

COMPTE-RENDU de l'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE ET EXTRAORDINAIRE DU 22 MAI 2024

L'Assemblée Générale ordinaire et extraordinaire d'EUROAPI s'est réunie le mercredi 22 mai 2024 à 10 heures au Centre de Conférence Verso, 52 rue de la Victoire, 75009 Paris, sous la Présidence de Viviane Monges.

Toutes les résolutions soumises au vote des actionnaires ont été adoptées, notamment :

- les comptes sociaux et consolidés 2023 et l'affectation du résultat au compte « report à nouveau » ;
- la ratification de la cooptation en qualité d'administratrice de Géraldine Leveau ;
- la nomination de Ernst & Young Audit en qualité de commissaire aux comptes certifiant l'information en matière de durabilité ;
- les modifications apportées pour l'année 2023 à la politique de rémunération des dirigeants mandataires sociaux, la politique de rémunération 2024 des administrateurs, de Vivianes Monges, en sa qualité de Présidente du Conseil d'administration et de Directrice Générale jusqu'au 1^{er} mars 2024 et de Ludwig de Mot, Directeur Général à compter du 1^{er} mars 2024 ;
- les éléments de rémunérations attribués ou versés au titre de 2023 à Viviane Monges, en sa qualité de Présidente du Conseil d'administration et de Directrice Générale à compter du 30 octobre 2023 et à Karl Rothier, Directeur Général jusqu'au 30 octobre 2023 ; et
- l'autorisation du rachat par la Société de ses propres actions.

Madame Viviane Monges, Présidente du Conseil d'administration, a ouvert la séance en faisant un point sur la Société au cours de l'année 2023, en évoquant notamment les chiffres clé de 2023 ainsi que la feuille de route ESG.

Ludwig de Mot, Directeur Général, a ensuite présenté le projet FOCUS 27, et Evelyne Nguyen, Directrice Financière, a détaillé les résultats consolidés 2023.

Viviane Monges a repris la parole afin d'exposer la gouvernance et les travaux du Conseil d'administration et de ses Comités en 2023. Elizabeth Bastoni, Administratrice référente et Présidente du comité des Nominations et Rémunérations a ensuite exposé la politique de rémunération des mandataires sociaux.

Les commissaires aux comptes ont présenté leur rapport et Sébastien Hache, secrétaire de séance, a détaillé les résolutions soumises à l'approbation de l'Assemblée Générale.

Il n'y a pas eu de questions écrites. La totalité de la séance ainsi que les questions-réponses est disponible sur le site internet d'EUROAPI :

<https://www.euroapi.com/fr/investisseurs/information-reglementee/assemblees-generales>

Enfin, les 20 résolutions soumises au vote ont été approuvées. Les résultats des votes est disponible sur le site internet :

<https://www.euroapi.com/fr/investisseurs/information-reglementee/assemblees-generales>

La séance a été levée à 12 heures.

Session de questions réponses

Intervenant 1 : Sanofi représente environ 40 % de vos ventes. Est-ce qu'on peut avoir des informations sur les autres clients ? Est-ce que ce sont des intervenants européens etc. ? Parmi les 60% d'autres clients, quelle part représente les plus importants ?

Allez-vous faire une augmentation de capital pour financer les investissements ? Est-ce que Sanofi, en tant qu'actionnaire principal, va apporter les fonds ?

Avez-vous exploré le secteur de l'insuline ? Voyez-vous des marchés en tension qui pourraient éventuellement palier à la souveraineté européenne ?

EUROAPI : Je vous remercie, Monsieur. Je précise que je ne pourrai pas répondre au nom de la société de Sanofi concernant ses intentions ou sa stratégie. Concernant la trésorerie, nous n'avons pas de sujet de trésorerie sur l'année 2024. Comme nous l'avons expliqué à la fin du mois de février, nous sommes en discussion avec nos partenaires pour le bouclage d'un financement moyen/long terme qui nous permettra de financer notre plan 2027. Nous reviendrons vers vous à la fin du deuxième trimestre avec des informations sur ce sujet-là.

De notre côté nous ne produisons pas d'insuline.

Concernant la répartition de nos clients, nous avons une base existante qui est assez large : entre 500 et 600 clients environ. Nous avons un modèle opérationnel mondial donc les nouveaux clients que nous avons gagnés sont des clients qui sont aussi bien aux États-Unis, en Amérique latine, en Chine, en Europe. Cela représente une bonne répartition géographique. En termes de typologie, ce sont autant des clients qui sont dans la santé animale, dans la santé humaine, dans tout ce qu'on appelle l'OTC (médicaments sans prescription, biotech). Nous avons donc une répartition assez large qui couvre la totalité du spectre de la supply chain de l'industrie.

Nous ne pouvons pas vous donner le détail mais nous avons plusieurs typologies de clients. Sanofi est notre plus gros client. Concernant les autres gros clients, ils peuvent représenter un pourcentage de chiffre d'affaires qui peut être à un ou deux chiffres. Après, nous avons de nombreux autres clients avec une concentration plus faible.

En termes de CDMO, 80 % de nos nouveaux projets sont faits avec des clients externes à Sanofi. Ce sont principalement des biotech mais également des plus grosses structures comme des industries de l'industrie pharmaceutique. Et 60 % d'entre eux sont sur le sol américain et 40 % à peu près sont sur le sol européen et japonais.

Intervenante 2 : Nous pouvons voir à la page 31 de l'avis de convocation « Le 28 février 2024, le Conseil d'administration d'Euroapi a nommé M. Ludwig de Mot Directeur général ». Pourriez-vous nous donner plus d'information concernant M. de Mot ? Pouvez-vous également nous dire s'il a été recruté en interne ou en externe ?

Deuxièmement, pour l'Assemblée Générale de l'année prochaine, pourriez-vous mettre un plan d'accès dans la brochure de convocation ?

EUROAPI : Merci Madame. Concernant M. de Mot, un communiqué de presse avait été émis lors de sa nomination avec quelques informations sur son parcours. Toutefois, je vais lui laisser la parole afin qu'il vous donne quelques détails supplémentaires.

Concernant les indications pour venir à l'AG c'est quelque chose qui est important et qui peut être très utile. Nous ferons en sorte que l'année prochaine, on ait une information de ce type-là.

Ludwig de Mot : *Moi, je ne suis pas Français. Je suis Flamand. Je viens du nord de la Belgique. J'ai un background qui est industriel, c'est-à-dire que j'ai toujours travaillé dans des environnements très industriels et je pense après l'analyse que j'ai faite fin de l'année passée, que c'est de ça dont Euroapi a*

besoin parce qu'avec le carve out de Sanofi, nous sommes devenus une société industrielle avec des marges complètement différentes de Sanofi. Je pense que là, je peux contribuer avec mon expérience dans beaucoup de domaines et dans tout le monde.

Intervenant 3 : J'ai observé que le taux de gravité d'accident du travail avait plus que doublé d'une année sur l'autre alors que votre taux de ce qu'on appelle la constatation des accidents du travail était stable. Est-ce qu'il y a des incentives pour les directeurs des sites de production pour améliorer ce critère ? Deuxièmement, en quoi l'intelligence artificielle générative va-t-elle vous imposer d'accélérer votre rythme d'innovation tant sur les procédés que sur les recherches éventuelles de concurrents pour vous différencier ?

EUROAPI :

Effectivement, l'an dernier, les chiffres ont augmenté et la tendance reste la même pour cette année. Cela nous amène à réfléchir à comment nous allons faire les choses. Nous n'allons pas nous inciter sur les résultats du nombre d'accidents car les accidents seront déjà arrivés. En revanche, nous travaillons sur un changement de la culture sécurité sur les sites. Le responsable de production et les responsables des sites ont ça dans leurs objectifs, tout comme Ludwig de Mot en ce qui concerne la sécurité, les normes environnementales, la qualité, etc. Même si nous avons des incidents cette année, les incidents ne sont que peu graves. Toutefois, il faut que nous regardions correctement ce qui se passe sur nos sites, étant donné que nous sommes dans des sites chimiques et donc critiques.

Pour la question sur l'IA, nous avons un groupe Data Science au sein de la R&D qui agit pour le développement de nouveaux procédés et l'amélioration de procédés, mais aussi pour les opérations industrielles, pour l'analyse statistique des procédés, pour l'amélioration continue. Nous avons également un groupe Innovation. Ces deux groupes travaillent en collaboration sur deux choses : une partie méthodologique, c'est-à-dire comment arriver plus rapidement à des solutions de procédés à partir d'une donnée grâce à l'intelligence artificielle, une autre partie pour l'élaboration de synthèse chimique à partir de l'intelligence artificielle

Dans ce département, l'objectif est de produire mieux, c'est-à-dire de manière moins cher et plus durable. Cela veut dire moins d'étapes, donc moins d'effluents, moins de consommation de ressources, moins de matières premières. Donc ce département n'est pas isolé. Nous mettons au point des procédés pour les mettre en production.

Intervenant 4 : Vous avez annoncé la cession de deux de vos sites (Haverhill et Brindisi). Je voulais savoir « quand » et quel est l'impact cash que vous escomptez ?

EUROAPI : Nous avons annoncé que nous avons l'intention de nous séparer de ces sites mais il est trop tôt pour pouvoir vraiment parler d'impact sur le cash. L'impact que nous attendons surtout et qui fait partie de notre plan 2027, c'est une amélioration générale des pourcentages de profitabilité et de marge puisque ces deux sites étaient compliqués, avec une capacité d'utilisation très faible, des coûts fixes très élevés et donc des marges plus déprimées. Le principal objectif de cette décision est de se concentrer sur des produits et des sites sur lesquels nous avons des capacités d'utilisation qui sont fortes, sur lesquelles nous avons des marges qui sont tout à fait correctes et qui vont nous permettre de continuer à investir dans les nouvelles capacités.

Intervenant 5 : Concernant le CDMO, est-ce que vous avez dans vos axes stratégiques des volontés de développement, d'acquisition de nouvelles technologies par partenariat ou différentes acquisitions ?

EUROAPI : Nous avons déjà fait l'acquisition d'une petite société allemande du nom de Bianco et qui disposent de technologies et d'expertises extrêmement pointues dans le domaine des peptides oligonucléotides. Ce sont les technologies pour produire de manière alternative qui sont essentielles pour se différencier. Nous avons donc on a notre R&D en interne mais si nous pouvons également

acquérir des licences sur certains axes technologiques qui nous rendent encore plus attractifs, ce sera important pour nous.

Il faut toutefois rappeler que nous allons y aller par étape. Notre objectif est d'abord de restaurer la rentabilité de l'entreprise et de restaurer sa capacité à générer du cash.

Intervenant 6 : La CSRD s'impose à toutes les entreprises dont la vôtre. Où en êtes-vous de votre matrice de double matérialité ?

EUROAPI : La double matérialité a été faite et est présentée dans l'URD. C'est un des axes du Département ESG et du Comité ESG.