

Premier réseau de recharge rapide EV activé par les énergies renouvelables, le stockage d'énergie et 100 % intégré au réseau

Un réseau ouvert, avec un accès privilégié pour les clients de Stellantis, ciblant le plus grand réseau de recharge rapide de l'Europe du Sud

Paris, 23 juillet 2021 – Dans le cadre du Masterplan10x et des Ambitions Stratégiques publiés par NHOA ce jour et à la suite de l'approbation par le Conseil d'Administration de Free2Move eSolutions, Carlalberto Guglielminotti, Directeur Général de NHOA et Président Exécutif de Free2Move eSolutions, annonce le projet de développer le premier réseau de recharge rapide de véhicules électriques 100% intégré au réseau (VGI), activé par les énergies renouvelables et le stockage d'énergie (le « **Projet Atlanté** »). Le Projet Atlanté arrive 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.

Le Projet Atlanté sera initialement développé en Europe du Sud et, comme annoncé lors du Stellantis EV Day 2021 le 8 juillet 2021, sera un réseau ouvert et répondra aux demandes des différents clients de Stellantis, en tant que réseau de recharge rapide privilégié de Stellantis et ses clients (le « **Réseau Atlanté** »).

NHOA développera et investira dans le réseau Atlanté en tant que propriétaire et opérateur, avec ses propres ressources et d'autres formes de financement, notamment le soutien de TCC en tant qu'investisseur fondateur clé, et Free2Move eSolutions agira en tant que fournisseur de technologie clé en main.

« Le Projet Atlanté est la pierre angulaire de nos ambitions stratégiques et un témoignage du nouveau modèle commercial transformationnel de NHOA : d'un acteur technologique pur à un développeur, propriétaire et opérateur d'infrastructures qui tire pleinement parti d'un portefeuille de produits complet et d'une technologie intégrée verticalement dans le Stockage ainsi que la Mobilité électrique », a déclaré Carlalberto Guglielminotti, Directeur Général de NHOA et Président exécutif de Free2Move eSolutions.

Roberto di Stefano, PDG de Free2Move eSolutions a commenté *« Atlanté ouvre une nouvelle ère là où la transition énergétique et la mobilité zéro émission deviendront la normalité de notre vie, assurant une meilleure planète pour les générations futures ».*

Le potentiel de marché, le périmètre et les ambitions du projet Atlanté ont été définis par NHOA et Free2Move eSolutions au regard des analyses de marché préparées par McKinsey & Co.

Perspectives du marché et feuille de route en 2 phases à l'horizon 2030

Le marché public de la recharge rapide en Europe du Sud, à savoir l'Italie, la France, l'Espagne et le Portugal (« **Core Countries** »), 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 NHOA et Free2Move eSolutions avec le soutien de McKinsey & Co : (i) la pénétration des véhicules électriques à batterie (BEV) et des véhicules électriques hybrides rechargeables dans les principaux pays 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 être multipliée par 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 de ce marché potentiel, le projet Atlante vise à développer, au cours des 10 prochaines années, dans la continuité de 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, avec environ 5 000 chargeurs rapides VGI intégrés de stockage et d'énergie solaire dans les principaux pays (« **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 dans les principaux pays (« **Phase 2** »).

Périmètre et ambition

Le réseau Atlante suivra des caractéristiques techniques uniques et rigoureuses :

- **Technologie de charge rapide jusqu'à 200 kW de puissance**, adaptée aux besoins de charge des clients de 15 à 30 minutes maximum, avec une configuration de station centralisée unique pour faciliter une mise à l'échelle rentable et progressive des unités de charge au fil du temps. Les bornes de recharge seront équipées d'auvents pour une recharge et un stationnement pratiques.
- **Bornes de recharge entièrement intégrées dans des micro-réseaux locaux emblématiques, avec des solutions de stockage et des sources d'énergie renouvelables** pour optimiser les coûts de recharge et les services d'intégration véhicule-réseau, qui, en fonction de la configuration des sites, comprendront : (i) des batteries d'une capacité supérieure à 100kWh afin de faciliter les services VGI, (ii) des batteries de seconde vie pour assurer une installation rentable; (iii) une source d'énergie renouvelable supplémentaire grâce à des panneaux solaires intégrés dans les auvents.
- **Tous connectés ensemble**, fonctionnant comme un agrégat unique de ressources énergétiques et de capacités distribuées, contrôlées et gérées de manière centralisée, fournissant des services de réseau aux gestionnaires de réseau de transport et de distribution européens (« **centrale électrique virtuelle** »). En conséquence, le réseau Atlante pourrait, à terme, devenir la plus grande centrale électrique virtuelle jamais construite à ce jour, alimentant des services VGI avancés et derrière le compteur pour améliorer l'analyse de rentabilisation de la charge rapide, notamment : (i) les services VGI de base avec recharge hors pointe derrière le compteur ou écrêtement des pointes pour réduire les coûts d'électricité ; (ii) des services VGI avancés avec échange d'énergie en amont du compteur et équilibrage du réseau via des réseaux de micro-réseaux à grande échelle ; (iii) l'autoconsommation du solaire photovoltaïque soutenant l'approvisionnement en électricité à faible coût.

Les principaux objectifs du projet Atlante seront d'atteindre les niveaux de leadership du marché :

- En atteignant une part de marché importante d'environ 15 % de part de marché dans la recharge rapide publique « en déplacement », pour la dimension et les clients, dans les pays principaux, afin d'assurer un positionnement durable à long terme. En effet, la pertinence et l'échelle du marché attirent les clients et renforcent l'utilisation du réseau, tandis qu'un vaste réseau avec un pipeline stable d'emplacements et d'installations réduit les coûts d'exploitation et d'investissement.
- une excellente expérience de recharge client grâce à une offre de recharge sur mesure avec des vitesses de recharge pertinentes, une offre tarifaire (par exemple avec des programmes de fidélité) et une infrastructure des stations ; et
- des sites de recharge stratégiques dans tous les principaux pays avec au moins une station par 100 km d'autoroute et des sites stratégiques hors autoroute pour répondre aux besoins quotidiens des clients.

Stratégie de commercialisation d'ATLANTE

Le réseau Atlante sera développé auprès d'emplacements stratégiques dans les pays principaux, avec la mise en place de bornes de recharge selon trois critères stratégiques :

- **Recharge sur autoroute** : directement à côté ou à proximité de l'entrée/sortie de l'autoroute tous les 100 - 150 km, avec des vitesses de charge ultra-rapides, spécifiques à la recharge pour les trajets longue distance ;
- **Recharge hors route** : en zones urbaines, aux points chauds de la circulation ou chez les détaillants, spécifiques pour la recharge pour les trajets plus courts, avec une vitesse de charge rapide à ultra-rapide en fonction des besoins des clients locaux ;
- **Recharge hybride** : dans d'autres emplacements sélectionnés ou de sites premium dans des zones urbaines densément peuplées, c'est-à-dire entre la « recharge en déplacement » et la « recharge à destination ».

Le projet Atlante est structuré en deux phases et tous les investissements qui devraient se situer sur la période entre 100 et 140 milliers d'euros par chargeur rapide VGI intégré de stockage et d'énergie solaire seront réalisés via un véhicule dédié nommé « **AtlanteCo** ». AtlanteCo sera initialement détenu à 100 % par NHOA et financée par ses propres ressources et d'autres formes de financement, y compris, le soutien de TCC en tant qu'investisseur fondateur clé.

PHASE 1 - 2022 - 2025

La phase 1 du réseau Atlante commencera en Italie et en France en 2022, s'étendant à l'Espagne et au Portugal à partir de 2023, et se concentrera sur :

- La sécurisation autant de sites stratégiques que possible avec une configuration minimale pour évoluer à faible coût en sécurisant le positionnement sur le marché pour la mise à l'échelle jusqu'en 2030 ; et
- L'optimisation technologique pour évoluer rapidement grâce à une approche de station centralisée, avec des chargeurs jusqu'à 200kW avec des services VGI.

PHASE 2 - 2026 - 2030

La phase 2 du réseau Atlante sera axée sur la conquête rapide de parts de marché grâce à l'agrandissement des stations et à la sécurisation de nouveaux sites. En particulier :

- une configuration modulaire permettra une mise à l'échelle rentable car de plus en plus de chargeurs de 200kW seront connectés à une approche de station centralisée à mesure que les vitesses de charge du BEV augmentent ; et
- l'utilisation d'une échelle croissante de VGI permettra de passer à des services de réseau plus avancés (par exemple, l'équilibrage du réseau) afin d'optimiser l'utilisation de la charge,

ciblant une part de marché de 15 % dans les principaux pays, une telle masse critique devrait soutenir l'objectif de TRI moyen à deux chiffres sans effet de levier.

Partenaires et compétences industrielles clés du Projet Atlante

Afin d'atteindre les objectifs du marché et financiers décrits ci-dessus, le Projet Atlante devra être axé sur :

- Technologies, savoir-faire et capacités industrielles spécifiques :
 - une série complète de produits, services et technologies d'e-mobilité, y compris la technologie VGI et les capacités de fournisseur de services de mobilité électrifiée, qui seront fournis par Free2Move eSolutions ; et

- Les micro-réseaux, le stockage d'énergie et la technologie d'interconnexion du réseau, y compris les capacités d'intégration de systèmes électriques, d'ingénierie, d'approvisionnement, de construction et de développement de projets, qui seront fournis par NHOA.

A cet égard, en sa qualité de fournisseur privilégié de technologies clés en main, Free2Move eSolutions agira en tant qu'entrepreneur général privilégié auprès d'AtlanteCo, en s'appuyant sur les compétences de tous les partenaires du projet, et surtout, sur le système d'intégration, l'ingénierie et les capacités d'approvisionnement, de construction et de développement de projets.

- Une large couverture du réseau et un accès rapide aux points de recharge stratégiques, qui seront identifiés avec le soutien de Stellantis, impliquant également son réseau de concessionnaires et d'autres partenaires, en particulier au cours des 18 premiers mois à la lumière de la complexité et du calendrier pour tenir compte de la planification des sites et la capacité de parvenir à un accord sur les conditions d'utilisation.
- Un large éventail de clients avec la capacité de Stellantis à proposer des programmes de fidélisation pour les clients Stellantis et à assurer un taux d'utilisation élevé sur le marché pour le réseau Atlante.
- D'importantes ressources financières que NHOA a l'intention de mobiliser, à commencer par le financement de 50 millions de dollars qu'elle a déjà obtenu et 130 millions d'euros supplémentaires provenant d'une augmentation de capital potentielle telle que décrite dans le Masterplan10x et les Ambitions Stratégiques publiées ce jour.

Exécution du projet Atlante

Comme indiqué dans le Masterplan10x et les Ambitions Stratégiques publiées par NHOA ce jour, le Projet Atlante fera partie des *Mises à jour commerciales et opérationnelles* publiées trimestriellement par NHOA. Les indicateurs de performance trimestriels du Projet Atlante envisagés sont (i) le taux d'utilisation du réseau Atlante, (ii) le nombre de sites, de chargeurs rapides et de micro-réseaux en ligne, (iii) la mise à jour du pipeline de sites et (iv) le 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

Solutions électroniques Free2Move et Free2Move

Free2Move est une marque de mobilité mondiale offrant un écosystème complet et unique à ses clients privés et professionnels dans le monde entier. S'appuyant sur les données et la technologie, Free2Move place l'expérience client au cœur de l'entreprise pour réinventer la mobilité et faciliter la transition vers l'électromobilité.

Free2Move eSolutions est une coentreprise entre Stellantis et Engie EPS qui entend devenir un leader international de la conception, du développement, de la fabrication et de la distribution de produits de mobilité électrique. Dans un esprit d'innovation et en tant que pionnière, l'entreprise guidera la transition vers de nouvelles formes de mobilité électrique, afin de contribuer à la diminution des émissions de CO2.

Consultez nos sites web : www.free2move.com/, www.esolutions.free2move.com/

CONTACTS

NHOA Press Office : Simona Raffaelli, Image Building, +39 02 89011300, nhoa@imagebuilding.it

NHOA Institutional & Investor Relations : Cristina Cremonesi, +39 345 570 8686, ir@nhoa.energy

Free2Move Press Office : Marco Belletti, +39 334 6004837, marco.belletti@f2m-esolutions.com



Suivez-nous sur LinkedIn



Suivez-nous sur Instagram

* * *

Déclarations prospectives

Ce communiqué peut contenir des déclarations prospectives. Ces déclarations ne constituent pas un engagement quant à la performance future de NHOA. Bien que NHOA considère que de telles déclarations sont fondées sur des attentes et hypothèses raisonnables à la date de publication du présent communiqué, elles sont par nature sujettes à des risques et des incertitudes qui pourraient entraîner une différence entre les performances réelles et celles décrites ou suggérées dans ces déclarations. Ces risques et incertitudes incluent, sans limitation, ceux décrits ou identifiés dans les documents publics déposés par NHOA auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), y compris ceux énumérés dans la section « Facteurs de risque » du Document d'Enregistrement Universel de NHOA (anciennement ENGIE EPS) déposé auprès de l'AMF le 7 Avril 2021 (sous le numéro D.21-0273). Les investisseurs et les actionnaires de NHOA doivent noter que si tout ou partie de ces risques se matérialisent, ils pourraient avoir un impact défavorable significatif sur NHOA.

Ces déclarations prospectives peuvent être identifiées par l'emploi d'une terminologie prospective, comprenant des verbes ou des termes tels que « anticipe », « croit », « estime », « prévoit », « a pour but », « peut », « projette », « développement », « en cours de discussion » ou « client potentiel », « devrait » ou « va », « projets », « carnet de commande », « pipeline » ou « plans » ou, pour chacun de ces termes, leurs contraires ou autres variantes ou terminologies équivalentes, ou par des discussions de stratégie, de plans, d'objectifs, de buts, d'événements ou d'intentions futures. Ces déclarations incluent tous les points qui ne sont pas des faits historiques et qui sont à des différents degrés, incertains, comme les déclarations sur les impacts de la pandémie de Covid-19 sur les opérations commerciales, les résultats financiers et la situation financière de NHOA et sur l'économie mondiale. Elles apparaissent tout au long de ce communiqué et comprennent, mais sans s'y limiter, des déclarations concernant les intentions, croyances ou prévisions actuelles de NHOA, concernant, entre autres, les résultats de NHOA en matière de développement commercial, de transactions, de situation financière, de perspectives, de stratégies financières, de prévisions pour la conception et le développement du produit, des applications et autorisations réglementaires, de modalités de remboursement, de coûts de vente et de pénétration du marché. Les facteurs importants susceptibles d'affecter les performances et de faire varier sensiblement les résultats des attentes de la direction ou d'affecter la capacité de NHOA à atteindre ses objectifs stratégiques, incluent les incertitudes liées à l'impact de la Covid-19 sur les activités, les opérations et les employés de NHOA. De surcroît, même si les résultats des transactions, la situation financière et la croissance de NHOA, le développement des marchés et de l'industrie dans lesquels NHOA exerce son activité, coïncident avec les déclarations de ce communiqué, ces résultats ou ces développements ne peuvent pas être représentatifs des résultats ou des développements des prochaines périodes. Ces déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date de publication de ce communiqué. NHOA n'a pas l'obligation et ne s'engage pas mettre à jour ou à réviser les déclarations prospectives.