

# AMPERE : LE CHALLENGER EUROPÉEN

## Excellence technologique et focus opérationnel au service de la démocratisation du véhicule électrique

*Conférence en direct le 15 novembre à 14h00, heure de Paris  
Disponible sur [www.renaultgroup.com](http://www.renaultgroup.com)*

Boulogne-Billancourt, le 15 novembre 2023

- **Ampere au cœur de la transformation de Renault Group**
  - Un *pure player* du véhicule électrique et du *software*, qui développe, fabrique et commercialise des véhicules particuliers électriques sous la marque Renault pour le marché européen
  - Détourage réalisé avec succès le 1<sup>er</sup> novembre 2023. Ampere devenant ainsi une entreprise autonome et le premier *pure player* électrique et *software* européen
  - Ampere est prêt à relever les principaux défis de la transformation de l'industrie automobile : le « zéro-émission » carbone et le développement du *software*
  - Ampere regroupe 11 000 employés, dont 35 % d'ingénieurs
  - Des actifs solides pour lesquels la majorité des investissements a déjà été réalisée : des plateformes dédiées aux véhicules électriques, un écosystème industriel (chaînes de valeur de l'électrique et du *software* et empreinte industrielle) ainsi qu'une gamme de véhicules attractive
- **Un profil de croissance reposant sur des avantages en matière de coûts, une gamme de produits complète et une expérience client sur-mesure**
  - Objectif d'atteindre la parité des prix de vente entre les véhicules thermiques et électriques avant la concurrence grâce à une trajectoire claire de réduction des coûts de 40 % d'ici à 2027/2028 entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> génération de véhicules électriques du segment C
  - Une gamme de 7 véhicules en 2031 au cœur du marché européen : Megane E-Tech, Scenic E-Tech, Renault 5, Renault 4, "Legend" et deux véhicules complémentaires
  - Des activités complémentaires (véhicules et *software*) avec d'autres marques et partenaires tels qu'Alpine, Nissan et Mitsubishi Motors
  - Des avantages concurrentiels au-delà du produit pour offrir une expérience client sur-mesure : notoriété de la marque Renault, réseau de distribution, réseau d'après-vente, écosystème de charge pour les véhicules électriques et solutions de financement
- **Une valeur d'excellence technologique, faite d'innovation et de partenariats**
  - 35 % d'ingénieurs dont 1 800 spécialisés dans le *software* et les systèmes pour apporter des innovations technologiques

- Des solutions à la pointe de la technologie avec OpenR Link, déjà intégré dans la Megane E-tech et Scenic E-tech
- Approche horizontale unique grâce à des partenariats avec Google et Qualcomm Technologies permettant d'accélérer la mise sur le marché des solutions, de réduire les coûts et les risques d'exécution, et d'offrir aux clients les meilleures solutions du marché
- Lancement du premier *Software-Defined-Vehicle* (SDV) prévu en 2026
- **Opérationnel dès le 1<sup>er</sup> jour grâce à des atouts solides et au soutien de Renault Group**
  - ElectriCity, un écosystème industriel concentré géographiquement, à la pointe de la productivité et avec de faibles émissions de carbone
  - Une approche écosystémique unique pour couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur des véhicules électriques en limitant les investissements et en préservant la possibilité d'adapter les choix technologiques, grâce à des partenariats avec les meilleurs acteurs pour le développement de batteries et de moteurs électriques
  - Des relations entre Renault Group et Ampere clairement structurées et mutuellement bénéfiques
- **ESG par nature**
  - Classé numéro 1 par Sustainalytics dans le secteur automobile<sup>1</sup> et parmi le top 6 % des entreprises tous secteurs confondus, à l'échelle mondiale, avec un score de 12,8
  - Ampere, entreprise « net zéro » d'ici à 2035 et ElectriCity d'ici à 2025
  - Exigences élevées en matière de droits humains, d'éthique et de transparence au sein de l'entreprise et dans la chaîne d'approvisionnement
  - Gouvernance indépendante avec 11 administrateurs, experts de la tech et du secteur automobile, dont 1/3 seront indépendants
- **Profil financier robuste, risque limité, objectif de rendements élevés**
  - Stratégie de croissance avec un objectif d'environ 1 million de véhicules en 2031
  - Objectif de chiffre d'affaires de 10+ milliards d'euros en 2025 avec 4 véhicules atteignant 25+ milliards d'euros en 2031 avec 7 véhicules, soit un TCAM<sup>2</sup> de plus de 30 % entre 2023 et 2031
  - Objectif d'être à l'équilibre en termes de marge opérationnelle et de *free cash-flow* en 2025, plus de 10 % de marge opérationnelle à partir de 2030 et plus de 80 % de taux de conversion de *cash*<sup>3</sup> en 2031
  - Introduction en bourse envisagée au 1<sup>er</sup> semestre 2024, sous réserves de conditions de marché favorables. Nissan et Mitsubishi Motors, premiers investisseurs stratégiques, s'engagent à investir jusqu'à 800 millions d'euros au total dans Ampere. Qualcomm Technologies envisage également d'investir. Renault Group conservera une forte majorité du capital d'Ampere

---

<sup>1</sup> se réfère aux entreprises du sous-secteur de l'automobile évaluées dans le cadre d'un modèle complet

<sup>2</sup> TCAM : Taux de Croissance Annuel Moyen

<sup>3</sup> *Free cash-flow* en % de la marge opérationnelle

*« Ampere est une réponse ambitieuse, holistique et structurelle de l'industrie européenne aux défis venant de l'Est comme de l'Ouest.*

*Dans le plus pur esprit de Renault, Ampere est conçu pour rendre les voitures électriques et connectées abordables à tous, en répondant aux impératifs de la transition énergétique et en saisissant les opportunités de croissance du marché.*

*Ampere vise d'abord la recherche de l'excellence dans la technologie et dans l'expérience client : deux plateformes natives pour les véhicules électriques, une gamme forte de sept véhicules, une nouvelle génération d'architecture électronique centralisée, une suite logicielle de haut niveau, basée sur Android, et l'écosystème de fournisseurs et de production de véhicules électriques le plus compact et le plus efficace, le tout créé en Europe.*

*Le caractère unique d'Ampere repose sur une approche ouverte et horizontale avec les meilleurs partenaires, qui lui garantit un faible risque d'exécution, une flexibilité et une allocation intelligente du capital lui permettant de manœuvrer dans un environnement concurrentiel et en constante évolution.*

*Ampere combine le meilleur de deux mondes : l'expérience et la force de frappe d'un constructeur automobile de premier plan et l'agilité et l'innovation d'un nouvel acteur. Ampere est construit sur une haute exigence ESG dans toutes ses dimensions, pour atteindre les standards les plus exigeants en termes de décarbonation, d'économie circulaire et de transition juste.*

*Je suis convaincu qu'Ampere a les clés du succès grâce à l'expertise et à l'enthousiasme d'une équipe très diversifiée et qui s'est révélée extrêmement efficace au cours de ces deux années de préparation » a déclaré **Luca de Meo, CEO de Renault Group.***

*« Avec des véhicules performants, des prix compétitifs, une marque forte et des services de haute qualité, Ampere est bien placé pour saisir la croissance du marché européen des véhicules électriques.*

*Ampere vise une croissance annuelle moyenne de 30 % de ses revenus entre 2023 et 2031. De 10 milliards d'euros en 2025 avec 4 véhicules, Ampere visera plus de 25 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2031 avec 7 véhicules compétitifs.*

*Grâce à sa feuille de route claire de 40 % de réduction des coûts en une génération, Ampere sera en mesure de réduire progressivement les prix de ses véhicules tout en améliorant les marges. En effet, bénéficiant de l'expérience de Renault Group sur les véhicules électriques et le software, Ampere offre un profil financier à risque limité et à rendement élevé avec l'ambition d'être à l'équilibre en 2025 (à la fois en marge opérationnelle et en free cash-flow) et vise une marge opérationnelle supérieure à 10 % à partir de 2030. Au-delà de sa propre gamme, Ampere est également conçu pour être une plateforme technologique, de production et commerciale pour d'autres marques, ce qui représente d'autres opportunités pour Ampere.*

*Le récent détournage, réalisé avec succès il y a deux semaines, est une première étape importante pour nous, et nous préparons la prochaine étape stratégique : l'introduction en bourse est l'occasion d'accélérer le développement d'Ampere sans puiser dans les ressources de Renault Group et permet d'accélérer la feuille de route de Renault Group pour récompenser ses actionnaires. » a déclaré **Thierry Piéton, Directeur financier de Renault Group.***

## Ampere, au cœur de la transformation de Renault Group

Renault Group a franchi plus rapidement que prévu les premières étapes de son plan Renaulution, réalisant le redressement le plus rapide de l'histoire récente de l'industrie automobile.

Annoncée en novembre 2022, la phase Revolution actuelle vise à transformer Renault Group en une entreprise automobile de prochaine génération construite autour de 5 business spécialisés sur les nouvelles chaînes de valeur issues de la transformation de l'industrie automobile et de la mobilité : véhicules électriques (VE) et *software*, services des nouvelles mobilités, économie circulaire, véhicules haut de gamme en plus des véhicules thermiques et hybrides.

Ampere est au cœur de la transformation du Groupe : une entreprise autonome qui conçoit, développe, fabrique et commercialise des véhicules particuliers électriques sous la marque Renault pour le marché européen. Elle vise à propulser la marque Renault et à la positionner comme leader dans l'ère nouvelle du zéro-émission et du développement du *software*.

Ampere a l'ambition d'atteindre une part de marché à deux chiffres et une marge opérationnelle à deux chiffres en couvrant les principaux segments de véhicules vendus en Europe d'ici à 2031.

Ampere a réalisé avec succès son détournage le 1<sup>er</sup> novembre 2023. Dès le 1<sup>er</sup> jour, Ampere compte 11 000 employés, dont 35 % d'ingénieurs dédiés aux technologies de l'électrique et du *software*. Ampere bénéficie de solides actifs pour lesquels la majorité des investissements a déjà été réalisée, dont deux plateformes dédiées aux véhicules électriques et un écosystème industriel à la pointe de la productivité et de la décarbonation en France : ElectriCity et Cléon.

Sa structure est *lean* et efficace, permettant une collaboration agile. Ampere est une entreprise axée sur les données et la technologie, grâce à des plateformes informatiques de pointe, entièrement connectées, transparentes et transversales. Cette ambition sera soutenue par une équipe de direction solide et dotée de l'expertise issue de grands acteurs mondiaux de la tech et d'entreprises automobiles internationales.

Un profil de croissance reposant sur des avantages en matière de coûts, une gamme de produits complète et une expérience client sur-mesure

## Démocratiser le véhicule électrique en Europe en s'adressant à une large clientèle

Ampere capitalise sur la position établie de Renault Group sur les segments des véhicules compacts (segment B) et de taille moyenne (segment C). Ces segments devraient représenter ensemble 75 % du marché des véhicules électriques européens en 2030, et devraient connaître une croissance d'environ 25 % par an en moyenne entre 2023 et 2030.

Pour saisir cette opportunité, Ampere vise à démocratiser les véhicules électriques en Europe, en atteignant la parité des prix entre les véhicules électriques et thermiques avant la concurrence dans les segments B et C.

Ampere dispose déjà d'un avantage compétitif majeur avec ses deux plateformes dédiées aux véhicules électriques, adaptées à chaque usage :

- **La plateforme AmpR Small** pour le segment B (anciennement CMF-B EV)
- **La plateforme AmpR Medium** pour le segment C (anciennement CMF-EV)

Au-delà de ces plateformes, Ampere dispose d'une feuille de route claire pour réduire ses coûts reposant sur une approche holistique de l'écosystème du véhicule électrique. D'ici à 2027/2028, les coûts variables entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> génération de véhicules électriques du segment C seront réduits de 40 % de manière continue, et ce, grâce à 3 leviers principaux :

- **Groupe motopropulseur électrique (batterie et moteur électrique) :**
  - 50 % de réduction des coûts de la batterie par véhicule pour la même autonomie
  - 25 % de réduction des coûts des moteurs électriques par véhicule
- **Véhicule (plateforme et *upper body*) :**
  - 25 % de réduction des coûts sur les plateformes par véhicule
  - 15 % de réduction des coûts d'*upper body* par véhicule
- **Excellence opérationnelle** permettant la réduction des coûts de production et de logistique de 50 %

Grâce à son plan continu de réduction des coûts, une première étape majeure est franchie avec Scenic E-Tech qui atteint déjà la parité du coût de détention total (*Total Cost of Ownership*) avec les véhicules hybrides. La parité des prix de vente avec les véhicules thermiques sera atteinte d'ici à 2027/2028 avec la 2<sup>ème</sup> génération de véhicules électriques (successeurs de Mégane-E-Tech et Scenic E-Tech) tout en préservant les marges. Sur le segment B, Ampere lancera Renault 5 en 2024 et Renault 4 en 2025 (prix d'entrée de Renault 5 d'environ 25 000€), puis « Legend », nouveau véhicule électrique avec un prix inférieur à 20 000€ (le véhicule sera dévoilé durant le Capital Markets Day d'Ampere).

## Une gamme de produits complète

Afin d'atteindre cet objectif, Ampere bénéficie d'une gamme de véhicules des segments A, B et C attractive et compétitive composée dans un premier temps de 5 véhicules :

- **Megane E-Tech**, lancée mi-2022, au prix d'entrée de 38 000 euros, est le véhicule qui a repositionné la marque sur le marché des véhicules électriques et permet de conquérir de nouveaux clients (taux de conquête sur la concurrence supérieur à 50 % en Europe). Avec une part de marché de 2,2 % du marché européen des véhicules électriques, Megane E-Tech est numéro 1 des véhicules électriques du segment C en France. Elle bénéficie d'un système d'*infotainment* et de connectivité à la pointe de la technologie : OpenR Link
- **Scenic E-Tech**, qui arrivera sur le marché au début de l'année prochaine avec un prix d'entrée d'environ 40 000 euros, est le futur des voitures familiales européennes, conçu de manière plus durable : jusqu'à 95 % de matières recyclables, offrant une autonomie benchmark de plus de 625 km WLTP et un coût total de détention déjà équivalent à celui des véhicules hybrides
- **Renault 5**, qui sera dévoilée au 1<sup>er</sup> trimestre 2024, marque la renaissance d'un modèle iconique déjà reconnu par la presse et les réseaux sociaux. Renault 5 offrira plus de 400 km d'autonomie, avec un prix d'entrée d'environ 25 000 euros, concurrençant les véhicules hybrides du segment B. Elle sera équipée de l'avatar Reno, un copilote virtuel, doté d'intelligence artificielle, apprenant chaque jour de ses utilisateurs pour mieux anticiper et répondre à leurs besoins
- **Renault 4**, qui sera lancée en 2025, sera la réinterprétation d'une voiture universelle, pour l'ère électrique. Il s'agira d'un véhicule modulable et habitable, bénéficiant des meilleurs ingrédients de la Renault 5, comme la plateforme AmpR Small ou le système d'*infotainment*
- **« Legend »**, dévoilée aujourd'hui, est un véhicule conçu pour un usage urbain sans compromis : consommation au meilleur niveau avec seulement 10 kWh/100 km, des émissions de CO<sub>2</sub> réduites de 75 % par rapport à la moyenne des véhicules thermiques vendus en Europe en 2023 sur l'ensemble du cycle de vie, zéro émission de CO<sub>2</sub> à l'échappement et moins de consommation de matières premières grâce à sa taille compacte. Fabriquée en Europe, Legend sera proposée à nos clients à moins de 100 euros par mois avec un prix d'entrée inférieur à 20 000 euros (avant subvention)

Cette gamme sera complétée par deux autres véhicules pour la 2<sup>ème</sup> génération, soit 7 véhicules au total d'ici 2031. Ampere prévoit de vendre environ 300 000 véhicules en 2025 et environ 1 million en 2031 pour une part de marché autour de 10 %.

Au-delà de sa propre gamme, Ampere prévoit également d'être une plateforme technologique, industrielle et commerciale au service d'autres marques que Renault grâce à la flexibilité de ses lignes de production, la modularité des deux plateformes et la compétitivité de sa base de coûts. Ampere produira au moins deux modèles pour Alpine, la prochaine Micra pour Nissan et un nouveau modèle pour Mitsubishi Motors. Ampere accompagnera également l'électrification de Dacia et fournira des solutions *software* à l'ensemble de Renault Group.

## Une expérience client sur-mesure au-delà des produits

Au-delà des produits, Ampere propose un parcours client attractif et rassurant, essentiel dans la démocratisation de cette nouvelle technologie pour accompagner la transition d'une clientèle de niche vers une clientèle plus large. Pour cela, Ampere peut compter sur 5 atouts forts dès le 1<sup>er</sup> jour :

- **Notoriété de la marque Renault** de 98 %
- **Parcours client multicanal** : soit physique, en s'appuyant sur les 4 700 sites des concessionnaires de Renault Group avec 30 000 personnes formées à la vente du véhicule électrique dans toute l'Europe, soit digitale avec le lancement d'un parcours client 100 % en ligne
- **Réseau après-vente** de Renault Group, unique en son genre
- **Un écosystème complet et durable de charge du véhicule électrique** à des prix compétitifs, à domicile ou sur la route
- Les solutions de financement de **Mobilize Financial Services** allant de la simple location pour quelques jours à la location complète sur plusieurs années

## Une valeur d'excellence technologique, faite d'innovation et de partenariats

### Excellence dans la technologie *Software-Defined Vehicle*

En passant à une architecture électronique centralisée, connectée au *cloud*, avec de fortes capacités de calcul et de connectivité, le SDV permet la mise à jour constante du véhicule. Le SDV permet également une réduction du coût des calculateurs, une augmentation de la valeur résiduelle du véhicule et une plus grande fidélisation des clients.

Ampere peut compter, dès le 1<sup>er</sup> jour, sur 1 800 ingénieurs logiciels et systèmes du meilleur niveau, représentant 50 % de sa population totale d'ingénieurs. Issus de l'acquisition d'Intel Europe en 2017, ces ingénieurs disposent d'une forte expertise, facilitant le développement en partenariat avec les acteurs tech de référence, Qualcomm Technologies et Google. L'équipe d'Ampere a développé une solution avec Google déjà présente dans la Megane E-tech et la Scenic E-tech : OpenR Link. Grâce à cette approche ouverte, Ampere obtient le meilleur des deux mondes : Ampere conserve la propriété intellectuelle et les données des véhicules (stockées en Europe), tout en bénéficiant d'un environnement donnant accès à un univers toujours plus vaste d'applications qui font la spécificité de Google built-in.

Cette approche horizontale permet à Ampere d'économiser du temps et de l'argent et de réduire le risque d'exécution. Outre le partage des investissements et la garantie d'un coût compétitif, elle permet de réduire le temps de développement de 50 %, ce qui place le coût de développement au même niveau que celui des acteurs chinois et jusqu'à deux fois moins cher que celui des constructeurs occidentaux.

Le lancement du premier SDV est prévu en 2026.

## Opérationnel dès le 1<sup>er</sup> jour grâce à des atouts solides et au soutien de Renault Group

### **Une approche écosystémique unique pour couvrir la chaîne de valeur du véhicule électrique**

Ampere bénéficie d'une approche écosystémique unique pour couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur des véhicules électriques en limitant les investissements et en préservant la possibilité d'adapter les choix technologiques, grâce à des partenariats avec les meilleurs acteurs pour le développement de batteries et de moteurs électriques. Ampere est aussi un pionnier des moteurs électriques sans terres rares.

### **ElectriCity, une empreinte industrielle proche de ses fournisseurs et de ses clients**

Le pôle industriel d'Ampere est constitué de 4 usines à la pointe de la technologie, opérationnelles dès le 1<sup>er</sup> jour, avec une capacité totale de 400 000 unités par an, extensible jusqu'à 620 000 unités par an d'ici à 2028 :

- ElectriCity:
  - Douai et Maubeuge, deux usines d'assemblage pour produire la gamme d'Ampere et les modèles de ses partenaires,
  - Ruitz pour produire des bacs batteries et des composants électriques,
- Cléon, en cours de transformation pour devenir l'un des plus grands et des plus compétitifs sites européens de production de moteurs électriques.

ElectriCity est un écosystème unique et compact, avec 75 % des fournisseurs présents dans un rayon de 300 km et 75 % des clients potentiels à moins de 1 000 km. Cela se traduit par une réduction de 40 % des coûts logistiques. Ampere bénéficie d'un pôle de production de référence en matière de productivité, avec l'assemblage d'un véhicule en 9 heures, à partir de la Renault 5. ElectriCity sera aussi compétitif que les usines d'Europe de l'Est d'ici à 2025.

ElectriCity atteindra la neutralité carbone (scope 1 et 2) d'ici à 2025. L'atteinte de cet objectif se fera selon une trajectoire de décarbonation claire, fondée sur l'augmentation du taux d'utilisation des capacités industrielles, l'optimisation de l'occupation des sites, le pilotage de l'utilisation d'énergie grâce à outils digitaux et le recours à une énergie à faible empreinte carbone.

### **Renault Group et Ampere, une relation très bénéfique pour les deux parties**

Ampere s'appuiera sur les autres marques de Renault Group et bénéficiera ainsi des solutions complètes de financement (y compris l'assurance) de Mobilize Financial Services, des services de mobilité et d'énergie (y compris la charge) de Mobilize Beyond Automotive et des services liés à l'économie circulaire de The Future Is NEUTRAL.



Tirer parti de l'écosystème de Renault Group - notoriété de la marque Renault, réseau de distribution, capacités de production et effet d'échelle sur les achats - conduira à un montant de coûts évités, pour Ampere, estimés à environ 15 milliards d'euros.

Cette relation entre Renault Group et Ampere sera réciproque et équilibrée sur le plan économique, et soutenue par des accords contractuels clairs et indépendants qui garantissent pleinement le respect des intérêts des deux entreprises.

	Ampere Focus sur le contenu véhicule électrique et <i>software</i>	Renault Group Scope hors véhicule électrique et <i>software</i>
<b>Stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Stratégie liée à la gamme</b></li> <li>• <b>Feuille de route des innovations et des technologies</b></li> <li>• Feuille de route de l'offre de services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Allocation du capital</b></li> <li>• Cohérence d'ensemble de la <b>marque Renault</b></li> </ul>
<b>Développement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Design &amp; développement des composants <b>spécifiques au VE</b> et au <i>software</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Design &amp; développement des composants <b>non spécifiques au VE</b> et au <i>software</i></li> </ul>
<b>Opérations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Production : Electricity + Cléon</b></li> <li>• Planification des ventes et des opérations</li> <li>• Achats (spécifications)</li> <li>• Qualité &amp; IS/IT spécifiques à Ampere</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Opérations de la chaîne logistique</b> (transport, packaging)</li> <li>• <b>Achats</b> (effets d'échelle)</li> <li>• Plateformes <b>IT</b></li> <li>• Standards de <b>qualité</b></li> </ul>
<b>Ventes &amp; Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Stratégie commerciale</b> pour la gamme d'Ampere</li> <li>• Centres d'expertise liés à l'expérience client VE (par ex. la charge)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pilotage des <b>filiales commerciales pays</b> et du réseau de concessionnaires</li> <li>• Opérations pour <b>les services après-vente</b> et de <b>financement des ventes</b></li> </ul>
<b>Fonctions support</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fonctions supports</b> non mutualisables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fonctions support mutualisées</b></li> </ul>

## ESG par nature

Ampere porte l'ESG dans ses gènes. La raison d'être ESG d'Ampere repose sur 3 piliers :

- **La décarbonation au-delà de l'électrification**, en visant une entreprise « net zéro » en 2035,
- **L'économie circulaire** pour préserver les ressources, en s'appuyant sur The Future Is NEUTRAL et Mobilize,
- **Une transition juste**, avec des ambitions fortes en termes de droits humains et de transparence dans la chaîne d'approvisionnement, tout en étant un lieu de travail éthique et inclusif

**Ampere est classé numéro 1 par Sustainalytics dans le secteur automobile<sup>4</sup>**, à l'échelle mondiale, avec un score de 12,8, soit un avantage de plus de 4 points par rapport aux *pure players* VE.

### Entreprise « net zéro » en 2035

Ampere ambitionne d'être une entreprise « net zéro » en 2035, avec une approche du berceau à la tombe. La trajectoire vers la neutralité carbone s'appuie sur :

- Electrification : une gamme complète de véhicules électriques zéro émission
- Industrie : objectif « net zéro » en production en 2025
- Usage : charge à base d'énergies bas carbone, fondée sur le scénario de l'IEA<sup>5</sup>
- Fournisseurs : objectif de réduction en 2030 jusqu'à 30 % des émissions de ses approvisionnements et jusqu'à 35 % pour son approvisionnement en batteries.

### Une nouvelle approche vis-à-vis des fournisseurs

Ampere rationalisera son panel de fournisseurs, en réduisant le nombre de fournisseurs d'environ 40 % tout en s'engageant dans une relation plus stratégique et de long terme avec eux, en recherchant des opportunités pour co-investir, co-crée et co-développer. Ampere s'assurera que cet écosystème respecte des standards élevés en matière de droits humains, de transparence et d'éthique.

### Gouvernance : diriger l'organisation de manière indépendante

La gouvernance d'Ampere répondra aux standards les plus élevés en matière d'indépendance et sera *lean* afin d'assurer la rapidité de décision et l'agilité nécessaires à son modèle économique. Le Conseil d'Administration d'Ampere comptera 11 administrateurs ayant une forte expertise dans les domaines de la technologie et de l'industrie automobile, dont 4 administrateurs indépendants (plus d'1/3 du total des administrateurs), 6 administrateurs représentant Renault Group (dont le Président) et 1 administrateur représentant Nissan.

---

<sup>4</sup> se réfère aux entreprises du sous-secteur de l'automobile évaluées dans le cadre d'un modèle complet

<sup>5</sup> IEA : Agence Internationale de l'Energie

Le Conseil d'administration d'Ampere sera présidé par Luca de Meo. Il comptera 3 comités dédiés (Audit & Risques, Nomination & Rémunération, Stratégie & Développement Durable).

## Profil financier robuste, risque limité, objectif de rendements élevés

### Une valeur de croissance

Ampere vise un chiffre d'affaires de plus de 25 milliards d'euros en 2031 et une marge opérationnelle de plus de 10 % à partir de 2030, avec un objectif clair d'atteindre l'équilibre en 2025 (marge opérationnelle et *free cash-flow*).

	2023	2025	2031
Nombre de modèles	1	4	7
<b>Ventes (en unités)</b>	~45 k	~300 k	~1 M
<b>Chiffre d'affaires</b>	~2,8 Mds €	10+ Mds €	25+ Mds €
<b>Marge opérationnelle en % du chiffre d'affaires</b>	<0	à l'équilibre	10 %+ <sup>1</sup>

Note: 1) 10 % de marge opérationnelle à partir de 2030 et au-delà

Le chiffre d'affaires devrait connaître un TCAM<sup>6</sup> de plus de 30 % entre 2023 et 2031, d'environ 2,8 milliards d'euros en 2023 à 25+ milliards d'euros en 2031, provenant de :

- **La vente de véhicules** (90 % du chiffre d'affaires en 2031 ; ~ 1 million de véhicules) grâce à une gamme de 7 véhicules, dont la compétitivité sera portée par la réduction continue des coûts de 40 % entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> génération de véhicules électriques du segment C d'ici à 2027/2028
- **Ventes aux partenaires**, incluant notamment des véhicules électriques et des technologies de *software* vendus aux autres marques de Renault Group, aux membres de l'Alliance ou à des partenaires externes. Ces ventes aux partenaires représentent la moitié du chiffre d'affaires d'Ampere en 2023 et devraient représenter 20 % en 2025. Par prudence, le business plan d'Ampere tient uniquement compte des ventes aux partenaires déjà contractualisées, ce qui explique la baisse progressive de leur part dans le chiffre d'affaires total. Cependant, les nouveaux partenariats devraient constituer une opportunité importante pour développer l'activité.
- **Le chiffre d'affaires après-vente** progressera avec l'augmentation du parc de véhicules. Le SDV permettra de fidéliser les clients dans le réseau d'après-vente et de leur offrir de nouveaux types de services.
- **Autres revenus :**
  - Vente de crédits CAFE (*Corporate Average Fuel Economy*) à Renault Group, Ampere produisant la majorité des véhicules électriques de Renault Group.

<sup>6</sup> TCAM : Taux de Croissance Annuel Moyen

- Chiffre d'affaires provenant des nouveaux services (applications, connectivité, modules complémentaires de conduite autonome et services de charge/énergie) qui pourraient atteindre environ 500 euros par an et par véhicule, dont 60 % pour Ampere et 40 % pour Renault Group.

## **Marge opérationnelle, à l'équilibre en 2025 et plus de 10 % à partir de 2030**

Ampere vise une marge opérationnelle à l'équilibre en 2025, et de plus de 10 % du chiffre d'affaires à partir de 2030, grâce à 3 leviers principaux :

- Les volumes et l'effet d'absorption des coûts fixes
- L'optimisation des coûts variables, fondée sur la réduction des coûts des véhicules de 40 % entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> génération de véhicules, permettra et fera plus que compenser la baisse du prix de vente moyen de la gamme, avec l'objectif d'atteindre la parité des prix de vente entre les véhicules thermiques et électriques
- L'optimisation des coûts de distribution, rendue possible à la fois par la proximité des clients et des fournisseurs d'Ampere et par la priorité donnée aux ventes à clients particuliers qui devraient représenter plus de 50 % du total de ses ventes

## **Free cash-flow à l'équilibre en 2025**

La majorité de ses investissements ayant déjà été réalisée, Ampere vise un *free cash-flow* à l'équilibre dès 2025 et ce, avant la plupart de ses concurrents. Avant d'atteindre cet objectif clé, la consommation cumulée de *free cash-flows* s'élèvera au maximum à 1,5 milliard d'euros pour 2024 et le 1<sup>er</sup> semestre 2025.

Cette gestion optimale de ses flux de trésorerie se traduira par un fort taux de conversion de son cash<sup>7</sup>, de plus de 80 % en 2031.

Les investissements (Capex et R&D) d'Ampere représenteront environ 25 % du chiffre d'affaires attendu en 2024, 10 % en moyenne sur la période 2024-2031 et autour de 8 % à long terme.

## **Prochaines étapes**

Renault Group a financé avec ses propres ressources la première phase de la création d'Ampere. Cette première phase est maintenant achevée avec le détournement d'Ampere le 1<sup>er</sup> novembre 2023. Ampere entre maintenant dans une nouvelle phase d'accélération de son développement. La levée de fonds d'une potentielle introduction en bourse permettrait à Ampere de se développer plus rapidement, de manière plus autonome, sans solliciter davantage les ressources de Renault Group. Elle permettrait également d'offrir de meilleurs rendements financiers aux investisseurs d'Ampere et Renault Group.

Une potentielle introduction en bourse permettrait à Ampere d'être entièrement financé. Une partie des capitaux levés financerait les dépenses d'investissements, de R&D et d'éventuels investissements externes en particulier dans 3 domaines clés :

- Le renforcement de la chaîne de valeur *software* d'Ampere
- L'accélération du programme de réduction des coûts, notamment à travers la conception et le développement de la plateforme du Segment C de 2<sup>nde</sup> génération d'Ampere

---

<sup>7</sup> *Free cash-flow* en % de la marge opérationnelle

- Le développement de nouveaux véhicules

Une partie des fonds est déjà assurée par les investissements annoncés des premiers investisseurs stratégiques d’Ampere, Nissan et Mitsubishi Motors, pour un montant allant jusqu’à 800 millions d’euros au total. Qualcomm Technologies envisage également d’investir dans Ampere.

L’électrique est un sport spécifique qui nécessite un set-up dédié à sa discipline. La création d’Ampere s’accompagne d’une nouvelle culture de travail parfaitement adaptée aux spécificités de l’écosystème du véhicule électrique. Ampere bénéficiera de ses compétences technologiques, de son propre portefeuille de brevets et d’une main-d’œuvre hautement qualifiée. Son management et sa gouvernance dédiées permettront de se concentrer pleinement sur le déploiement d’une stratégie à part entière pour s’établir comme précurseur européen sur le marché en forte croissance du véhicule électrique.

La création d’Ampere en tant qu’entité autonome a déjà porté ses fruits grâce à diverses initiatives de réduction des coûts et à d’autres initiatives opérationnelles. La transparence exigée par l’introduction en bourse d’Ampere renforcera encore la pleine responsabilité de la direction et du personnel d’Ampere.

Ampere est le 1<sup>er</sup> acteur européen du véhicule électrique et du *software* à proposer une telle approche avec un risque d’exécution aussi limité. Ampere bénéficie de l’écosystème de Renault Group, et son approche horizontale unique lui permet une exécution rapide dans un environnement en perpétuelle évolution, avec moins d’investissements.

## Conclusion

### Agile, à l’échelle et performant

Forte croissance		Risque limité			Unique	
<b>1.</b> Un marché européen du VE en forte croissance (~25 % TCAM 2023-30)	<b>2.</b> Une gamme de produits attractive avec 7 véhicules	<b>3.</b> Une approche horizontale unique sur la chaîne de valeur VE & <i>software</i>	<b>4.</b> Un écosystème industriel compétitif Feuille de route claire de réduction des coûts de 40 %	<b>5.</b> Agile et largement investi à l’échelle dès le 1 <sup>er</sup> jour	<b>6.</b> #1 ESG rating industrie auto <sup>8</sup>  Top 6 % toutes industries (Sustainalytics)	<b>7.</b> Seul <i>pure player</i> VE coté en Europe  L’Europe pour l’Europe

### Profil financier robuste, risque limité, objectif de rendements élevés

>30 % de croissance du chiffre d’affaires  (TCAM 2023-2031)	~1M de véhicules en 2031	Marge opérationnelle A l’équilibre en 2025  10 %+ à partir de 2030	80 % des investissements déjà réalisés pour les 4 premiers modèles	<i>Free cash-flow</i> à l’équilibre en 2025  >80 % de taux de conversion en 2031 <sup>9</sup>	c.700 000 VE déjà vendus par Renault Group	Entièrement financé au moment de l’introduction en bourse
---	--------------------------	---	--	--	--	---

<sup>8</sup> se réfère aux entreprises du sous-secteur de l’automobile évaluées dans le cadre d’un modèle complet

<sup>9</sup> *Free cash-flow* en % de la marge opérationnelle

**RENAULT GROUP  
RELATIONS  
INVESTISSEURS**

Philippine de Schonen  
+33 6 13 45 68 39  
philippine.de-schonen@renault.com

**RENAULT GROUP  
RELATIONS  
PRESSE**

Rie Yamane  
+33 6 03 16 35 20  
rie.yamane@renault.com

## À propos de Renault Group

Renault Group est aux avant-postes d'une mobilité qui se réinvente. Fort de son alliance avec Nissan et Mitsubishi Motors, et de son expertise unique en termes d'électrification, Renault Group s'appuie sur la complémentarité de ses 4 marques - Renault - Dacia - Alpine et Mobilize - et propose des solutions de mobilités durables et innovantes à ses clients. Implanté dans plus de 130 pays, le Groupe a vendu 2,1 millions de véhicules en 2022. Il réunit près de 106 000 collaborateurs qui incarnent au quotidien sa Raison d'Être, pour que la mobilité nous rapproche les uns des autres.

Prêt à relever des défis sur route comme en compétition, le Groupe est engagé dans une transformation ambitieuse et génératrice de valeur. Celle-ci est centrée sur le développement de technologies et de services inédits, d'une nouvelle gamme de véhicules encore plus compétitive, équilibrée et électrifiée. En phase avec les enjeux environnementaux, Renault Group a l'ambition d'atteindre la neutralité carbone en Europe d'ici à 2040.

Davantage d'information : <https://www.renaultgroup.com/fr/>

## Avertissement

Ce communiqué de presse contient des informations et déclarations prospectives. Toutes les informations et déclarations autres que des informations ou déclarations historiques sont des informations et déclarations prospectives. Les déclarations prospectives expriment les attentes et projections actuelles du Groupe Renault concernant sa situation financière, ses résultats d'exploitation, ses projets, ses objectifs, ses performances futures et ses activités. Ces déclarations prospectives sont généralement identifiées par les mots « cibler », « s'attendre », « croire », « planifier », « anticiper », « pourrait », « prévoir », ou « estimer », ainsi que par d'autres termes similaires. Ces déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle du Groupe Renault, qui pourraient conduire à des résultats, performances ou événements significativement différents de ceux mentionnés implicitement ou explicitement dans ces déclarations. Ces risques et incertitudes incluent ceux identifiés au chapitre 4 du Document d'Enregistrement Universel du Groupe Renault, déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 24 mars 2022 et disponible sur le site Internet de la Société ([www.renaultgroup.com](http://www.renaultgroup.com)) et sur le site Internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)). Ces déclarations prospectives sont fondées sur de nombreuses hypothèses concernant les stratégies commerciales actuelles et futures du Groupe Renault et l'environnement dans lequel il évoluera à l'avenir. Les lecteurs de ce communiqué de presse devraient dès lors utiliser ces déclarations avec la plus grande précaution. Ces déclarations prospectives ne sont données qu'à la date du présent communiqué de presse. En outre, les informations prospectives contenues dans ce communiqué n'ont pas été auditées par les commissaires aux comptes du Groupe Renault.

Le présent communiqué de presse ne contient pas et ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières, ni une invitation ou une incitation d'investissement dans des valeurs mobilières en France, aux Etats-Unis ou dans toute autre juridiction.

En 2023, nous avons engagé Sustainalytics pour réaliser une évaluation ESG à l'échelle d'Ampère, couvrant huit catégories ESG, notamment les produits et services carbone, le capital humain, l'éthique des affaires, les droits de l'homme, la chaîne d'approvisionnement, la gouvernance d'entreprise, l'utilisation des ressources et les opérations carbone. Sustainalytics nous a évalués avec un score ESG indicatif global de 12,8, ce qui place Ampère dans la catégorie de « risque faible » au 16 août 2023. Notre score indicatif nous placerait à la fois dans le 2e percentile supérieur des entreprises du secteur automobile évaluées par Sustainalytics et dans le 6e percentile supérieur de l'ensemble des entreprises évaluées par Sustainalytics. Sustainalytics est l'un des principaux fournisseurs de recherche ESG, et propose des rapports de recherche basés sur sa méthodologie indépendante et sur des informations accessibles au public et/ou non-confidentielles en provenance directe des émetteurs. Bien que Sustainalytics ait fait raisonnablement preuve de diligence lors de la compilation de cette évaluation ESG, l'entreprise ne donne aucune garantie, expresse ou implicite, concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou l'utilité des faits ou déclarations qu'Ampère a mis à disposition de Sustainalytics et inclus dans cette évaluation ESG. Sustainalytics n'assume aucune responsabilité quant aux conséquences de l'utilisation de ces informations à des fins d'investissement ou à d'autres fins. En aucun cas, cette évaluation ESG, ni aucune partie de celle-ci, ne doit être considérée comme une offre d'achat d'un titre, une sollicitation de votes ou de procurations, un conseil en investissement, un avis d'expert ou une lettre d'assurance telle que définie par la législation applicable.