

EUROPLASMA S.A.

Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire – 24 juin 2015

Questions-réponses

Question : La presse girondine a parlé de projets de désamiantage de navires à Bacalan. Avez-vous des informations à ce sujet ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) Effectivement, on a beaucoup entendu parler du démantèlement et désamiantage de navires comme le Jeanne d'Arc ou le Clémenceau. L'octroi de ces contrats de démantèlement se fait par appels d'offres européens. Les seules entreprises qui peuvent répondre à ce type de marché sont de grosses entreprises multiservices. En France, ce seront typiquement Suez et Veolia, c'est-à-dire des grands groupes qui possèdent leurs propres centres d'enfouissement, et dont l'intérêt économique est d'utiliser leurs actifs. Ainsi, Veolia, pour le démantèlement du Jeanne d'Arc, a publiquement confirmé son intention d'enfouir les déchets amiantés plutôt que de les détruire.

C'est regrettable d'un point de vue environnemental, les politiques et les groupes environnementaux pourraient agir plus dans ce domaine. C'est également regrettable pour le port de Bassens : Inertam a une capacité de destruction de l'amiante unique au monde, située à une centaine de kilomètres, et Bassens laisse là échapper une chance unique de se doter d'un avantage concurrentiel tangible en matière de démantèlement de navires.

Reste qu'en termes de volume d'amiante à traiter, un navire de type Jeanne d'Arc contient 10 à 15 tonnes d'amiante, soit un chiffre d'affaires pour Inertam qui n'est pas dimensionnant.

Question : Avez-vous des projets aux Etats-Unis ? vous en avez parlé l'année dernière.

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) J'avais en effet regardé plusieurs projets sur Europlasma Industries, par exemple pour le traitement de gaz dangereux. Cela avait du sens l'an dernier quand le dollar était à un autre niveau ; on aurait pu envisager de faire éventuellement fabriquer des torches en zone dollar.

Aujourd'hui, la production en zone dollar a moins de sens économique. Mais surtout, nous sommes tous très mobilisés sur le plan de déploiement actuel qui nous occupe à plein temps : on canalise les ambitions d'Europlasma en essayant d'équilibrer la magnitude des revenus avec la disponibilité des ressources, et de faire rentrer du cash en contrôlant les risques. Donc pour le moment, il n'y a pas de projets aux Etats-Unis. En outre, les Américains n'ont pas les mêmes problématiques en matière d'énergies, notamment avec le gaz de schiste ; et pour l'amiante, ils disposent de capacités d'enfouissement énormes. Nos perspectives seraient plutôt sur les activités d'Europlasma Industries avec la destruction de CO² ou la production de biocarburants notamment, mais on se concentre aujourd'hui sur les projets de déploiement de nos 3 divisions que j'ai évoqués lors de cette AG.

Question : Vous parlez souvent de centrales de production d'énergie mais il y a en fait deux niveaux, absorption des déchets et production d'énergie. On ne parle pas assez de la destruction des déchets. Il faudrait valoriser cet aspect. Les gens paient-ils pour des déposer leurs déchets ? Si elle le savait, l'opinion publique pourrait-elle appuyer le positionnement d'Eurolasma dans ses métiers ? Est-ce que les politiques pourraient être poussées par l'opinion ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) La solution CHO Power répond effectivement à plusieurs préoccupations. En particulier, elle s'inscrit totalement dans les ambitions du gouvernement relatives à la transition énergétique, et de fait c'est là notre principal vecteur de communication. Mais vous avez raison, certains interlocuteurs sont beaucoup plus sensibles à l'élimination des déchets et à leur valorisation, à la taille de l'usine, à son absence d'impact sur l'environnement (bruit, odeurs, fumées, émissions) plutôt qu'à un niveau spécifique de production électrique. D'autres interlocuteurs seront sensibles à d'autres préoccupations : à titre d'exemple, le journal de FR3 Bretagne a ouvert vendredi soir avec un reportage sur CHO Locminé dont le thème principal était la revitalisation sociale, la création de 35 emplois sur l'ancien site Doux.

Question : Et des projets en Inde ou à Zanzibar ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) Pour l'Inde, il faut garder en tête que notre torche à plasma a besoin d'une alimentation électrique importante et d'un réseau électrique robuste. L'Inde est en cours d'électrification. Et ces pays ne sont pas dans nos priorités géographiques.

Question : J'aurais aimé avoir des prévisions sur la trésorerie en 2015, qui prendraient en considération les investissements déjà réalisés en 2015, et savoir si une augmentation de capital est prévue.

Réponse : (Laurence Gericot, directeur administratif et financier) Compte tenu des incertitudes et de l'historique de la société, nous ne donnons pas de guidance. Notre objectif est d'être clair, précis, d'expliquer, de donner une bonne compréhension de la situation. A ce stade, nous ne donnons pas de preview.

Question : La livraison de l'usine CHO Morcenx aura-t-elle lieu cette année ? à mi-puissance ? et quel rendement avec de nouveaux moteurs ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) La livraison avec réserves doit permettre une production de 5 à 7 MWe. La réception répond à un protocole contractuel complexe avec toute une série de tests précis, qui s'étaleront sur plusieurs semaines. Ce protocole a été lancé, et est actuellement en cours.

Cette étape a pour objectif de démontrer la capacité de la centrale et de ses sous-systèmes à fonctionner à capacité nominale, à rendement nominal, et pendant des durées représentatives. Et en particulier à produire un syngas suffisant en quantité et qualité pour justifier l'acquisition de moteurs supplémentaires.

Une fois les nouveaux moteurs installés, à la levée des réserves, nous devrions avoir une production supérieure à 10MWe en continu.

Question : Quel tarif d'achat d'électricité sera appliqué pour CHO Tiper ? Le tarif est-il négocié avec EDF ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) Le tarif d'achat biomasse dépend du rendement énergétique global de l'installation, donc électrique et thermique. Pour l'instant, ce n'est pas encore finalisé car on ne sait pas encore comment sera valorisée la thermie à CHO Tiper. On a deux possibilités. On peut prévoir un séchoir comme à Morcenx qui nous permet de sécher des plaquettes forestières ou de louer des capacités de séchage à des clients extérieurs. D'un autre côté, un horticulteur nous a contactés il y a quelques mois et souhaite installer des serres horticoles juste à côté de l'usine s'il peut bénéficier de la chaleur. Suivant la valorisation de la chaleur, le rendement énergétique global peut varier et ainsi avoir un impact sur le tarif. Mais globalement, on sera autour de 150 euros du MWh. Le tarif n'est pas négocié avec EDF ; ce que l'on négocie avec EDF, c'est l'applicabilité du décret biomasse. Une fois qu'EDF a confirmé que le décret biomasse est applicable – et c'est l'objet du CODOA, que nous avons déjà obtenu pour CHO Tiper et CHO Locminé – le tarif dont le mode de calcul est fixé par ce décret est applicable.

Question : Combien de MW faut-il pour qu'une usine soit rentable ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) je n'ai pas de réponse précise, car on a deux flux financiers rentrants : la vente d'électricité et la prise en charge des déchets. Donc, si vous gagnez plus sur la prise en charge des déchets, vous pouvez vous permettre d'en gagner moins sur la vente d'électricité, de vendre moins de MWh ou de les produire à un rendement plus faible et le projet reste rentable. Il y a une troisième dynamique qui entre en jeu dans la rentabilité, ce sont les coûts d'exploitation. Nous avons lancé il y a quelques mois, et l'arrivée de Dominique Guyon l'a dynamisé, un chantier de baisse des coûts d'exploitation. Evidemment, si vous réduisez les coûts, vous avez besoin de moins de MWh pour faire une usine rentable. Donc, je ne sais pas vous répondre de façon précise à ce stade.

Il ne faut pas oublier que notre proposition de valeur reste une alternative à l'incinération, en s'en différenciant par un process plus propre, plus environnemental et un rendement électrique bien supérieur. Notre objectif est toujours le même : avoir 50 000 tonnes de déchets et biomasse qui génèrent de 10 à 12 MWe, soit deux fois plus que l'incinération. Mais c'est un objectif commercial, de proposition de valeur, et non de rentabilité.

Question : Pouvez-vous nous parler du contrat signé en Chine, du client, du nombre de tonnes traitées et du montant correspondant ? Souhaitez-vous le développer ailleurs ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) Le nom de notre partenaire a été divulgué, c'est KNC : il s'agit d'un constructeur et d'un exploitant d'usines d'incinération en Chine.

La taille de l'installation de vitrification est de 30 tonnes de cendres par jour, soit du même ordre de grandeur que la taille d'Inertam. Une usine d'incinération produit en moyenne 3% de cendres volantes, donc cela fait un incinérateur d'environ 1 000 tonnes par jour, c'est un incinérateur de taille moyenne pour la Chine.

S'agissant du montant du contrat, je n'ai pas le droit de le divulguer et, de toute façon, je ne veux pas le divulguer. Pour deux raisons. Premièrement, une raison contractuelle : nous nous sommes engagés avec notre client à ne pas le divulguer par un accord de confidentialité, nous n'avons juste pas le droit d'en faire état et nous le respectons. Deuxièmement, ce contrat a été négocié pendant plusieurs mois et correspond à une prestation extrêmement spécifique. Il s'agit pour nous de réaliser pour notre client chinois l'ingénierie de la centrale complète (préparation des cendres, traitement plasma, traitement des fumées, traitement des effluents...) mais nous ne nous chargeons pas de la totalité de la

réalisation : la préparation des cendres, le traitement des fumées, notre client connaît cela par cœur et peut le réaliser localement, selon nos spécifications, pour un coût bien plus faible que nous ne saurions le faire depuis la France. Le périmètre du contrat nous permet de maximiser notre valeur ajoutée et de protéger notre propriété intellectuelle en limitant notre prestation en termes de fourniture à certains équipements-clés (four, torche, redresseur de torche, pilote...). Ma crainte est que si j'annonce la signature d'un contrat de fourniture de centrale de vitrification pour X millions, d'autres prospects chinois vont inévitablement nous demander une centrale complète pour le même prix, ce que l'on ne sait pas faire. Notez que j'ai évoqué X millions, avec un « s » à millions.

Question : Comment comptez-vous financer les autres projets annoncés ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) Nous avons un partenariat avec un fonds, Gottex, qui a financé l'usine de Morcenx et qui a déjà confirmé son souhait de nous accompagner pour les 8 prochaines centrales CHO Power. L'objet désormais consiste, en particulier en étudiant des solutions de financement alternatives, de s'assurer que l'accompagnement proposé par Gottex est bien celui qui préserve au mieux les intérêts de la société et donc ceux des actionnaires d'Europlasma.

Question : S'agissant des effectifs, y a-t-il eu un phénomène de désertion des salariés en 2014 ? Par ailleurs, les annexes annoncent en page 110 une baisse des effectifs et une augmentation des charges salariales sur 2013-2014. Pouvez-vous expliquer ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) S'agissant d'une baisse des effectifs, je ne sais pas à quoi vous faites référence. Au niveau du groupe (comptes consolidés), nous sommes même passés de 85 à 96 personnes en 2014. Aujourd'hui, il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui augmentent leurs effectifs de 15 à 20% annuellement. Et cela a été fait dans un contexte de trésorerie extrêmement tendue qui limitait énormément notre capacité à recruter des talents.

Cela dit, effectivement au sein du groupe, j'ai été amené en 2014 à réaliser quelques ajustements : il y avait certains postes très riches, d'autres extrêmement pauvres et fragiles, donc il a fallu réajuster certaines parties de l'organisation, d'où probablement la baisse des effectifs d'Europlasma SA que vous avez relevée en page 110.

Note et précisions : L'augmentation des charges de personnel constatée dans les comptes sociaux d'Europlasma SA est commentée en page 34 du rapport d'activité publié sur le site internet de la société (section « Actionnaires et Investisseurs », rubrique publication des comptes).

Question : Avez-vous fait le choix d'ajouter des moteurs supplémentaires ? Morcenx peut-il recevoir d'autres moteurs ? Allez-vous passer par le même fournisseur ou par un autre ?

Réponse : (Jean-Eric Petit, directeur général) C'est une très bonne question, merci, cela valide tout le travail que l'on fait depuis des mois sur la finalisation de la centrale moteurs. Effectivement la qualité du gaz est meilleure que prévu, et cela remet en question l'optimisation de la centrale moteurs. Actuellement, il y a sur site deux moteurs Caterpillar qui donnent satisfaction, auxquels devaient à l'origine être joints d'autres moteurs de même type. L'amélioration sensible de la qualité du gaz ouvre néanmoins de nouvelles perspectives. Il est ainsi possible que des moteurs différents (type, taille, etc) nous permettent d'obtenir un meilleur rendement économique.

L'étude d'optimisation de la centrale moteurs sera finalisée à l'issue des essais de « Final Acceptance with reserves», les moteurs supplémentaires devraient être commandés peu après.

Note complémentaire

Suite aux nombreuses questions reçues post-AG à ce sujet, Europlasma tient à préciser que le décret biomasse auquel doit se conformer la conception des centrales CHO Power limite la puissance électrique installée à 12MWe.

Dans ce contexte, la puissance électrique délivrée au réseau en moyenne annuelle, ne serait-ce qu'en raison des rendements de certains équipements, sera inévitablement inférieure à 12MWe.

En tout état de cause, le portefeuille actuel de projets CHO Power s'inscrit dans le cadre du décret biomasse, et ne contient donc que des centrales dont la puissance installée est limitée à 12MWe.