

Masterplan10x et Ambitions Stratégiques

230 millions d'euros de nouvelles ressources financières envisagées

Associer le jeu de la technologie de stockage et de mobilité électrique afin de posséder et d'exploiter le réseau de recharge rapide EV privilégié de Stellantis

Paris, 23 juillet 2021 – Le Directeur Général de NHOA, Carlalberto Guglielminotti, a présenté au Conseil d'Administration les résultats d'une révision stratégique globale de NHOA, initiée par le management à la suite de la signature de l'accord entre le nouvel actionnaire majoritaire TCC (TWSE : 1101) et ENGIE, visant à actualiser les objectifs à court et long terme et à définir un schéma pour guider la croissance et le développement futurs, dans le contexte des nouveaux horizons à venir aux côtés de TCC.

Le Président de NHOA, Mr. Nelson Chang a déclaré *“Les récentes catastrophes naturelles – les inondations massives en Europe occidentale et dans le centre de la Chine, ainsi que les incendies de forêts en Amérique du Nord, démontrent clairement que le réchauffement de la planète est une menace réelle pour la survie de l'humanité. NHOA voit l'urgence et s'engagera pleinement pour aider notre monde à décarboniser afin de réduire la menace de changement climatique.”*

Le résultat de cette révision stratégique a abouti à de nouveaux objectifs à court terme et de nouvelles perspectives à long terme, à savoir le « **Masterplan10x** » et les nouvelles ambitions stratégiques de NHOA (« **Ambitions Stratégiques** ») préparés par le comité exécutif de NHOA et approuvés à l'unanimité par le Conseil d'Administration.

Dans ce contexte, NHOA a déjà présenté en avril 2021 le nouveau modèle opérationnel simplifié, structuré autour de deux *Global Business Lines* (« GBL ») :

- GBL Storage, dirigée par Giuseppe Artizzu en tant que Directeur général, opérant dans 3 zones géographiques : Amériques, EMEA et Asie-Pacifique, et
- GBL eMobility, représentée par Free2Move eSolutions, la joint-venture avec Stellantis dirigée par Roberto di Stefano en tant que PDG, opérant via les marques eMobility.

M. Guglielminotti a présenté le Masterplan 10x et les Ambitions Stratégiques comme un moyen visant à multiplier par 10 la croissance de l'entreprise d'ici 2025.

Plus précisément, le Masterplan 10x a pour ambition de :

- fixer des objectifs à court terme pour NHOA à l'horizon 2021 et 2022, en annonçant les orientations révisées ; et
- définir les perspectives à long terme de NHOA à l'horizon 2025 et 2030.

Par ailleurs, NHOA annonce, suite à la signature d'un Memorandum of Understanding avec Free2Move eSolutions et Stellantis, la création d'une nouvelle Global Business Line nommée « **Atlante** ». Le Projet Atlante arrive également à point nommé dans le cadre de l'adoption par la Commission européenne, le 14 juillet 2021, du paquet Fit for 55 dont les objectifs sont, notamment, d'atteindre 100% de voitures zéro émission immatriculées à partir de 2035 et d'installer des recharges et des points de ravitaillement à intervalles réguliers sur les grands axes routiers : tous les 60 kilomètres pour la recharge électrique et tous les 150 kilomètres pour le ravitaillement en hydrogène. À travers Atlante GBL, NHOA dispose des **Ambitions Stratégiques** qui lui permettent de posséder et d'exploiter un réseau de recharge rapide pour les véhicules électriques en Europe du Sud, qui, comme annoncé lors du Stellantis EV Day 2021 en date du 8 juillet 2021, deviendra le réseau de recharge rapide privilégié de Stellantis et de ses clients. En outre, en temps voulu, lorsque l'opportunité se présentera, GBL Atlante prévoit d'introduire son réseau de recharge rapide également à Taïwan et dans d'autres pays asiatiques sélectionnés, et avec GBL eMobility a l'ambition, comme annoncé lors du Stellantis EV Day 2021, de reproduire son modèle d'affaires sur le marché nord-américain.

La direction de NHOA s'attend à ce que le renforcement de la structure capitalistique de l'entreprise dans le cadre du Masterplan 10x et le financement initial des Ambitions Stratégiques nécessitent plus de 230 millions d'euros de ressources financières additionnelles.

A ce jour, grâce au soutien de TCC, NHOA a approuvé et sécurisé 50 millions de dollars de lignes de crédit et est en cours de discussions avec plusieurs institutions financières en vue de sécuriser jusqu'à 60 millions d'euros de crédit additionnel, pour un montant total de plus de 100 millions de financement (le « **Nouveau Financement** »).

En outre, une augmentation de capital d'environ 130 millions d'euros devrait être lancée après la clôture de l'offre publique d'achat simplifiée déposée par TCC et qui devrait avoir lieu en septembre 2021 (l'« **Augmentation de Capital Potentielle** »). TCC, en tant qu'actionnaire majoritaire et sous réserve des autorisations internes et réglementaires, souscrira à sa quote-part et, si nécessaire, au montant nécessaire pour réaliser avec succès l'Augmentation de Capital Potentielle.

Masterplan10x : Objectifs financiers à court terme et perspectives à long terme

	OBJECTIF DE REVENUS ET PERSPECTIVES À LONG TERME	MARGE CIBLE D'EBITDA
2021	de 26 à 40 millions d'euros , selon la croissance de la mobilité électrique et les calendriers de livraison de la chaîne d'approvisionnement de stockage	NA
2022	€100 (revenues 10x 2020) à 150 millions d'euros , en fonction de la croissance de la mobilité électrique et du calendrier d'exécution des projets de stockage	EBITDA Equilibre
2025	plus de 600 M€ , représentant 150% de l'ambition de gestion 2025 annoncée en 2019	Deux chiffres dans le bas de la fourchette (plus de 10%)
2030	plus de 15 fois les revenus de NHOA en 2022	Deux chiffres dans le milieu de la fourchette (environ 15%)

Ambitions stratégiques : hypothèses préliminaires et impact potentiel sur le Masterplan 10x

Hypothèses préliminaires		
2021-2030	Dépenses en capital supplémentaires sur la période 2021-2030 comprises entre 100 et 140 milliers d'euros par chargeur rapide VGI intégré de stockage et d'énergie solaire	Hypothèse prise que NHOA maintien son contrôle sur AtlanteCo et consolide ses comptes ligne par ligne.
	Ambitions stratégiques de la base installée	Impact potentiel du Masterplan 10x
2022	Environ 100 chargeurs rapides installés dans 50 emplacements différents, qui devraient être sécurisés avec le soutien de Stellantis et de ses partenaires, ainsi que plus de 500 points de recharge rapide dans le cadre du projet Vehicle-to-Grid de l'usine de Mirafiori.	
2025	Environ 5 000 chargeurs rapides installés dans plus de 1 500 emplacements différents, dont environ 300 en configuration micro-réseau (couplés à des panneaux solaires, des systèmes de stockage et un espace supplémentaire pour un système de stockage de 10 MW)	<ul style="list-style-type: none"> plus de 100 M€ de potentiels revenus supplémentaires marge d'EBITDA moyenne à deux chiffres pour NHOA
2030	Plus de 35 000 chargeurs rapides installés dans environ 9 000 emplacements , représentant 15 % de part de marché en Europe du Sud	<ul style="list-style-type: none"> revenus 2x 2030 visés par le Masterplan 10x environ 50 % de marge d'EBITDA pour Atlante GBL

Masterplan10x : multiplier par 10 les indicateurs clés de performance et les résultats industriels

Masterplan10x est un plan que la direction de NHOA a élaboré en vue d'améliorer la croissance de NHOA d'ici 2025. Afin de réaliser ce plan, NHOA devra multiplier par 10 certains indicateurs de performance clés et résultats industriels :

- **Base installée de stockage** : Après la réalisation de l'Augmentation de Capital Potentielle et ainsi la recapitalisation de NHOA, NHOA sera en mesure de participer à des projets significatifs qui, selon NHOA, aideront à réaliser son objectif d'installer, en 2025, 10 fois l'ensemble de la base installée de stockage d'énergie réalisée entre 2015 et 2021, soit plus de 170MW. Cela signifie qu'en 2025, NHOA vise 1,7 GWh de nouveaux ajouts de capacité de stockage, provenant de projets qui devraient être assurés d'ici la fin 2023.
- **Expansion de la production** : NHOA prévoit, à travers sa GBL eMobility, d'étendre sa production par 10 et d'accroître sa production de 1 500 bornes de recharge de EV par semaine, à 15 000 d'ici 2025. Cet objectif ne peut être atteint qu'en renforçant nos relations avec nos partenaires, notamment en tirant parti de l'empreinte industrielle de Stellantis et de l'accès de TCC à une chaîne d'approvisionnement unique de classe mondiale.
- **Valeur à vie des clients de la mobilité électrique** : NHOA prévoit, à travers sa GBL eMobility, de multiplier par 10 la valeur à vie (LTV) de ses clients de la mobilité électrique. En effet, lorsque la wallbox est regroupée dans un abonnement incluant l'énergie pour recharger son EV avec un abonnement longue durée, la valeur de la wallbox est virtuellement multipliée par 10.
- **Femmes Ingénieurs** : 29% des employés de NHOA sont des femmes, NHOA a l'intention de briser le plafond de verre et de perturber l'écart structurel entre les sexes des étudiantes en ingénierie (par exemple en Italie, seulement 20% des étudiants en ingénierie sont des femmes), visant d'ici 2025 à multiplier par 10 le nombre de femmes ingénieurs qu'elle emploie.
- **HSEQ** : NHOA prévoit de réaliser, d'ici 2025, plus de 10 fois les investissements en santé, sécurité et qualité pour soutenir le Masterplan10x tout en minimisant son risque d'exécution.
- **Pipeline** : Afin de faciliter une croissance continue d'ici 2030 en ligne avec les objectifs du Masterplan, NHOA fixe également un objectif en termes de pipeline de projets pour 2025. NHOA a l'ambition de multiplier par 10 le pipeline de 1,0 milliard d'euros réalisé en 2020 à 10 milliards d'euros en 2025, une contribution importante à ce pipeline devant être apportée par GBL Atlante avec le reste de GBL eMobility et GBL Storage.

Ambitions Stratégiques : ATLANTE comme pierre angulaire

Atlante est au cœur des Ambitions Stratégiques de NHOA qui représentent la transformation structurelle d'Engie EPS d'un pure player technologique à NHOA, un développeur, propriétaire et opérateur d'infrastructures qui tire pleinement parti d'un portefeuille de produits complet et d'une technologie verticalement intégrée à la fois dans le stockage et eMobilité.

Le marché public de la recharge rapide en Europe du Sud, à savoir l'Italie, la France, l'Espagne et le Portugal est encore naissant avec une croissance rapide attendue à l'horizon 2030. Environ 90 % du réseau de recharge rapide en Europe du Sud 2030 doit encore être construit et développé, ce qui constitue une grande opportunité commerciale potentielle.

En particulier, selon l'analyse réalisée par GBL eMobility avec le soutien de McKinsey & Co : (i) la pénétration des véhicules électriques à batterie (BEV) et des véhicules électriques hybrides rechargeables (PHEV) en Europe du Sud devrait être multipliée par 26 jusqu'à 13 millions de BEV d'ici 2030, pour atteindre 3 millions d'ici 2025, et (ii) la demande de recharge rapide devrait croître de 46 fois jusqu'à 9 TWh d'ici 2030 et jusqu'à 1,9 TWh d'ici 2025. Les opérateurs de systèmes de recharge et les opérateurs de points de recharge occuperont une place centrale sur ce marché, et le rôle de propriétaire et d'opérateur représenterait l'opportunité à long terme la plus attrayante sur le marché public de la recharge rapide.

Compte tenu de la taille potentielle de ce marché, GBL Atlante vise à créer, au cours des 10 prochaines années, l'un des plus grands réseaux de recharge rapide intégrés au réseau de véhicules (« **VGI** ») de l'Europe du Sud, pour répondre aux demandes des différents clients de Stellantis (le « **Réseau Atlante** »), avec l'ambition de développer, conformément à ce qui a été annoncé par Stellantis lors de l'EV Day 2021 qui s'est tenu le 8 juillet 2021 :

- d'ici 2025 des bornes de recharge dans plus de 1 500 sites (dont 300 en configuration micro-réseau, comme défini ci-dessous), avec environ 5 000 chargeurs rapides VGI intégrés de stockage et d'énergie solaire en Europe du Sud (« **Phase 1** »); et
- d'ici 2030 des bornes de recharge dans environ 9 000 sites avec plus de 35 000 chargeurs rapides VGI intégrés de stockage et d'énergie solaire en Europe du Sud (« **Phase 2** »).

Tous les détails concernant le périmètre du Réseau Atlante et les Ambitions Stratégiques développées avec le soutien de McKinsey & Co, sont décrits dans le Communiqué de Presse dédié publié à la date des présentes.

Par ailleurs, NHOA s'appuiera sur les 1 500 sites à développer pendant la Phase 1 pour cibler, d'ici 2025, 10 fois l'ensemble du parc installé de micro-réseaux mis en service entre 2015 et 2021, soit 30 micro-réseaux. Par conséquent, d'ici 2025 environ 300 micro-réseaux, représentant 20 % des 1 500 emplacements dans lesquels seront installés des chargeurs rapides, seront équipés d'énergie solaire et de stockage. Cette configuration technique constituera de véritables micro-réseaux délivrant non seulement des services Vehicle-to-Grid, mais également des services derrière le compteur et de continuité des activités aux clients commerciaux et industriels. En outre, NHOA prévoit de sécuriser l'installation de jusqu'à 10 MW de puissance de stockage pour chacun de ces micro-réseaux, en intégrant les 300 micro-réseaux avec un potentiel allant jusqu'à 3 GW de services de stockage, qui constituera l'une des plus grandes centrales électriques jamais réalisées, développée grâce au système innovant de gestion de l'énergie PROPHET de NHOA (« **Microgrid Setup** »).

Plan de financement

Le renforcement de la structure du capital de NHOA dans le cadre du Masterplan 10x et le financement initial des Ambitions Stratégiques nécessiteront environ 130 millions d'euros qui devraient être financés par l'augmentation de capital potentielle dans le cadre de laquelle TCC, en tant qu'actionnaire majoritaire et sous réserve des approbations internes et réglementaires, souscrira sa part de son droit et, le cas échéant, le montant nécessaire pour réaliser avec succès l'Augmentation de Capital Potentielle.

À cet égard, après la réalisation de l'offre publique d'achat, NHOA envisage de convoquer une assemblée générale extraordinaire en vue d'examiner et approuver l'Augmentation de Capital Potentielle. NHOA a l'intention de nommer Société Générale en tant que Coordinateur Global Unique de l'augmentation de capital potentielle.

L'utilisation de l'augmentation de capital potentielle servira (i) à la recapitalisation de NHOA, et (ii) au financement de la première phase des dépenses en capital de GBL Atlante et des Ambitions Stratégiques y afférentes. L'avancement des Ambitions Stratégiques dépendra de la bonne exécution de l'augmentation de capital potentielle.

En effet, le développement du Réseau Atlante nécessitera des ressources supplémentaires importantes pour NHOA et de dépenses en immobilisation majeures. À cet égard, le Conseil d'Administration de NHOA a demandé à la direction de préparer un plan d'affaires et de financement détaillé pour GBL Atlante avant l'augmentation de capital potentielle.

À ce stade, l'analyse actuelle et les hypothèses préliminaires de la direction de NHOA sont les suivantes :

- sur la période des dépenses en capital comprises entre 100 et 140 milliers d'euros par chargeur rapide VGI intégré de stockage et d'énergie solaire ;
- taux d'utilisation du Réseau Atlante entre 4% en 2022 et 15% en 2030 ;
- en Phase 1, le développement du Réseau Atlante qui sera financé par les ressources de NHOA, y compris (i) celles résultant du Nouveau Financement et de l'Augmentation de Capital Potentielle qui couvriront les besoins de trésorerie d'AtlanteCo 2022-2024 ; et (ii) des ressources supplémentaires provenant d'autres investisseurs potentiels, y compris, TCC en tant qu'investisseur fondateur clé du

Réseau Atlante, et d'autres formes de financement par emprunt ou par capitaux propres à structurer conformément à la trajectoire de croissance de l'EBITDA prévue par NHOA (à partir de l'équilibre de l'EBITDA en 2022 jusqu'à une faible marge d'EBITDA à deux chiffres en 2025) ;

- en Phase 2, plan de financement pour le développement du Réseau Atlante afin de bénéficier d'une forte génération de cash-flow attendue permettant d'optimiser les structures de capital du ratio dette/fonds propres avec l'implication potentielle de partenaires stratégiques avec des instruments de capitaux propres ou assimilés.

Exécution strictement surveillée avec des mises à jour commerciales et opérationnelles trimestrielles

La nouvelle stratégie implique un niveau élevé de risque d'exécution. Pour cette raison, la NHOA prévoit de publier régulièrement une « mise à jour commerciale et opérationnelle » contenant une série d'indicateurs de performance qui décriront de manière transparente le niveau d'exécution du Masterplan10x et des Ambitions Stratégiques.

La première mise à jour commerciale et opérationnelle sera publiée avant l'Augmentation de Capital Potentielle, puis régulièrement sur une base trimestrielle.

Des indicateurs de performance trimestriels (non audités) seront définis pour :

- NHOA, par ex. ventes, carnet de commandes et prises de commandes, le tout par Global Business Lines
- GBL Storage, par ex. projets présélectionnés en pipeline, MW en ligne et en développement
- GBL eMobility, par ex. taux de conversion des wallbox et abonnements sur les ventes trimestrielles de Stellantis EV, total des wallbox et abonnements en dehors de Stellantis et mise à jour de la capacité de production
- GBL Atlante, par ex. taux d'utilisation du Réseau Atlante, nombre de sites, chargeurs rapides et micro-réseaux en ligne, mise à jour du pipeline des sites et taux de conversion.

* * *

NHOA

NHOA développe des technologies permettant d'accélérer la transition mondiale vers une énergie propre et une mobilité durable, afin de façonner l'avenir d'une nouvelle génération qui vivra en harmonie avec notre planète.

Coté sur Euronext Paris (NHOA :PA), NHOA est également coté dans les indices financiers CAC® Mid & Small et CAC® All-Tradable. Son siège social est à Paris et ses activités de recherche, développement et production sont basées en Italie.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur° www.nhoa.energy

CONTACTS

Service de presse : Simona Raffaelli, Image Building, +39 02 89011300, nhoa@imagebuilding.it

Communication interne et institutionnelle : Cristina Cremonesi, +39 345 570 8686, ir@nhoa.energy



Suivez-nous sur LinkedIn



Suivez-nous sur Instagram