de recharge rapide V2G devant être installées à l'usine de Mirafiori.

Nous avons obtenu d'excellents résultats dans les secteurs de la mobilité électrique et du stockage d'énergie, avec des produits emblématiques en mobilité électrique comme la easyWallbox, la seule solution de recharge qui soit réellement Plug&Play sans aucune installation électrique, les technologies V2G et le lancement récent de la solution « Charging-as-a-Service » (recharge en tant que service) pour Free2Move eSolutions, qui pour l'essentiel propose des abonnements mensuels fixes de recharge publique et résidentielle. Pour ce qui est du stockage d'énergie, nous savons tous que nous développons actuellement des projets parmi les plus importants au monde, principalement aux États-Unis, sur l'île de Guam, avec près de 300 MWh de stockage d'énergie solaire, à Hawaï et dans le Massachusetts.

Voilà où nous en sommes aujourd'hui : aujourd'hui, nous sommes un fournisseur de technologie et un intégrateur de système particulièrement bien positionné sur les chaînes de valeur du stockage d'énergie et de la mobilité électrique, avec des résultats extrêmement solides qui traduisent les 700 MWh en cours de développement, principalement aux États-Unis, en carnet de commandes et contrats conclus représentant plus de 170 millions de dollars, donc essentiellement des appels d'offres attribués par le biais de nos partenaires et pour lesquels nous faisons office de fournisseur de technologie exclusif. Nous complétons ces chiffres, qui donnent une bonne visibilité sur l'objectif de chiffre d'affaires de 100 millions prévu pour 2022, avec un pipeline en hausse à plus de 1 milliard de revenu potentiel, 80 % en stockage stationnaire et 20 % en mobilité électrique, mais qui nous donne sans aucun doute une bonne visibilité sur nos ambitions de croissance affichées à 400 millions de CA en 2025.

Si l'on regarde maintenant notre évolution sur le plan de l'equity story, nous constatons que les 9-10 premières années de la société ont été principalement consacrées à la recherche, en tant que société dérivée des universités Politecnico di Torino et Politecnico di Milano, puis avec la restructuration financière.

Puis de 2015 à 2017, le premier positionnement industriel avec nos partenaires : à cette époque nous avons Terna, Enel, Edison, Endesa, Toshiba et General Electric, avec des systèmes installés sur cinq continents dans le Somaliland, en Espagne, au Chili, aux Maldives et en Australie.

Puis en parallèle, une levée de fonds de plus de 130 millions d'euros pour se positionner comme nouvel acteur industriel avec l'introduction en bourse sur Euronext, avec les marchés financiers, puis la Banque européenne d'investissement, qui croit en nous depuis les tout débuts, puis le lancement de notre feuille de route technologique... tandis que le pipeline augmentait en même temps pour atteindre 250 millions d'euros à cette époque.

Puis notre période la plus récente, lorsqu'ENGIE a acquis la société en 2018, nous avons eu la formidable opportunité de développer notre présence industrielle ainsi que notre positionnement sur les marchés internationaux, obtenant des résultats solides avec des offres emblématiques attribuées dans le monde entier dans les deux secteurs, la mobilité électrique et le stockage, et nous sommes très reconnaissants envers ENGIE pour cela.

Globalement, nous nous sommes développés en termes de projets remportés, mais plus important encore, nous avons établi la présence industrielle qui aujourd'hui nous donne la visibilité et la solidité nécessaires à notre développement futur.

Puis, sur le plan technologique, nous voyons clairement l'évolution de notre savoir-faire depuis les tout débuts: vous voyez ici de 2005 à 2014, lorsque nous étions un centre de recherche à l'échelle universitaire, le plus grand système développé atteignait 12 kW et l'intégration des sources d'énergie à cette époque concernait uniquement le solaire avec quelques petits systèmes de cogénération (CHP), avec une électronique de puissance qui était presque entièrement développée par nos services et un stockage d'énergie intégré qui, à cette époque, était essentiellement à l'hydrogène avec des petites batteries plomb-acide.

Puis nous avons progressivement évolué jusqu'en 2017 pour atteindre des systèmes au format mégawatt intégrant l'énergie hydraulique comme source d'énergie, mais également une génération conventionnelle ainsi que des centrales électriques traditionnelles et des éoliennes terrestres, augmentant de manière significative le nombre de supports de stockage d'énergie que nous intégrions à cette époque. Ainsi, nous avons évolué de l'hydrogène au lithium-titanate puis au lithium nickel-manganèse-cobalt (NMC) et aux batteries Zebra, tout en augmentant le nombre de partenaires en électronique de puissance que nous avons afin de créer une plateforme d'innovation réellement ouverte permettant de rendre nos systèmes encore plus concurrentiels.

Puis ces dernières années, nous nous sommes développés en termes de taille, vous voyez clairement une évolution de 12 kW à 300 MWh, ce qui démontre bien notre capacité d'évolution sur le plan technologique (environ 25 000 fois plus), au niveau de la taille de nos systèmes et au bout du compte l'intégration des véhicules électriques au sein des réseaux nationaux, ce qui est l'une des choses les plus complexes à réaliser sur la plan de l'ingénierie électrique, mais également en tant que support de stockage d'énergie, les batteries de véhicules électriques, transformant les parkings des véhicules électriques en espaces de production énergétique du futur.

Bon, sur le plan technologique notre positionnement reste le même, rappelez-vous cette diapositive, nous avons délibérément laissé les graphiques derrière la description de notre technologie, ils restent inchangés. Nous avons juste ajouté les nouveaux produits que nous intégrons désormais dans notre plateforme technologique. Vous verrez les véhicules électriques et les infrastructures pour la recharge de ces derniers, mais globalement nous continuons comme en 2015 pour l'achat des produits et la fabrication, le développement et le dépôt de brevets des systèmes électroniques de puissance et de contrôle qui sont encore plus importants aujourd'hui qu'il y a 7-8 ans. Bien que nos objectifs de réalisation restent les mêmes, le marché a évolué mais globalement nous continuons à développer des systèmes de stockage stationnaire et des technologies de mobilité électrique, dans ce cas pour les 3 lignes de produits originales que sont le Giga Storage, les Solutions industrielles et la mobilité électrique.

Pour continuer, nous voyons la dernière évolution au niveau de l'entreprise elle-même, avec notre décision d'unir nos forces avec le groupe Stellantis afin de bâtir un leader unique en Europe dans le secteur de la mobilité électrique, en associant l'excellence du groupe Stellantis dans le domaine automobile avec notre propre excellence en matière de développement de technologies innovantes dans le secteur de l'énergie et de la mobilité électrique. En substance, ce processus a débuté il y a un an, en juillet 2020, et nous avons abouti en novembre 2020 à la signature du protocole d'accord que nous avons annoncé au marché. Puis en janvier 2021, nous avons signé l'accord complet et, après avoir obtenu en mars les autorisations gouvernementales et le feu vert des législations antitrust, nous avons pu conclure l'opération, et en mai 2021, nous avons officiellement lancé la joint-venture avec Stellantis, baptisée Free2Move eSolutions.

En termes de visions et d'objectifs de réalisation, nous devons réellement distinguer là où nous en sommes aujourd'hui de ce que nous prévoyons pour demain.

Aujourd'hui, nous faisons partie des cinq plus grands intégrateurs de systèmes de stockage stationnaire au monde. Mais avec un positionnement reposant sur l'innovation, un long historique de performances et de capacités exceptionnelles, des prix compétitifs et, plus important encore, grâce à notre carnet de commandes et aux projets sécurisés, nous disposons d'un chiffre d'affaires élevé et d'une bonne visibilité sur la marge jusqu'en 2022. Donc essentiellement ce que nous visons désormais se situe à l'horizon 2023, et idéalement vers 2030.

C'est la raison pour laquelle nous avons clairement pour ambition d'atteindre au moins 10 % de parts de marché à long terme dans notre secteur, notamment dans le domaine du stockage stationnaire, avec l'objectif de devenir l'un des leaders du marché pour ce qui est de la marge d'EBITDA et du ROI, en exploitant notre avantage concurrentiel et en nous appuyant sur notre modèle de production intelligente, en nous positionnant sur le marché avec une structure particulièrement allégée et en exploitant pleinement notre implantation actuelle dans le nord de l'Italie, dans un secteur industriel reconnu au niveau mondial.

Puis, sur le plan de la mobilité électrique, nous avons déjà déployé plus de 50 000 systèmes de recharge, nous nous développons avec Stellantis, avec notre joint-venture formatrice et nous avons certainement déjà conclu un projet emblématique pour 25 MW et 700 véhicules V2G à l'usine de Mirafiori. Mais notre objectif est de transformer cette activité en modèle commercial avec près de 80 % de revenus récurrents, grâce à un système d'abonnement qui nous permettra sans le moindre doute de devenir le leader européen du secteur de la mobilité électrique et un prestataire majeur de services de flexibilité sur le marché européen.

Et cette vision est orchestrée par une équipe de direction exceptionnelle. Vous voyez clairement ici le regroupement de notre équipe de direction, avec les cadres dirigeants, l'équipe exécutive et l'équipe administrative. Une équipe composée de véritables talents, dont l'âge moyen est de 34 ans, et vous voyez clairement les antécédents impressionnants de chacun d'eux, associés à un engagement remarquable en faveur de cette equity story.

Je laisse maintenant la place à notre Directeur Exécutif, monsieur Giuseppe Artizzu, qui va vous parler plus en détail de notre segment Stockage d'énergie.

Giuseppe Artizzu : Bonjour mesdames et messieurs. Je suis ravi de venir devant vous exposer les grandes lignes de nos ambitions sur le marché du stockage stationnaire d'énergie.

Comme vous le savez certainement maintenant, notre offre technologique cible deux segments distincts du marché du stockage de l'énergie.

Au sein de notre segment Giga Storage, nous commercialisons des systèmes de stockage d'énergie à grande échelle conçus pour permettre aux réseaux de résister aux profils de production variable des sources d'énergie renouvelable intermittentes, et ce à destination des services publics intégrés verticalement, des gestionnaires de réseaux et des fournisseurs d'énergie indépendants.

De manière plus spécifique, au sein de notre offre Solar+Storage (stockage d'énergie solaire), nous concevons des fermes de batteries optimisées associées à des fermes de panneaux solaires nouveaux ou existants, transformant ainsi la production d'énergie solaire en une source d'alimentation fiable, tandis que dans notre segment Utility-Scale Storage (stockage d'énergie à grande échelle), nous développons et commercialisons des systèmes de stockage indépendants à grande échelle conçus pour fournir des services d'envergure internationale en soutien au réseau électrique.

Les trois années passées au sein du groupe ENGIE nous ont donné l'opportunité de passer de projets de l'ordre de dizaines de MW à des centaines de MW que, depuis l'annonce d'une cession potentielle par ENGIE mettant fin à toute perception de conflit éventuel par les autres services publics et fournisseurs indépendants d'énergie, nous commercialisons activement et avec succès auprès des autres groupes énergétiques.

Au sein de notre segment Solutions industrielles, nous proposons des systèmes de stockage d'énergie décentralisés à l'échelle du MW, conçus pour optimiser l'alimentation électrique des utilisateurs industriels et des communautés locales, que l'environnement soit connecté ou non au réseau.

Ce sont ces applications de pointe qui nous ont permis de développer notre expertise et de bâtir notre réputation sur le marché. Malgré l'essor des volumes de Giga Storage, nous maintenons notre leadership sur ce segment et nous allons livrer au moins deux projets de Solutions industrielles supplémentaires dans la région Asie-Pacifique dans les 12 à 18 prochains mois.

En nous appuyant sur nos capacités et la crédibilité obtenue ces trois dernières années, nous avons redéfini nos ambitions suite au départ annoncé du groupe ENGIE, qui supprime deux obstacles majeurs à notre croissance : le défi de servir des compagnies énergétiques tout en étant perçu comme faisant partie d'un grand groupe énergétique et donc comme un concurrent potentiel, et les efforts limités du groupe ENGIE vis-à-vis des risques liés aux contrats EPC.

Nous nous fixons comme objectif d'atteindre 10 % de parts de marché pour le stockage mondial non résidentiel, et ce en excluant la Chine continentale, le Japon et la Corée. Même s'il est probable que notre positionnement en Asie évolue suite à notre entrée dans le groupe TCC, pour le moment nous continuerons à considérer ces trois économies asiatiques comme des marchés protégés, laissant l'avantage aux fabricants de batteries locaux.

Maintenant, 10 % de parts de marché dans un marché de plus de 10 milliards de dollars annuels nous placerait à la cinquième place, en hausse par rapport à la part de 2-3 % actuellement estimée pour 2022. Cette hausse est principalement due à notre récente entrée sur le marché américain, et le récent essor

sur notre marché européen d'origine : ajustez les chiffres en conséquence et nous sommes déjà sur la bonne trajectoire.

Selon notre évaluation, seuls Fluence et dans une moindre mesure Wartsila peuvent actuellement afficher un meilleur positionnement que celui d'Engie Eps, en termes de portée opérationnelle et de références existantes. Mais c'est un marché sur lequel très peu d'entreprises possèdent l'expérience, le savoir-faire, les références et les volumes d'approvisionnement nécessaires pour prétendre sérieusement assumer le rôle de leader mondial : la course est ouverte et avec TCC, nous allons certainement nous positionner comme l'un des rares prétendants sérieux.

Notre prétention de rejoindre l'élite mondiale des marchés de stockage d'énergie repose sur deux éléments : à court terme, la visibilité fournie par notre portefeuille de contrats conclus et la qualité de notre pipeline de projets, et à moyen terme, les quatre piliers de notre avantage concurrentiel.

En premier lieu, notre capacité à innover. Nous avons été les premiers à faire fonctionner des systèmes électriques hors réseau uniquement avec des énergies renouvelables, les premiers à moderniser des centrales gaz et charbon avec un système de stockage d'énergie permettant d'accroître leur flexibilité, les premiers à utiliser un stockage à base d'hydrogène pour alimenter les zones reculées, les premiers à réaliser des projets « Vehicle-to-Grid » (V2G) à grande échelle. L'innovation est la source même de notre renommée sur le marché.

Deuxièmement, nos systèmes respectent leurs promesses. La fidélité des clients et la récurrence des contrats reposent sur une mise en œuvre impeccable et un service après-vente de qualité.

Troisièmement, même si nous ne sommes pas en concurrence sur les prix, nous affirmons notre maîtrise des coûts grâce à un dimensionnement efficace de nos systèmes (nous faisons la même chose que nos concurrents mais avec des solutions innovantes plus petites), nous avons accès aux compétences et à la compétitivité de la région électromécanique du nord de l'Italie, et nous pouvons exploiter les synergies d'approvisionnement offertes par notre joint-venture avec Stellantis.

Et dernier point mais non des moindres, notre ingénierie d'envergure internationale : nous concentrons nos ressources d'ingénierie sur les besoins de nos clients afin d'offrir des solutions sur mesure optimales et de bâtir des relations à long terme basées sur le savoir-faire et la création de valeur.

Merci, je vous cède la parole Carlalberto

Carlalberto Guglielminotti : Merci beaucoup Giuseppe, concentrons-nous maintenant sur la mobilité électrique.

Vous pouvez voir là une représentation des synergies que nous déployons via Free2Move eSolutions, en collaboration avec Stellantis. Grâce à cette joint-venture, nous associons le 4e constructeur automobile mondial avec le 4e intégrateur de systèmes de stockage mondial. Nous avons combiné une présence, vous le savez, dans 130 marchés nationaux avec 15 ans de savoir-faire en stockage d'énergie. Nous avons associé leur 25 % de parts de marché en Europe avec notre leadership technologique et plus de 1 000 brevets et secrets industriels, et pour finir nous avons associé leur implantation industrielle dans plus de 30 pays avec nos 700 MWh de systèmes de stockage actifs et en cours de développement. Puis nous savons tous que nous allons très bientôt devenir Nhoa, New HOrizons Ahead. Juste pour clarifier les choses, que fait Free2Move eSolutions ? En gros, nous sommes actifs dans la globalité de la chaîne de valeur, depuis le conseil et l'évaluation du potentiel de rentabilisation au développement, à la

conception et à la fabrication de l'infrastructure de recharge intégrée avec des capacités solaires, de stockage et « Vehicle-to-Grid » (V2G), associant tous ces éléments avec des solutions numériques et informatiques uniques en leur genre. Et au bout du compte jusqu'à l'installation, l'exploitation et la maintenance de systèmes de pointe, avec tous les services additionnels liés aux forfaits de recharge et tous les produits que nous prévoyons de lancer.

Ensuite, nous voyons clairement comment nous comptons nous positionner sur ce terrain. Globalement, avec une approche pionnière, un intérêt indéfectible pour la technologie et l'innovation, et un fort engagement en faveur de la durabilité, grâce à plus de 50 jeunes talents et plus de 170 brevets et secrets industriels rien que pour la mobilité électrique.

Les segments que nous voyons ici sont principalement trois : le premier, nous concevons, développons et commercialisons des solutions de recharge : une suite complète de produits pour la recharge résidentielle, commerciale et publique. Le second est certainement le plus avant-gardiste : le segment « Charging-as-a-Service » (recharge en tant que service) qui repose sur les forfaits d'abonnement que nous avons récemment annoncés, que nous détaillerons d'ici peu, et qui devraient permettre de simplifier le parcours de recharge grâce à une expérience utilisateur entièrement numérique... une sorte de boutique unique pour l'ensemble du parcours mobilité électrique de nos clients. Puis le troisième segment : Advanced Energy Services, dans lequel nous gérons essentiellement l'avenir de la mobilité électrique, la technologie « Vehicle-to-Grid », la gestion énergétique avancée, l'économie circulaire et donc les batteries de seconde main, afin d'éviter un recyclage précoce et au global, si vous me le permettez, réduire l'impact sur notre planète.

Ici nous pouvons voir les solutions de recharge disponibles sur le marché ou qui seront lancées dans un avenir proche. La easyWallbox, qui est déjà disponible. La ePublic, qui sera disponible à la vente dans quelques jours. La eProWallbox, dont la livraison est prévue pour la fin de l'année, qui est l'évolution de la easyWallbox jusqu'à 22 kW avec une connectivité à 360 degrés. Et pour finir, la eProfessional qui offrira la simplicité d'utilisation de la easyWallbox aux flottes de véhicules et aux opérateurs commerciaux et industriels.

Nous pouvons passer maintenant à nos solutions de recharge rapide (Fast Charging) qui représentent un autre marché intéressant. Commençons par la eFast qui permet une recharge rapide partout, sans électricité ni mise à niveau du raccordement, en associant des bornes de recharge rapide à des systèmes de stockage. Nous avons ensuite la eFast Maxi, une solution de recharge rapide en courant continu conçue pour les clients B2B, puis la plus importante, la ePost, dont la livraison débutera en 2022 et qui sera associée également avec d'autres solutions afin de développer essentiellement des micro-réseaux, associant également des bornes de recharge rapide à des systèmes de stockage d'un format plus important, ainsi que l'énergie solaire. C'est la raison pour laquelle vous voyez un container sur l'infographie présentée ici. Donc essentiellement c'est la seule façon de transformer la recharge rapide en modèle commercial durable, car nous connaissons tous les défis présentés par les systèmes de recharge rapide lorsqu'ils sont connectés aux réseaux nationaux.

En d'autres termes, nous avons pour ambition d'associer des systèmes de recharge rapide avec des solutions de stockage d'énergie solaire à grande échelle, et idéalement aussi de combiner ces micro-réseaux de recharge rapide avec les grands sites commerciaux et industriels, afin d'offrir des services de réseau aux réseaux électriques nationaux et des services « derrière le compteur » aux clients commerciaux et industriels. Il s'agit là d'un objectif historique, et en associant nos capacités à celles de Free2Move eSolutions, nous devrions lancer très bientôt un projet emblématique à cet égard avec pour objectif l'électrification massive de régions européennes spécifiques via la recharge rapide, le stockage et l'énergie solaire. Nous avons ensuite la eFleet, qui est une solution « Vehicle-to-Grid » centralisée destinée aux flottes de véhicules... Et la dernière, qui est certainement la plus emblématique d'un point de vue technologique, la ePost CityWay, la seule façon selon nous d'électrifier massivement les zones urbaines ne pouvant accueillir de nombreuses bornes de recharge rapide pour des raisons évidentes au niveau du réseau de distribution. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé de breveter une solution unique qui permet de bénéficier d'une recharge rapide partout, sans travaux de génie civil et sans utiliser le réseau de distribution, mais en exploitant uniquement les tramways et les trolleybus, des connexions déjà présentes dans toutes les grandes villes européennes.

Puis sur le plan de la recharge en tant que service (« Charging-as-a-Service »), nous pouvons voir les principales caractéristiques des forfaits de recharge et des abonnements que nous avons récemment lancés. Comme vous le voyez ici, l'abonnement est un modèle commercial particulièrement simple. En gros vous aurez un tarif mensuel fixe unique, tout compris, et c'est la raison pour laquelle le nom de cette solution est ALL-e. Tout sera intégré dans une seule et même application permettant la recharge dans des bornes publiques ou résidentielles en Europe (charge rapide ou plus lente, partout), offrant ainsi au client une solution simple et sans effort pour tout ce qui touche à la recharge, que ce soit chez lui ou dans des stations publiques, sans frais supplémentaires.

Puis, comme je l'ai mentionné précédemment, le moment est venu de se concentrer sur le segment Advanced Energy Services, qui représente en quelque sorte l'avenir de la mobilité électrique. Et nous y sommes bien préparés. Nous avons l'ambition d'être évolutifs et de développer des solutions évolutives, à l'épreuve du temps. Grâce à notre technologie V2G et à notre présence dans le domaine des batteries de seconde main, qui nous permet d'utiliser des batteries provenant de véhicules pour leur donner une seconde vie dans les systèmes de stockage stationnaire, nous prolongeons la durée d'utilisation de ces batteries de près de 30 ans. Donc en gros nous repoussons de manière significative les besoins énormes de recyclage auxquels nous devons faire face, ainsi que l'impact sur notre planète. Et c'est un élément révolutionnaire, car dans une trentaine d'années, les technologies de recyclage seront certainement bien plus efficaces, optimisées et durables... Et nous croyons fermement que penser à l'économie circulaire est essentiel pour intégrer et garantir une écoresponsabilité durable dans toutes nos solutions. C'est la raison pour laquelle nous surveillons étroitement le marché et l'évolution des technologies dans le domaine du recyclage des batteries.

Carla Alberto Guglielminotti : J'espère que vous appréciez notre petit tour d'horizon, et maintenant concentrons-nous sur les technologies que nous développons dans nos usines et nos centres d'ingénierie.

Nous voyons ici tous les produits que nous proposons, dans le domaine du stockage d'énergie. Donc en gros notre plateforme technologique traduite en produits. Notre plateforme technologique se divise en 4 familles : Store, Convert&Connect, Move et Control.

Dans le domaine du stockage d'énergie, nous disposons de plusieurs solutions conteneurisées, et les plus emblématiques sont certainement le EnergyHouse High Density et le PowerHouse High Density, qui sont capables de stocker jusqu'à 6 MWh d'énergie dans un seul conteneur de 12 mètres ou, sur le plan du Convert&Connect, 14 MW de puissance dans un seul conteneur. Ces solutions sont évidemment conçues pour un stockage avec ou sans énergie solaire à grande échelle, et elles ne conviennent absolument pas aux plus petites applications industrielles, pour lesquelles une solution hybride sera plus adaptée, associant des batteries et des systèmes électroniques de puissance et de contrôle dans un seul conteneur, pour stocker près de 4 MW de puissance et jusqu'à 3,5 MWh. Ce qui est le cas du HybridHouse que vous voyez dans la deuxième ligne. Vous pouvez voir ensuite l'intégration d'autres technologies de stockage et d'autres supports dans la troisième partie de cette diapositive, avec le Hydrogen Production House et le Hydrogen House Power-to-Power, qui est notre technologie d'origine même si elle est désormais associée à un modèle d'intégration de système... En fait, plus comme fabricant de produit, je veux parler d'un rôle que nous laissons aux purs fabricants d'électrolyseurs et de piles à combustibles, qui se spécialiseront pour faire face au défi majeur de la réduction des coûts pour ces technologies, un aspect sur lequel nous ne souhaitons pas travailler.

En gros, nous intégrons les électrolyseurs et les piles à combustibles afin d'utiliser l'hydrogène pour stocker l'électricité et convertir l'électricité et l'eau en hydrogène grâce au module Power-to-Gas et ensuite reconverter l'hydrogène stocké en électricité grâce au module Gas-to-Power, le tout intégré dans un seul et même conteneur.

Et pour finir le système Hydrogen House Fuel, qui utilise en gros nos capacités d'intégration de système et de gestion de l'énergie aux électrolyseurs et postes de ravitaillement traditionnels.

Nous avons ensuite la famille Convert&Connect, j'ai déjà mentionné le Powerhouse High Density avec 14 MW dans un seul conteneur, avec également de plus petites solutions dans des conteneurs de 12 mètres. Donc globalement nous réduisons la taille du conteneur standardisé ainsi que la puissance pour accroître la modularité et l'optimisation. Puis à l'intérieur de ces solutions conteneurisées, qui fonctionnent sur le mode Plug-and-Play, nous pouvons voir nos convertisseurs et nos onduleurs propriétaires, donc le C-BESS High Density, près de 2 MW de puissance et notre famille C-BESS 1000 avec le ComHouse dédié à la connexion réseau, qui sont aussi Plug-and-Play. Le point important ici est que nous avons standardisé également l'équipement pour l'interconnexion et la connexion au réseau, donc sur la photo du ComHouse, vous pouvez voir les transformateurs, vous voyez tout l'équipement nécessaire pour intégrer un système de stockage d'énergie dans le réseau électrique national, ce qui est une exception dans le secteur car généralement lorsque vous voyez les supports marketing de tous nos concurrents, ils commercialisent leurs solutions intégralement Plug-and-Play mais excluent de leur descriptif, et plus important encore du prix, toutes les étapes de connexion et d'interconnexion, qui sont

des éléments importants pour l'équilibre de la centrale et l'équilibre du système pour toute solution de stockage.

Nous pouvons voir ensuite la famille Move avec les produits que je viens de mentionner. Vous voyez également un compteur spécialement conçu pour les applications résidentielles, puis dans la Control Family House, vous pouvez voir l'un de nos produits les plus importants, le Prophet EMS, un système de gestion d'énergie emblématique qui associe l'intelligence artificielle avec les architectures de programmation linéaire mixte (PLM) et des algorithmes afin d'optimiser les solutions de stockage mais aussi tout type d'intégration de mobilité électrique au sein du réseau électrique grâce à une plateforme de contrôle à distance puissante et emblématique entièrement basée sur l'IA, que nous appelons K-Wize, et l'application associée que nous avons développée et que nos clients peuvent utiliser au quotidien.

Voyons maintenant notre feuille de route technologique pour 2023. Une fois encore, avec une ligne narrative commune, symbole du lien transparent entre le stockage d'énergie et la mobilité électrique. Donc, dans chaque famille, Store, Convert&Connect, Move et Control, nous développons des technologies pour le stockage d'énergie et en même temps pour la mobilité électrique.

Ensuite dans la famille Store, nous voulons innover et anticiper l'évolution du marché pour notre feuille de route technologique... et c'est le contexte dans lequel nous développons et militons en faveur d'une nouvelle génération d'éléments chimiques en nous appuyant sur notre partenariat avec Stellantis. En gros, l'objectif est de développer des solutions de seconde main emblématiques permettant de donner une seconde vie aux batteries en les intégrant pour créer des modèles de vieillissement basés sur l'intelligence artificielle et la modélisation PLM afin d'optimiser l'utilisation de ces éléments chimiques.

Nous poursuivons ensuite nos efforts en matière de standardisation et d'optimisation de notre famille High Density et de nos solutions conteneurisées hautement compétitives.

Dans la famille Convert&Connect, nous voyons réellement les développements que nous réalisons et que nous allons continuer de faire au cours des prochaines années en termes de machines synchrones virtuelles afin de maintenir au minimum cinq ans d'avantage dans la gestion des sources de tension et les fonctionnalités de prédiction avancée qui seront des moteurs concurrentiels essentiels pour toute solution de stockage à grande échelle dans les années à venir.

Puis la dernière partie où vous voyez le label « breveté » est le développement eBess-MMC, qui est en gros notre façon unique et brevetée d'intégrer les batteries provenant des véhicules électriques dans tout type de solution de stockage. Il s'agit globalement d'électronique de puissance, un convertisseur modulaire multi-niveau qui permettrait d'utiliser n'importe quelle batterie, nouvelle ou d'occasion, avec une modularité complète et un parfait équilibre du système. Donc en gros, quel que soit le véhicule électrique ou la marque, cette technologie nous permettra d'utiliser tout type de batterie, neuve ou d'occasion, dans nos solutions de stockage, renforçant ainsi notre niveau d'intégration de systèmes ainsi que notre compétitivité. Nous ne serons plus obligés d'utiliser des batteries de stockage stationnaire traditionnelles, mais nous pourrons exploiter tout type de batterie, ce qui nous permettra de prolonger la

durée de vie des batteries jusqu'à la toute fin pour, au bout du compte, absorber autant de puissance et d'énergie que possible avant de les recycler. Et je pense qu'il s'agit là de la seule façon possible d'être réellement écoresponsables dans ce nouveau monde axé sur les batteries et les solutions électrifiées.

Puis notre feuille de route technologique pour 2023 pour la famille Move, qui se base sur les produits dont nous avons déjà parlé, avec l'orientation que nous avons brièvement évoquée, et vous voyez ici l'importance majeure que nous accordons aux fonctionnalités Vehicle-to-Grid et Vehicle-to-X, en d'autres termes tous les dérivés possibles : véhicule relié au logement, au réseau ou aux bâtiments commerciaux et industriels, intégration complète avec l'énergie solaire, intégration complète avec batteries, etc. Je veux dire, il s'agit là d'une opportunité unique, une intégration entièrement verticale qui offrira à la mobilité électrique une intégration harmonieuse avec son environnement ainsi qu'une compétitivité et une durabilité transparentes dans tous les produits que nous développons.

Et pour finir, dernier mais non des moindres, la famille Control avec une évolution entièrement basée sur l'IA et la technologie PLM du Prophet EMS, donc essentiellement l'évolution de notre système de gestion de l'énergie, qui optimise au niveau du micro-réseau tout type d'atout, de produit ou d'application numérique pour nos clients, donc en résumé : le cerveau derrière toute solution et la possibilité d'intégrer différentes sources d'énergie dans un seul système ultra efficace, ultra optimisé et ultra durable.

Puis le dernier point propose une brève description de nos activités de R&D actuelles et de notre structure de propriété intellectuelle. Vous voyez clairement où se positionnent nos brevets et secrets industriels au niveau de la chaîne de valeur. Vous voyez notre structure ; vous voyez également la plateforme d'innovation ouverte que nous avons développée au fil des années avec des partenaires très solides et, plus important encore, avec nos partenaires historiques : les universités Politecnico di Milano et Politecnico di Torino, des pôles d'excellence reconnus mondialement dans le domaine de l'ingénierie électrique depuis 130 ans.

Sur le plan de la stratégie de propriété intellectuelle, vous pouvez voir notre évolution car comme vous le constatez, la majorité de nos brevets concernent l'hydrogène tandis que la majorité de nos secrets industriels se placent au niveau des systèmes ou de l'électronique de puissance. Il y a une logique évidente derrière ceci, ainsi qu'une évolution historique claire, car aux tout débuts, lorsque nous n'étions qu'une start-up principalement axée sur l'intégration de l'hydrogène, nous nous efforcions de breveter toutes les innovations que nous développons, tandis qu'au fil des années, cette stratégie de propriété intellectuelle a évolué et nous avons décidé de faire évoluer notre portefeuille de propriété intellectuelle davantage vers les secrets industriels et commerciaux associés à quelques innovations brevetées triées sur le volet, tout en continuant à déposer des brevets spécifiquement pour quelques produits et innovations de mobilité électrique. Donc la raison essentielle pour laquelle nous privilégions les secrets industriels au niveau des systèmes et de l'électronique de puissance, et davantage les brevets pour l'hydrogène, tient à l'évolution historique de l'entreprise, elle-même due à l'évolution de notre gestion de la stratégie de propriété intellectuelle au fil du temps.

Je cède maintenant la parole à madame Ilaria Scarinci, Directeur Financier du Groupe, qui va vous présenter nos performances passées ainsi que les résultats de l'année 2020.

Ilaria Scarinci : Bonjour mesdames et messieurs.

Si l'on regarde nos performances passées, sur le plan du chiffre d'affaires, vous savez que nous avons commencé à moins de 1 million d'euros en 2015 pour atteindre 10 millions d'euros en 2017, et le double en 2019 avec plus de 20 millions d'euros.

En 2020, le Covid-19 a fortement impacté nos recettes car tous les principaux projets devant permettre de générer des revenus en 2020 ont été reportés à 2021 ou 2022, donc les revenus de 2020, eût égard à l'impact considérable du Covid-19, sont presque hors sujet pour notre equity story.

Sur le plan du carnet de commandes, sur les 3 dernières années nous avons un total de 25 millions à 36 millions d'euros de commandes prévues, mais la plus grande avancée a été effectuée au cours des 18 derniers mois lorsque nous avons remporté des projets pour plus de 112 millions d'euros, ce qui, considérant le carnet de commandes de 24 millions d'euros, porte nos prévisions totales à plus de 145 millions d'euros, un montant qui nous donne une bonne visibilité, en fonction des recettes réelles mais certainement plus de 100 millions de chiffre d'affaires en 2022.

Juste une petite parenthèse concernant les projets validés : nous ne les classons pas dans le carnet de commandes car d'un point de vue comptable, nous considérons un projet comme faisant partie du carnet de commande une fois qu'il a été remporté et que nous avons signé la totalité des contrats le concernant (contrat EPC etc.), et ce jusqu'à l'ordre d'exécution. Il s'agit d'une pratique standard sur le marché pour ce qui est du financement des gros projets, mais cela ne compromet aucunement le fait que l'appel d'offre a été attribué au partenaire d'EPS, EPS étant le fournisseur de technologie exclusif, et que donc le projet est assuré.

La marge brute est passée de 40 % en 2017 à 27 % en 2019, pour augmenter de nouveau à 35 % en 2020. Cela est principalement dû à la taille accrue de nos projets, mais également à la taille accrue de notre pipeline. En 2020 la marge a augmenté de 8 %, mais il s'agit d'un effet comptable dû à la composition des revenus et honnêtement cela n'est aucunement le signe d'une quelconque tendance.

L'EBITDA est inférieur à celui de l'an passé, mais une fois encore il s'agit d'une conséquence naturelle des investissements effectués au niveau du personnel et de notre implantation industrielle qui a été compensée seulement partiellement par la marge brute que nous avons générée avec le chiffre d'affaires limité que nous avons enregistré, tout en mettant en place l'implantation industrielle nécessaire pour mettre en œuvre plus de 140 millions d'euros de contrats au cours des deux prochaines années.

Vous pouvez clairement voir la corrélation entre nos actualités et l'évolution du cours des actions.

Jusqu'en 2019, notre valeur boursière se situait entre 9 et 14 € par action, puis elle a commencé à grimper lorsque nous avons annoncé le projet de 300 MWh au Guam avant de diminuer dans le contexte de la

pandémie de Covid-19. Elle a ensuite repris à nouveau au moment de l'annonce du plus grand projet V2G au monde, la easyWallbox, et du projet de 240 MWh à Hawaï.

Puis elle a chuté une nouvelle fois lorsqu'ENGIE a annoncé son désengagement, avant de rebondir significativement à l'annonce de la signature du MOU avec FCA, puis avec Terna, lorsque nous avons remporté le projet Fast Reserve de 70 MW. Pour finir, lorsque nous avons annoncé avec Stellantis la création de Free2Move eSolutions, notre joint-venture, nous avons constaté une nouvelle hausse majeure.

L'évolution suivante n'est pas réellement corrélée avec les actualités, elle semble davantage correspondre à un jeu spéculatif, mais le cours de l'action a continué de grimper après l'annonce du projet Anza aux États-Unis et la divulgation du nouveau nom de la joint-venture avec Stellantis. Ensuite, après l'annonce de l'acquisition par TCC des 60,5 % du capital d'ENGIE dans Engie EPS, à un prix de 17,10 € par action, notre valeur boursière s'est stabilisée légèrement au-dessus de ce niveau.

Concernant les résultats financiers de 2020, vous pouvez voir un chiffre d'affaires total de 11 millions d'euros, en baisse de 45 % par rapport à 2019, principalement en raison des restrictions mondiales liées au Covid-19 et des forts retards accusés à la fois dans l'exécution et dans le développement de nos projets. Les calendriers de construction ont été largement impactés par la pandémie de Covid-19 et les restrictions logistiques en découlant. Toutefois, nous avons pu finaliser la construction du projet Solar-plus-Storage Sol des Insurgentes au Mexique, dont les essais ont été concluants, et nous avons également finalisé l'exploitation commerciale du système à base d'hydrogène d'Agkistro en Grèce, du système de stockage à Leini, connecté à la centrale thermique de 400 MW au nord de l'Italie, et des micro-réseaux en Californie et aux Comores.

Malgré la baisse de revenus, le carnet de commande et les contrats conclus totalisent plus de 170 millions de dollars et 700 MWh aux États-Unis, en Europe et en Afrique. Le carnet de commandes atteint 39 millions de dollars, soit une hausse de 12 % comparé à 2019, avec plus de 50 MWh répartis entre la Californie, le Massachusetts, les Comores et l'Italie. Les contrats conclus totalisent 133 millions de dollars, grâce à environ 650 MWh de projets validés répartis entre le Guam, la Nouvelle-Angleterre et Hawaï. Le pipeline a augmenté de 46 % au cours de la même période, pour atteindre plus de 1 milliard d'euros grâce à la rapide accélération du marché à laquelle nous assistons dans toutes les zones clés, et notamment en Amérique du Nord, en Europe et en Australie. Il est à noter qu'environ 50 % des 686 millions d'euros de pipeline annoncés dans les résultats de l'année 2019 étaient représentés par des projets en cours de développement avec ENGIE aux États-Unis et en Europe, dont 1/3 ont finalement été convertis en commandes et contrats conclus comptabilisés actuellement. Au cours de l'année 2020, Engie EPS a ajouté plus de 600 millions d'euros au pipeline développé presque entièrement en dehors du groupe ENGIE et de la mobilité électrique, soit 21 % de ce pipeline grâce à la joint-venture avec Stellantis.

Vous pouvez voir ici la répartition géographique de notre capacité en ligne, pour notre carnet de commandes et nos contrats conclus, vous voyez clairement le poids des Amériques, mais même si cette

région reste importante dans le pipeline, cela est compensé par la tendance émergente en Australie et dans la région Asie-Pacifique globalement. Vous voyez ensuite la pondération globale de notre capacité en cours de développement entre l'Europe et les États-Unis.

Vous pouvez voir ici une hausse de 8 % de la marge brute. Comme prévu, il s'agit d'un effet comptable dû à la composition des revenus et non le signe d'une quelconque tendance. Le recul de -47 % de l'EBITDA est la conséquence naturelle de la baisse du chiffre d'affaires.

Vous voyez ici la répartition du chiffre d'affaires et du carnet de commandes. Ce qui est intéressant, c'est la différence de chiffre d'affaires et de carnet de commandes vis-à-vis de la répartition géographique. Le chiffre d'affaires aujourd'hui est principalement concentré en Europe et en Amérique, tandis que le carnet de commandes est presque entièrement concentré en Amérique. Sur la partie droite de cette diapositive vous voyez clairement l'impact croissant de la mobilité électrique.

Vous voyez ici l'évolution du coût lié au personnel, +21 %, en ligne avec la hausse de l'équivalent temps plein (ETP). 15 % des personnes nouvellement embauchées le sont dans le secteur de la mobilité électrique, les autres pour soutenir le développement naturel de notre branche Stockage, afin de gérer et composer avec la croissance naturelle que nous attendons pour les 2 prochaines années grâce à notre portefeuille de projets conclus. Puis les dépenses opérationnelles, +13 %, il s'agit d'une hausse physiologique à ce moment précis de l'histoire de notre entreprise.

Vous voyez maintenant la répartition des dépenses non récurrentes qui ont diminué chaque année, et également quelques détails relatifs aux pertes comptabilisées durant l'année.

Une partie de ces dépenses non récurrentes concernera le programme FamilyWorking. Le programme FamilyWorking s'appuie pour une grande part sur le partenariat avec le groupe San Donato, le plus grand centre de recherche médicale d'Italie, avec lequel nous avons repensé entièrement tous les espaces de travail de nos bureaux et de nos locaux industriels.

Pour ce qui concerne les investissements, vous pouvez clairement voir que les investissements consentis en équipements et services se concentrent dans la famille technologique Move et le projet Drosso, donc essentiellement dans la mobilité électrique. Tandis qu'au niveau du personnel les investissements se concentrent principalement dans les familles Control, Store et Convert&Connect, et donc dans le domaine du stockage d'énergie. C'est naturel, et essentiellement dû au fait que nous avons investi environ 15 millions d'euros dans le stockage d'énergie au cours des cinq dernières années, principalement en équipement, donc, durant cette phase d'investissement en R&D, nous investirons davantage dans le personnel, alors qu'en e-mobilité nous n'en sommes qu'au début de la courbe et par conséquent les investissements en équipement sont plus importants que ceux dédiés au personnel. Ensuite, sur le plan de l'évolution de la valeur comptable nette, à droite de cette diapositive, il est intéressant de noter un total légèrement supérieur à 9 millions d'euros de biens immatériels en notre possession, comparé au nombre de brevets et secrets industriels que nous avons.

Puis dernier point, vous pouvez voir ici l'évolution de notre situation financière nette.

Carla Alberto Guglielminotti : Merci Ilaria, passons maintenant aux objectifs ESG.

Nous utilisons l'expression « au-delà des objectifs ESG » car comme vous le savez, les objectifs ESG sont au cœur de chacune de nos actions.

Vous connaissez notre mission, qui consiste à accélérer la transition mondiale vers une énergie propre et une mobilité durable, afin de façonner un avenir meilleur pour une nouvelle génération qui vivra en harmonie avec notre planète. Mais plus important encore, nous avons pour ambition de devenir un leader technologique mondial et la référence mondiale pour un avenir durable grâce à : une innovation sans précédent, une ingénierie de classe internationale et une exécution impeccable, afin d'offrir à nos clients une solution énergétique net zéro et un tarif concurrentiel durable. Je veux dire, c'est la raison pour laquelle je suis toujours un peu confus lorsque l'un de nos partenaires me demande une notation ESG ou essaie d'approfondir les critères de diligence raisonnable ESG traditionnels qui, à mon sens, conviennent mieux aux entreprises qui n'accordent pas une place centrale aux objectifs ESG.

En gros, c'est la raison pour laquelle nous utilisons l'expression « au-delà des objectifs ESG ».

Ceci étant dit, en termes d'organisation, comme je l'ai dit, nous avons une équipe de 157 personnes, comprenant 46 femmes, 19 nationalités représentées, et une moyenne d'âge de 34 ans, donc essentiellement une équipe de jeunes talents, dont 21 sont diplômés de programmes scolaires réservés aux talents.

Sur le plan du système de gestion intégrée, nous disposons de plus de 750 fournisseurs qualifiés. Notre taux de réussite aux tests d'acceptation en usine avoisine les 100 %, et notre ratio de non-conformité avoisine les 0 %.

Et c'est cette même excellence que nous avons démontrée sur le terrain, dans 26 pays et depuis 15 ans, grâce à nos processus robustes et la mise à jour constante de notre système de gestion intégrée, mais plus important encore grâce au travail exceptionnel de nos équipes Santé, Sécurité et Qualité.

Et pour finir, sur le plan de la santé et de la sécurité, une fois encore nous allons au-delà des objectifs ESG car oui, nous surveillons les KPI traditionnels comme le taux de fréquence, le taux d'accidents mortels, le taux de gravité, le taux d'accidents avec arrêt de travail, qui est évidemment à zéro, mais plus important encore nous surveillons le délai entre l'identification d'une alerte, d'un événement ou d'un risque et l'édition d'une nouvelle procédure.

Puis vous voyez clairement nos taux incontestables, ainsi que la rapidité de notre organisation, prête à réagir à tout problème ou événement par un nouveau processus ou la mise à jour de nos procédures, pour devenir encore plus robustes d'un point de vue industriel avec une concentration totale sur l'excellence industrielle et l'importance de la sécurité.

Une fois encore, nous allons au-delà des objectifs ESG car nous ne nous focalisons pas sur les KPI de sécurité traditionnels, mais plutôt sur une plus grande rapidité de notre organisation dans l'identification et la prévention des risques.

Mais il y a une autre raison pour laquelle nous allons au-delà des objectifs ESG.

Nous avons décidé de publier, dans sa totalité, notre analyse interne des écarts en matière de diversité et de genre. Pas seulement quelques KPI destinés à cocher la case, mais un ensemble complet d'analyses que nous avons effectuées en interne sous l'impulsion et avec la précieuse contribution des membres de nos conseils indépendants.

Nous savons que cela ne fait pas partie des normes du marché, et que de nombreuses entreprises choisissent de ne pas le faire, mais nous avons fait ce choix pour inciter les autres sociétés à les divulguer et favoriser un dialogue plus ouvert sur ces aspects fondamentaux.

Nous pouvons voir ici la répartition par genre dans chaque service. Je veux dire, notre entreprise souffre d'un problème structurel, qui vient d'un nombre toujours plus bas d'étudiantes inscrites dans les cursus d'ingénierie.

Nous pouvons juste remarquer qu'en Italie, seuls 20 % des élèves ingénieurs sont des femmes... Et ce chiffre est encore pire au Royaume-Uni avec seulement 12 % d'étudiantes en école d'ingénieur.

Sans oublier qu'au cours des dernières années, 40 % des femmes ont quitté le secteur de l'ingénierie. Cela provient certainement en partie de vieux stéréotypes de genre, qui considèrent historiquement l'ingénierie comme un domaine d'homme, avec un nombre très limité de femmes travaillant dans notre secteur.

Nous faisons évidemment mieux que le marché avec 29 % de femmes parmi nos 157 employés.

Et il y a une raison très simple à cela : nous croyons en nos collègues féminines, et nous investissons massivement en leur faveur. Et si vous regardez sur la droite de cette diapositive, vous voyez clairement le nombre de femmes hors segments Opérations industrielles et Ingénierie de notre entreprise, et vous pouvez voir que le ratio est spectaculairement plus élevé, 45 % de femmes, et ce grâce à une présence de 32 % dans la branche commerciale et 62 % dans les fonctions administratives.

Si l'on regarde plus en détail ces analyses, on peut voir qu'à la fin du mois de mai 2021, nous avons embauché plus de jeunes femmes que d'hommes, en réalité 52 % du groupe jeune (23 à 35 ans) sont des femmes, hors segments Opérations industrielles et Ingénierie. Dans le groupe adulte, les femmes représentent 36 % des collaborateurs et dans le groupe senior, qui en soi est un groupe mineur dans notre entreprise, les femmes représentent 15 %. Il y a ensuite la question du salaire moyen et de la potentielle parité parfaite entre les genres que nous visons en termes de rémunération.

Les chiffres indiquent clairement qu'il n'y a pas le moindre écart entre hommes et femmes. Et s'il existe, il est très légèrement en faveur des femmes car elles sont payées en moyenne 0,9 % de plus que les hommes. Au sein des services, nous voyons que dans les postes administratifs, les femmes sont légèrement mieux payées, et légèrement moins dans les activités en elles-mêmes, mais au global il y a un équilibre parfait entre les genres en termes de politique de rémunération des hommes et des femmes.

Dernier point, nous voyons clairement que même chez les jeunes talents, les femmes sont légèrement mieux payées, +8 % comparé à -2 % dans le groupe adulte. Tout ceci pour dire que nous affichons un engagement fort pour combler cet écart structurel concernant les genres, et que nous nous positionnons

comme une entreprise qui investit et déniche des talents féminins encore plus que le marché en termes de disponibilité, avec une parité parfaite en termes de rémunération.

Et nous avons pour ambition de lancer, dans le contexte des nouveaux plans prévus et lors du Capital Markets Day à venir que nous aimerions organiser après la clôture de la transaction avec TCC, un programme encore plus ambitieux à ce sujet, afin de réduire cette disparité de genre à l'aide d'un programme emblématique.

Carla Alberto Guglielminotti : Dans le contexte de l'acquisition par TCC de la participation de 60 % d'ENGIE dans le capital d'Engie EPS, nous avons clairement déclaré au marché l'engagement de gestion que nous avons pris, en tant qu'équipe de direction, envers le nouvel actionnaire, et c'est la raison pour laquelle nous avons commencé par soutenir fermement une nouvelle equity story pour intégrer le groupe TCC depuis le tout début du processus de retrait d'ENGIE.

Mais plus important encore, nous sentons et estimons qu'il est de notre responsabilité de garantir une création de valeur sur le long terme avec TCC, une responsabilité envers nos partenaires mais surtout envers nos collaborateurs.

Et c'est la raison pour laquelle nous avons immédiatement retravaillé notre modèle opérationnel et adapté notre organisation afin de booster le potentiel et les synergies avec TCC, tout en conservant dans le même temps les synergies avec Stellantis que nous avons déjà identifiées dans Free2Move eSolutions. Nous voyons ici le nouveau modèle opérationnel qui se scinde en deux volets, ce qui signifie que nous n'aurons plus trois lignes de produits : Giga Storage, Solutions industrielles et mobilité électrique, mais que nous avons simplifié notre modèle opérationnel pour créer deux segments mondiaux : Stockage d'énergie et mobilité électrique, afin de simplifier et renforcer l'orientation sur nos ressources. Bien que notre segment mondial Stockage d'énergie soit réparti et fonctionne par zone géographique, à savoir les régions Amérique, EMEA et Asie-Pacifique, avec une équipe de direction claire en charge de celles-ci, le segment mobilité électrique fonctionne par marque, ce qui est un choix évident dans le contexte de Free2Move eSolutions qui commencera avec les marques Stellantis au départ, qui représente 25 % du marché européen, mais avec l'ambition claire d'aller au-delà et de distribuer potentiellement nos solutions à d'autres constructeurs automobiles et organisations.

Vous voyez ici un résumé de la manière dont nous considérons l'acquisition de TCC : une avancée transformationnelle potentielle pour notre equity story car, avant tout, nous avons trouvé en TCC un partenaire industriel ambitieux avec une assise solide et un positionnement écoresponsable à l'échelle mondiale. Nous parlons d'une société avec un EBITDA de plus d'un milliard, fermement axée sur l'économie circulaire et la durabilité, avec une capitalisation boursière de 10 milliards et dont le siège est situé dans l'une des économies affichant la croissance la plus rapide au monde et la moins impactée par le Covid. Deuxième point, TCC nous permet d'accéder directement à l'une des premières chaînes d'approvisionnement mondiales ainsi qu'aux principaux marchés encore inexploités à ce jour, à savoir les marchés asiatiques. Vous vous rappelez que nous n'avons jamais inclus dans notre analyse des marchés potentiels : la Chine, la Corée et le Japon, pour des raisons évidentes, car il est totalement irréaliste, sans partenaire asiatique à nos côtés, d'imaginer pouvoir accéder réellement à cette chaîne d'approvisionnement ou même entrer sur ces marchés de manière sérieuse.

Et troisièmement, nous visons un développement industriel à l'échelle mondiale, vous vous rappelez que TCC a déjà investi plus de 1 milliard dans la région EMEA et possède également une joint-venture réputée à Taïwan avec Veolia. Ils sont aujourd'hui le plus grand fabricant de batteries lithium-ion à Taïwan et possèdent depuis longtemps maintenant une usine de production et de R&D au Canada. C'est la raison pour laquelle, pour notre nouvelle equity story, nous nous sommes inspirés d'un mythe, la légende de Noah (Noé en français) et du Déluge universel, l'histoire d'un patriarche choisi pour perpétuer la race humaine.

Dans le mythe de Noah, vous noterez certainement certains aspects nous rappelant notre vie actuelle. Le changement climatique est sans conteste arrivé à un point où l'humanité est appelée à changer ses habitudes pour survivre. La science dit clairement que la seule façon d'assurer la durabilité de notre planète sur le long terme et d'offrir un meilleur environnement aux générations futures passe par une électrification massive, des investissements massifs dans les énergies renouvelables associées à des systèmes de stockage, et l'adoption massive de la mobilité électrique. De même que Noah a sauvé l'humanité lors du Déluge universel, nous avons un rôle à jouer pour renverser le statu quo et façonner un avenir meilleur pour une nouvelle génération qui vivra en harmonie avec notre planète.

Une autre raison pour laquelle nous nous sommes inspirés du mythe de Noah, est que celui-ci est présent dans plusieurs religions différentes : dans la Grèce antique, dans le judaïsme, dans le christianisme, dans l'islam mais également dans l'hindouisme. En d'autres mots, Noah représente un message universel : faire la différence pour l'avenir de notre planète. Et c'est pour cela que nous avons décidé de nous inspirer de Noah et de lancer la nouvelle marque que nous vous présentons brièvement dans cette vidéo.

Et voici NHOA, la nouvelle marque que nous adopterons à la clôture de la transaction entre ENGIE et TCC. Vous noterez que l'acronyme NHOA signifie New HOrizons Ahead, nous emmenant vers un avenir plus éclairé et durable, évoquant comme je le disais Noah, le fondateur d'une humanité renouvelée... mais avec une approche non conventionnelle, et c'est la raison pour laquelle le H n'est pas placé au même endroit. Très épurée, la typographie est caractérisée par le trait qui la souligne et qui représente l'horizon, mais plus important encore par la lettre « oméga » qui rappelle un soleil levant, l'aube d'une nouvelle ère, mais vous remarquerez certainement que l'oméga symbolise également la loi d'Ohm, la résistance électrique, qui est un peu l'origine de cette entreprise.

Puis tout dernier point sous forme d'une légère anticipation : pendant que nous attendons les approbations gouvernementales nécessaires à la finalisation de la négociation entre ENGIE et TCC, nous travaillons d'arrache-pied sur un nouveau plan industriel qui nous permettra de fixer un plan de développement clair, convaincant et ambitieux dans le contexte de notre nouvelle equity story. Nous l'annoncerons très bientôt aux marchés, car un changement d'actionnaire de cette amplitude requiert un nouveau plan de développement, une nouvelle orientation, de nouveaux KPI, de nouveaux objectifs, un nouvel engagement et une nouvelle responsabilité de la part de l'équipe de direction : pour résumer un plan directeur global.

C'est la raison pour laquelle nous prévoyons de lancer notre plan directeur, de dévoiler nos objectifs, nos cibles, puis le plan lui-même, dans les prochains jours ou les prochaines semaines, dès la conclusion de l'accord. Ce que je peux dire dès maintenant, c'est que ce nouveau plan s'appellera 10X Master Plan.

Donc c'était juste une légère anticipation, et j'espère pouvoir très bientôt communiquer à ce sujet et dévoiler ce plan aux marchés au cours du Capital Markets Day qui suivra la conclusion de l'accord.

Je vous remercie et je cède la parole à madame Chiara Cerri, membre de mon équipe, qui va nous parler des prochains points de l'Agenda et ouvrira la partie dédiée à la gouvernance de la société et à la présentation des résultats de vote.

Chiara Cerri : Bonjour mesdames et messieurs. Cette année, les mandats de trois de nos directeurs, M. Carlalberto Guglielminotti, M. Giuseppe Artizzu et Mme Alice Tagger touchent à leur fin. En outre, un directeur indépendant, M. Massimo Prelz Oltramonti, a démissionné de son poste en février 2021, et le Conseil d'administration a décidé de coopter Mme Veronica Vecchi en tant que nouveau membre indépendant du Conseil de la Société. La ratification de la cooptation de Mme Veronica Vecchi est soumise à votre vote aujourd'hui.

Je vous informe également que les directeurs ont décidé de soumettre à votre vote le renouvellement des mandats de M. Carlalberto Guglielminotti, M. Giuseppe Artizzu et Mme Alice Tagger comme membres du Conseil d'administration.

Suite à cette assemblée et selon l'adoption des résolutions, votre Conseil d'administration sera composé desdits membres du Conseil.

Le Conseil d'administration sera alors composé de 10 membres, 4 nationalités différentes, 3 directeurs indépendants, 4 femmes, 1 directeur exécutif et 4 directeurs représentant les actionnaires majoritaires de la Société. Cette composition reflète la diversité et la complémentarité des profils, expériences, compétences et cultures recherchés par le Conseil.

Il est important de souligner que cette composition sera révisée après la clôture de la transaction avec TCC, le nouvel actionnaire majoritaire de la Société.

Concernant les Comités assistant le Conseil d'administration, Engie EPS possède deux comités spécialisés : le Comité d'Audit et le Comité des Nominations et des Rémunérations. Durant l'année 2020, le Comité d'Audit a travaillé sur les comptes financiers de la Société et examiné les résultats à mi-année et sur l'année complète. Le Comité des Nominations et des Rémunérations, lors des quatre réunions effectuées en 2020, a : examiné le régime de rémunération des mandataires sociaux de la Société, travaillé sur la proposition de jetons de présence et leur distribution, et géré le processus d'auto-évaluation du Conseil d'administration.

Le Conseil d'administration est assisté par deux autres comités. Le Comité d'Indépendance a été formé en vue d'étudier les accords importants entre Engie EPS et les filiales du groupe ENGIE. Le Comité Ad Hoc a été créé dans le contexte de la vente par ENGIE de sa participation de 60 % dans le capital d'Engie EPS. Son rôle consiste principalement à sélectionner et recommander au Conseil l'expert indépendant qu'il doit recruter, à superviser le travail de cet expert indépendant et à rédiger une première version de l'avis motivé à soumettre au Conseil. Le Conseil d'administration a recruté A2EF Associés en évaluation et Expertise Financière en tant qu'expert indépendant.

Le Comité Ad Hoc est également appuyé par le groupe de conseil financier Lazard et par le cabinet d'avocats Cleary Gottlieb.

Passons maintenant à la présentation du nouveau commissaire aux comptes.

Chiara Cerri : Prenant acte de l'expiration du mandat du cabinet RBB Business advisors en tant que commissaire aux comptes titulaire de la Société, le Conseil d'administration a décidé de soumettre à votre vote le renouvellement du mandat de RBB Business advisors pour une durée de 6 ans, avec expiration à la fin de l'assemblée générale des actionnaires prévue pour 2027. Cette information est soumise à votre approbation.

Je cède maintenant la parole au Dr Cristina Cremonesi, Directeur de la Communication et des Affaires Publiques, qui va vous présenter les relations d'Engie EPS avec ses actionnaires et ses investisseurs au cours de l'année 2020.

Cristina Cremonesi : Bonjour mesdames et messieurs. Preuve évidente de l'extrême attention accordée par Engie EPS aux relations avec ses investisseurs, en 2020, la Société a tenu plus de 100 réunions individuelles et collectives avec ses investisseurs et ses analystes. Plus précisément, nous avons rencontré 69 investisseurs et acteurs financiers, et la direction a communiqué plusieurs fois avec 14 d'entre eux.

Nous avons également pris part à 2 conférences investisseurs (la Nice Conference de la Société Générale en mai et la conférence virtuelle d'UBS sur la transition énergétique et les énergies renouvelables en septembre) et nous avons aussi assisté au Roadshow organisé par la Société Générale en novembre 2020. Pour informer le marché de nos dernières activités, nous avons publié plus de 20 communiqués de presse en 2020 (près d'un toutes les deux semaines) et nous avons également assisté à 3 téléconférences avec nos investisseurs (en mars sur les résultats de l'année 2019 et la mise à jour des prévisions pour 2020 | en septembre sur la mise à jour commerciale et financière à la mi-année 2020 | et en novembre pour la signature du protocole d'accord avec FCA ayant conduit à la création de la joint-venture mobilité électrique Free2Move eSolutions).

En 2020 nous avons également organisé notre premier événement corporatif numérique, l'Assemblée générale annuelle 2020, puis en 2021, nous avons commencé à tenir nos conférences investisseurs par visioconférence, et nous continuerons à proposer ces réunions plus interactives à l'avenir.

Je profite de l'occasion pour vous rappeler la séance de questions/réponses interactive dédiée aux investisseurs, qui aura lieu après la fin de cette assemblée. Veuillez-vous rendre sur notre site corporatif pour connaître les détails de connexion.

Je laisse maintenant la place à Mme Ilaria Scarinci, notre Directeur financier, qui va vous présenter les résolutions relatives à la rémunération des mandataires sociaux de notre Société.

Ilaria Scarinci : Conformément aux dispositions de la loi PACTE et en application de l'Ordonnance n° 2019-1234 du 27 novembre 2019 relative à la rémunération des mandataires sociaux des sociétés cotées, prorogée par le décret n° 2019-1235 du 27 novembre 2019 transposant la directive sur les droits des actionnaires, vous serez conviés à voter la politique de rémunération applicable aux mandataires sociaux, au Président du Conseil d'administration, au PDG et aux membres du Conseil d'administration au

titre de l'exercice 2021, qui sont détaillés au paragraphe 13.1 du Document d'enregistrement universel de 2020.

De plus, outre le vote ex post individuel portant sur la rémunération attribuée au PDG et au Directeur exécutif de manière individuelle, vous serez également invités à voter sur la rémunération totale et les avantages de toute nature attribués aux mandataires sociaux au titre de l'exercice 2020 (vote ex post global).

Les détails relatifs à cette rémunération sont stipulés au paragraphe 13.2 du Document d'enregistrement universel de 2020 tel que modifié par la mise à jour du CGR publiée le 7 mai 2021.

Permettez-moi maintenant de vous présenter la rémunération du Président-directeur général. La rémunération du PDG repose sur deux éléments principaux : 1) Rémunération à court terme en numéraire, 2) Rémunération à moyen/long terme au moyen de « Stock Appreciation Rights » (SAR) et, comme nous le verrons sur la diapositive suivante, d'un plan de rétention.

Concernant l'élément à court terme de la rémunération du PDG, M. Guglielminotti a perçu en 2020 une rémunération totale équivalant à 318 000 €, composée de 195 000 € de salaire fixe, 25 000 € d'avantages (principalement voiture de fonction et mutuelle santé) et 97 500 € de rémunération variable.

La rémunération variable est basée

- à 60 % sur les objectifs quantitatifs en lien direct avec les indicateurs de performance de la Société : accélérer la conversion du pipeline qualifié en commande, maximiser la valeur des activités de mobilité électrique et optimiser le chiffre d'affaires global. Ces indicateurs représentent respectivement 25 %, 15 % et 20 % ; et
- à 40 % sur les objectifs qualitatifs basés sur l'élaboration d'une nouvelle feuille de route technologique et l'obtention d'un engagement complet de la direction envers la réévaluation stratégique.

Le Conseil d'administration a considéré que tous les objectifs avaient été atteints et a décidé le 24 mars 2021 d'augmenter le pourcentage de rémunération variable par rapport à la rémunération fixe de 35 à 50 %, avec une hausse de 43 % par rapport à la rémunération variable approuvée par l'Assemblée générale annuelle de 2020.

Concernant le vote ex ante portant sur la rémunération 2021, les rémunérations du PDG et du Directeur exécutif doivent être envisagées dans le contexte de l'annonce effectuée par ENGIE le 19 avril 2021 de la cession à Taiwan Cement Corporation de sa participation de 60,48 % dans le capital d'Engie EPS, dont la finalisation est prévue au cours du troisième trimestre 2021. Suite à cette annonce, le Conseil a examiné une proposition portant sur un plan de rétention à court et à long terme pour Messieurs Carlalberto Guglielminotti et Giuseppe Artizzu, consistant en une hausse de la rémunération fixe et variable ainsi que la mise en place d'un plan de rétention à long terme.

Indépendamment de la conclusion de l'opération avec TCC, la rémunération totale proposée au PDG est augmentée de 19 % avec effet le 1er janvier 2021, pour un montant de 378 000 €, répartis comme suit : 235 000 € de rémunération fixe, 25 000 € d'avantages et 118 000 € (soit 50 % de la rémunération fixe) de rémunération variable.

Soumise à la conclusion de l'opération avec TCC, la rémunération fixe de M. Guglielminotti pour 2021 est portée à 300 000 euros, et sa rémunération variable est portée à 100 % de sa rémunération fixe.

Cette proposition a été élaborée par le Comité des Nominations et des Rémunérations avec l'appui de l'expert indépendant Heidrick & Struggles International qui a conduit une analyse comparative détaillée des sociétés comparables sur le marché.

Concernant l'élément à moyen/long terme de la rémunération du PDG, il est important de souligner que 2021 est la dernière année d'acquisition de droits pour le plan de stock-options du 21 avril 2015, qui a été converti en 2018 en plan « Stock Appreciation Rights » avec acquisition de droits jusqu'en 2021.

Concernant le plan SAR, nous avons

Les SAR transformés : en essence, les stock-options accordées en 2015 et que M. Guglielminotti aurait dû exercer à la clôture en mars 2018 au moment de l'acquisition par ENGIE. Toutefois, à ce moment précis, M. Guglielminotti a décidé de repousser l'exercice de ses stock-options dans l'intérêt de la Société et afin de souligner son engagement en faveur de l'intégration d'EPS au sein du groupe ENGIE, c'est pourquoi le plan de stock-options original a été transformé en SAR. Les SAR transformés acquis et exercés durant l'année 2020 représentent un total de 75 800 unités, le nombre de SAR transformés restant à exercer est désormais limité aux 75 800 unités restant en 2 tranches, en juin et en décembre 2021.

C'est pourquoi en parallèle, un nouveau plan de « SAR additionnels » a été approuvé en 2018, avec acquisition de droits jusqu'en 2021. Lesdits SAR additionnels n'ont pas été indexés au cours du titre, mais dépendent exclusivement des performances conformément au Plan stratégique 2020 lancé en 2017. Pour rappel, les objectifs du plan de SAR additionnels original n'ont malheureusement pas été mis à jour conformément au Plan stratégique à long terme 2020-2025 qui, comme vous vous en souvenez peut-être, proposait une révision de l'orientation pour 2020 et le report de l'objectif de 100 millions à l'horizon 2022. À compter d'aujourd'hui, 20 % des 291 000 SAR additionnels, soit 58 200 SAR, sont soumis aux performances liées aux objectifs entièrement atteints tandis que l'acquisition des droits relatifs aux 80 % restants, soit 232 800 SAR additionnels, dépendront de l'évaluation des objectifs de performance qui sera effectuée par le Conseil d'administration et/ou du calendrier de la conclusion de l'opération avec TCC, qui pourrait accélérer l'acquisition des droits prévue en décembre 2021 et de l'évaluation des objectifs de performance.

Concernant le nouveau programme incitatif à long terme, le Conseil d'administration a approuvé la proposition du Comité des Nominations et des Rémunérations sous réserve exclusive de la clôture de la transaction avec TCC. En détail, le programme incitatif à long terme comporte un bonus de rétention d'un montant de 1 million d'euros, soumis à une acquisition des droits au bout de trois ans et à la condition de présence uniquement.

Pour rappel, M. Giuseppe Artizzu perçoit une rémunération en tant que membre du conseil dans la filiale contrôlée EPS Italia. La rémunération perçue par M. Artizzu en 2020 se compose d'une rémunération fixe de 140 000 € et d'une rémunération variable de 35 000 € correspondant à 25 % de sa rémunération fixe. La rémunération variable attribuée tient compte de 100 % des objectifs atteints. Sur la proposition du Comité des Nominations et des Rémunérations, la rémunération variable a été attribuée en se basant : à 50 % sur les objectifs quantitatifs en lien direct avec les indicateurs de performance de la Société : accélérer la conversion du pipeline qualifié en commande, maximiser la valeur des activités de mobilité électrique et optimiser l'objectif de rentabilité dans le secteur du stockage, et

à 50 % sur les objectifs qualitatifs basés sur l'élaboration du plan commercial de stockage stationnaire révisé et mise en place de la planification des lignes de produits et des outils de contrôle.

Comme prévu, la rémunération que percevra M. Artizzu en 2021 dépendra de la clôture de la transaction avec TCC.

Indépendamment de la finalisation de l'opération avec TCC, sa rémunération fixe est portée à 180 000 € et sa rémunération variable est fixée à 35 % de sa rémunération fixe. Les objectifs sont fixés à 70 % sur les objectifs quantitatifs (chiffre d'affaires, EBITDA et contrats conclus) et à 30 % sur les objectifs qualitatifs (gestion des talents et objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance).

Soumise à la conclusion de l'opération avec TCC, la rémunération fixe de M. Artizzu pour 2021 est portée à 200 000 euros, et sa rémunération variable est portée à 50 % de sa rémunération fixe.

Concernant l'élément à moyen/long terme de la rémunération du Directeur exécutif, nous nous reportons au plan de stock-options attribué en 2015 et 2016, converti en plan SAR en 2018, ainsi qu'au programme incitatif à long terme.

Concernant le plan SAR, nous avons les SAR transformés relatifs au plan attribué en 2015 et 2016, pour lesquels la période d'acquisition des droits a été prolongée dans le contexte de l'acquisition par ENGIE en mars 2018, et les SAR additionnels attribués suite à la transaction, soumis en partie aux performances réalisées, qui, comme je l'ai mentionné précédemment, ont été réglés dans le cadre du plan publié en 2017.

M. Artizzu a acquis 54 000 SAR transformés et 15 000 SAR additionnels en 2020. Les SAR transformés acquis en 2021 sont au nombre de 39 800 tandis que les SAR additionnels acquis en 2021 sont au nombre de 27 800, parmi lesquels 17 100 sont soumis à l'évaluation des objectifs de performance par le Conseil d'administration et au calendrier de la conclusion de l'opération avec TCC, qui pourrait accélérer l'acquisition des droits ainsi que le droit d'exercice des SAR additionnels selon la clause du « good leaver ».

Toujours concernant M. Artizzu, le Conseil d'administration n'a pas approuvé de programme incitatif à long terme. Soumis à la conclusion de l'opération avec TCC, le Conseil d'administration a approuvé un bonus de rétention de 300 000 €, l'acquisition des droits étant conditionnée à la présence uniquement au bout d'une période de trois ans, avec un paiement in fine lors de la 3e année.

Benjamin Haddad : Mesdames et Messieurs les actionnaires, au nom du collège des Commissaires aux Comptes, les cabinets Deloitte & Associés et RBB Business Advisors, j'ai l'honneur de vous rendre compte de notre mission sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020 et de vous présenter les rapports que nous avons établis à votre attention au titre de l'assemblée générale d'Engie EPS qui se tient aujourd'hui.

Nos rapports sur les comptes annuels, sur les comptes consolidés et sur les conventions réglementées ont été tenus à votre disposition par la Société et sont repris dans le Document d'Enregistrement Universel à l'exception des rapports spéciaux relatifs aux opérations en capital figurant dans l'avis de convocation.

Je vous propose conformément à l'usage de vous en résumer les termes :

L'objectif fondamental de notre mission est d'obtenir conformément aux normes d'exercice professionnel une assurance raisonnable sur la sincérité et la régularité des comptes, ainsi que de vérifier que ceux-ci ne comportent pas d'anomalie significative

1) Tout d'abord en ce qui concerne notre rapport sur les comptes consolidés IFRS du Groupe Engie EPS, ce rapport se trouve page 241 du Document d'Enregistrement Universel qui a été mis à votre disposition.

- Ces comptes consolidés ont été préparés selon le référentiel IFRS tel qu'adopté par l'union Européenne
- En ce qui concerne les points clés de notre audit, les estimations et jugement retenus, portent sur la comptabilisation du chiffre d'affaires sur les contrats de services à long terme au forfait et sur la comptabilisation des immobilisations relatives aux développements.

2) Notre rapport sur les comptes annuels d'Engie EPS figure page 326 du Document d'Enregistrement Universel.

- Les comptes annuels de votre société ont été préparés selon les règles et principes comptables français
- En application des dispositions du code de commerce relative aux justifications des appréciations et aux points clés de l'audit, notre rapport fait état des estimations et jugement retenus pour l'évaluation des titres de participations des filiales EPS Manufacturing et Engie EPS Italia.

Sur ces différents points notamment, nous avons revus les hypothèses et les données sous-jacentes, les calculs effectués par votre société, leur présentation dans les notes annexes aux comptes et nous nous sommes ainsi assurés du caractère raisonnable de ces estimations.

Sur ces bases nous exprimons une opinion sans réserve et sans observation sur les comptes annuels de votre société et sur les comptes consolidés de votre Groupe pour l'exercice clos au 31 décembre 2020.

Carlalberto Guglielminotti : Il est précisé que les actionnaires ont eu la possibilité de remettre des questions écrites préalablement à l'Assemblée dans les conditions légales et réglementaires. Aucune question n'a été remise. Nous passons donc directement au vote des résolutions.

Francesca Sorgoni : Mesdames et Messieurs, chers actionnaires, nous allons vous présenter les résultats des votes pour chacune des résolutions. Etant donné que ces résolutions font partie des documents qui vous ont été mis à disposition sur le site internet de la Société, nous nous dispensons de la lecture intégrale de ces dernières. Nous nous limiterons donc au résumé qui sera affiché à l'écran. Nous pouvons passer au résultat des votes des résolutions.

Tout d'abord les résolutions à titre ordinaire.

- PREMIÈRE RÉOLUTION: approbation des comptes sociaux de l'exercice 2020. Le résultat s'affiche sur votre écran. La première résolution est approuvée.
- DEUXIÈME RÉOLUTION: approbation des comptes consolidés 2020. Le résultat s'affiche sur votre écran. La deuxième résolution est approuvée.
- TROISIÈME RÉOLUTION: Affectation du résultat de l'exercice 2020. Le résultat s'affiche sur votre écran. La troisième résolution est approuvée.
- QUATRIÈME RÉOLUTION: Approbation des conventions règlementées conclues au cours de l'exercice 2020. Le résultat s'affiche sur votre écran. La quatrième résolution est approuvée.
- CINQUIÈME RÉOLUTION: Approbation des dépenses et charges spéciaux. La présente résolution a pour objet de constater que la Société n'a pas engagé de dépenses ou charges visées à l'article

39-4 du Code Général des Impôts au cours du 2020. Le résultat s'affiche sur votre. La cinquième résolution est approuvée.

- SIXIÈME RÉOLUTION: Fixation des jetons de présence alloués pour l'exercice 2020. Le résultat s'affiche sur votre écran. La sixième résolution est approuvée.
- SEPTIÈME RÉOLUTION: Ratification de la démission de Monsieur Massimo Prelz Oltramonti. Le résultat s'affiche sur votre écran. La septième résolution est approuvée.
- HUITIÈME RÉOLUTION: Ratification de la cooptation de Madame Veronica Vecchi. Le résultat s'affiche sur votre écran. La huitième résolution est approuvée.
- NEUVIÈME RÉOLUTION: Renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur Carlalberto Guglielminotti. Le résultat s'affiche sur votre écran. La neuvième résolution est approuvée.
- DIXIÈME RÉOLUTION: Renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur Giuseppe Artizzu. Le résultat s'affiche sur votre écran. La dixième résolution est approuvée.
- ONZIÈME RÉOLUTION: Renouvellement du mandat d'administrateur de Madame Alice Tagger. Le résultat s'affiche sur votre écran. La onzième résolution est approuvée.
- DOUZIÈME RÉOLUTION: Approbation de la politique de rémunération des mandataires sociaux au titre de l'exercice 2021. Les détails sont présentés dans le Rapport sur le Gouvernement d'Entreprise 2020 joint au rapport du Conseil d'Administration pour la présente Assemblée Générale. Le résultat s'affiche sur votre écran. La douzième résolution est approuvée.
- TREZIÈME RÉOLUTION: Approbation de la politique de rémunération du Président du Conseil d'Administration au titre de l'exercice 2021 dont les détails sont présentés dans le Document d'Enregistrement Universel joint au rapport du Conseil d'Administration pour la présente Assemblée Générale. Le résultat s'affiche sur votre. La treizième résolution est approuvée.
- QUATORZIÈME RÉOLUTION: Approbation de la politique de rémunération du Directeur Général au titre de l'exercice 2021. Les détails sont présentés dans le Rapport sur le Gouvernement d'Entreprise 2020 joint au rapport du Conseil d'Administration pour la présente Assemblée Générale. Le résultat s'affiche sur votre écran. La quatorzième résolution est approuvée.
- QUINZIÈME RÉOLUTION: Approbation de la politique de rémunération des administrateurs au titre de l'exercice 2021 dont les détails sont présentés dans le Rapport sur le Gouvernement d'Entreprise 2020 joint au rapport du Conseil d'Administration pour la présente Assemblée Générale. Le résultat s'affiche sur votre écran. La quinzième résolution est approuvée.
- SEIZIÈME RÉOLUTION: Approbation de la rémunération totale et des avantages de toute nature versés ou attribués aux mandataires sociaux au titre de l'exercice 2020 dont les détails sont présentés dans le Document d'Enregistrement Universel joint au rapport du Conseil d'Administration pour la présente Assemblée Générale. Le résultat s'affiche sur votre écran. La seizième résolution est approuvée.
- DIX-SEPTIÈME RÉOLUTION: Approbation de la rémunération totale et des avantages de toute nature versés ou attribués au Directeur Général au titre de l'exercice 2020. Les détails sont présentés dans le Document d'Enregistrement Universel joint au rapport du Conseil d'Administration pour la présente Assemblée Générale. Le résultat s'affiche sur votre écran. La dix-septième résolution est approuvée.

- DIX-HUITIÈME RÉOLUTION: Nomination de RBB Business Advisors en tant que Commissaire aux Comptes titulaire. Le résultat s'affiche sur votre écran. La dix-huitième résolution est approuvée.
- DIX-NEUVIÈME RÉOLUTION: Autorisation à donner au Conseil d'Administration en vue de l'achat par la Société de ses propres actions. Cette résolution a pour objet d'autoriser le Conseil d'Administration, pour une période de 18 mois, à opérer sur les actions de la Société dans la limite du 10% du capital social dans le cadre des objectifs autorisés. Le prix maximum d'achat par action est fixé à 15 euros et le montant global affecté à ces rachats ne pourra dépasser 1.500.000 Euros. Le résultat s'affiche sur votre écran. La dix-neuvième résolution est approuvée.

Nous passons maintenant aux résolutions relevant de la compétence de l'Assemblée Générale Extraordinaire.

- VINGTIÈME RÉOLUTION : Autorisation à donner au Conseil d'Administration en vue de la réduction du capital social par voie d'annulation dans le cadre de l'autorisation de rachat de ses propres actions. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingtième résolution est approuvée.
- VINGT-ET-UNIÈME RÉOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en vue de l'augmentation du capital social par voie d'émission d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital avec droits de souscription préférentiels. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-et-unième résolution est approuvée.
- VINGT-DEUXIÈME RÉOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en vue de l'augmentation du capital social par émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès au capital avec suppression du droit préférentiel de souscription par offres. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-deuxième résolution est approuvée.
- VINGT-TROISIÈME RÉOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en vue de l'augmentation du capital social par émission d'actions ordinaires ou valeurs mobilières donnant accès au capital sans droits de souscription préférentiels par placement privé. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-troisième résolution est approuvée.
- VINGT-QUATRIÈME RÉOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en cas d'émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès au capital social sans droits de souscription préférentiels en vue de définir le prix de souscription, dans la limite du 10% du capital social par année. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-quatrième résolution est approuvée.
- VINGT-CINQUIÈME RÉOLUTION : Autorisation en vue d'augmenter le nombre de titres à émettre de 15% le nombre de titres des émissions avec ou sans droit de souscription préférentiel. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-cinquième résolution est approuvée.
- VINGT-SIXIÈME RÉOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en vue d'augmenter le capital social par émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès au capital social dans la limite de 10% du capital social par année, pour rémunérer les apports en nature versées à la Société, en dehors d'une offre publique d'échange. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-sixième résolution est approuvée.

- VINGT-SEPTIEME RESOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en vue d'augmenter le capital social par émission d'actions ordinaires ou des valeurs mobilières donnant accès au capital social en cas d'offre publique d'échange initiée par la Société. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-septième résolution est approuvée.
- VINGT-HUITIEME RESOLUTION : Délégation de compétence au Conseil d'Administration en vue d'augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, primes de fusion ou d'apport, ou tout autre somme dont la capitalisation serait admise. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-huitième résolution est approuvée.
- VINGT-NEUVIEME RESOLUTION : Limitation globale des autorisations. Cette résolution a pour objet de limiter le montant des augmentations du capital social à la limite de 1.000.000 Euros. Le résultat s'affiche sur votre écran. La vingt-neuvième résolution est approuvée.
- TRENTIEME RESOLUTION : Délégation de pouvoir au Conseil d'Administration en vue de l'augmentation du capital social réservée aux salariés adhérents au plan d'épargne entreprise avec suppression du droit préférentiel de souscription. Le résultat s'affiche sur votre écran.
- TRENT-UNIEME RESOLUTION : Modification de l'article 3 "Dénomination sociale" du Statut de la Société en vue de modifier la dénomination de la Société. Cette résolution a pour objet de modifier la dénomination sociale de la Société a fin d'adopter « NHOA » comme nouvelle dénomination sociale. Le résultat s'affiche sur votre écran. La Trent-unième résolution est approuvée.
- TRENT DEUXIEME RESOLUTION : Pouvoirs en vue des formalités. Le résultat s'affiche sur votre écran. La trente-deuxième résolution est approuvée.

Carlaberto Guglieminotti : Mesdames et Messieurs, chers actionnaires, l'ordre du jour étant épuisé, je déclare clos les travaux de notre Assemblée Générale mixte. Merci de votre présence à distance, de votre fidélité et de votre soutien dans ces circonstances exceptionnelles. Je vous rappelle qu'un réunion investisseurs interactive par webcast avec une session interactive de Q&A aura lieu après cette Assemblée. Je vous invite à visiter la page de notre site internet dédiée pour obtenir les informations relatives à la connexion. Je vous souhaite très bonne fin de journée.