



## DIALOGUE AVEC LES ACTIONNAIRES (QUESTIONS – RÉPONSES)

**Question n° 1 :** Dans le cadre du reporting CSRD, vous dites que vous publiez 561 indicateurs sur 1 245 définis par le standard. Est-ce que ça n'est pas beaucoup trop, car cela représente un coût ? Il me semble que les autres sociétés n'en suivent pas autant.

**Réponse :** Le Groupe a choisi de communiquer sur 561 indicateurs mais beaucoup de ces indicateurs étaient déjà suivis et maîtrisés au sein du Groupe, ce qui contribue aussi à la réduction des coûts de l'entreprise. A titre d'exemple, lorsque Soitec recycle son eau et réduit sa consommation d'eau, cela réduit son empreinte carbone et lui permet de faire des économies. L'ESG, c'est aussi rendre l'entreprise beaucoup plus performante, beaucoup plus attractive et aussi plus alignée avec les attentes de ses parties prenantes.

**Question n° 2 :** Les data centers consomment beaucoup d'énergie, comment cela s'inscrit-il dans votre stratégie RSE ?

**Réponse :** Les data centers consomment beaucoup d'énergie, mais nos produits permettent d'en consommer beaucoup moins. Le fait d'insérer du Photonics-SOI dans les data centers permet de réduire leur besoin en énergie. En résumé, « plus de Soitec, moins de CO<sub>2</sub> ».

**Question n° 3 :** Vous avez annoncé un chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2025-2026 en baisse de 20 %, mais pourriez-vous indiquer une trajectoire pour les différentes divisions ?

**Réponse :** Le marché du smartphone est plutôt à l'arrêt, dans un contexte de renouvellement et non dans une dynamique d'arrivée de nouveaux produits. Sur ce marché, Soitec évolue aussi avec des stocks très importants qu'il faut petit à petit écouler. Le marché de l'automobile est très ralenti et cela impacte négativement la vente de nos produits. En revanche, pour ce qui concerne les data centers, grâce à l'IA, c'est un marché qui progresse bien et dont le Groupe peut profiter pleinement.

**Question n° 4 :** La marge du Groupe se maintient mais les résultats sont en baisse et le cours de l'action a fortement chuté. Dans ce contexte, pourquoi la rémunération variable du Directeur Général a-t-elle augmenté entre l'exercice 2023-2024 (244 992 euros) et l'exercice 2024-2025 (318 000 euros) ?

**Réponse :** Le taux d'atteinte des critères de performance de la rémunération variable du Directeur Général s'est élevé à 50 % pour l'exercice 2023-2024 et à 60 % pour l'exercice 2024-2025. Il y a eu une légère augmentation qui réside dans le niveau de réalisation des objectifs stratégiques mais elle reste faible et bien en-deçà de ce qu'il était possible d'attendre compte tenu du travail réalisé par Pierre Barnabé.

**Question n° 5 :** Vous indiquez que Soitec enregistre 7 % de son chiffre d'affaires en France. Comment est calculé ce pourcentage ?

**Réponse :** Le chiffre d'affaires est calculé par destination. Le chiffre d'affaires effectué en France correspond aux produits livrés sur le territoire français, peu importe que le client répartisse ou ventile ensuite les produits dans ses filiales à l'étranger.

**Question n° 6 :** Soitec est impliquée dans l'IA, mais plutôt dans le domaine d'inférence ou dans le domaine de l'apprentissage ?

**Réponse** : Soitec fournit des substrats qui permettent de développer l'IA. Il profite de son essor, notamment avec deux de ses produits : le Silicon Photonics qui permet d'interconnecter les data centers entre eux ou les serveurs au sein des data centers en transformant électrons en photons et permettant une transmission optoélectronique (donc plutôt pour des applications d'inférence) et le FD-SOI qui est parfaitement adapté pour des radars de nouvelle génération, par exemple, qui embarquent de l'IA (là aussi, plutôt pour de l'inférence).

Le Groupe utilise aussi l'IA pour ses propres besoins, notamment pour améliorer la qualité de ses produits, détecter les défauts et, à ce titre, Soitec travaille sur plusieurs projets afin de mettre en place des solutions et des outils d'IA, tout en restant prudent en matière de traitement de données.

**Question n° 7** : Vous avez parlé de Photonics. Quels sont vos prospects et clients dans ce domaine ? Nvidia, Broadcom, SMC, Samsung, AMD ?

**Réponse** : Le Photonics connaît une très forte progression depuis deux ans. Soitec fournit essentiellement des fonderies qui, elles-mêmes, fournissent des grands clients, dont font sûrement partie les géants du secteur comme Nvidia ou Broadcom. Mais quand bien même Soitec est présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, le Groupe se doit de rester discret sur l'identité de ses clients directs et encore plus sur celle de ses clients indirects.

**Question n° 8** : Les salariés se sont récemment mobilisés contre la résolution n° 14 de l'Assemblée Générale réunie aujourd'hui, qui prévoyait une augmentation de la rémunération du Directeur Général. Le Conseil d'administration a ensuite pris l'engagement de pas appliquer cette augmentation. Toutefois, cette décision initiale du Conseil d'administration étant en décalage avec les contraintes budgétaires pesant sur les salariés, elle a érodé la confiance au sein de l'entreprise. Comment le Conseil d'administration et la Direction comptent-ils désormais rétablir la confiance entre les salariés, la Direction et la gouvernance de Soitec ? Et quelles mesures concrètes le Conseil prévoit-il de mettre en place pour renforcer le dialogue social et l'implication des représentants des salariés dans les décisions stratégiques qui impactent directement les conditions de travail et la motivation des équipes ?

**Réponse** : Comme l'a expliqué la Présidente du Comité des Rémunérations, des Nominations et de la Gouvernance du Conseil, le Conseil d'administration avait décidé d'augmenter la rémunération de Pierre Barnabé afin de lui renouveler sa confiance. Celle-ci est essentielle et il existe aujourd'hui une totale confiance entre le Conseil d'administration et la Direction générale.

D'importants efforts ont été faits par la Direction en matière de dialogue social et Pierre Barnabé veille à être en permanence au contact de l'ensemble des salariés, au siège social de Bernin mais aussi à Besançon, Le Bourget-du-Lac, Hasselt, Shanghai, Hwaseong (Séoul), Tokyo, et plus généralement sur l'ensemble des sites du Groupe, où les besoins et demandes ne sont pas les mêmes.

En outre, depuis l'enquête *Voice of Employees* lancée en 2024 et à la demande des collaborateurs, des communications permanentes sont effectuées, notamment sur les axes stratégiques du Groupe. La transparence des informations concernant le Groupe est essentielle et la Direction veillera à conserver cette transparence et à répondre aux attentes des salariés issues des réponses apportées au sondage annuel *Voice of Employees*.

**Question n° 9** : L'action Soitec a enregistré une forte chute ces dernières années. Il semblerait que la contribution des relais de croissance ne compense pas la stagnation du marché du RF-SOI. De nouveaux produits arrivent sur le marché. Quelles sont les orientations stratégiques, claires et tangibles que Soitec compte mettre en œuvre pour renouer avec une croissance significative et permettre à l'entreprise de retrouver un niveau de capitalisation boursière qui reflète pleinement sa valeur ?

**Réponse** : Après la mise en place de stratégies de diversification du portefeuille de produits, le management et le Conseil d'administration travaillent ensemble pour continuer à accélérer la diversification et implémenter une stratégie de croissance liée au savoir-faire de Soitec.

Parmi les principaux produits de Soitec, deux produits connaissent une baisse d'activité : les substrats RF-SOI, qui souffrent d'un marché qui stagne et qui restent impactés par des niveaux de stocks encore élevés, même si cette situation s'améliore progressivement, et les substrats Power-SOI qui ont également tendance à suivre la baisse du marché de l'automobile. À l'inverse, trois autres produits enregistrent une forte croissance de leurs ventes : les substrats POI (*Piezoelectric On Insulator*), qui permettent de fabriquer des filtres à ondes acoustiques pour les smartphones, le FD-SOI, qui adresse le marché de l'automobile, le marché de la digitalisation des objets connectés et le marché de la digitalisation ou d'applications particulières pour les smartphones, et le Photonics.

Au-delà de ces cinq principaux produits, Soitec a d'autres produits dits « en incubation » qui devraient encore accroître la diversification. Et au-delà de la diversification des produits et des marchés, il y a la diversification géographique. Alors que la Chine représentait 3 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2022, elle pèse désormais 18 % et ce pourcentage devrait augmenter dans les années à venir.

Enfin, sur le cours de l'action, le contexte de marché du semi-conducteur, mais aussi de l'automobile ou des télécommunications, est excessivement difficile. La direction de Soitec se concentre sur ce qu'elle peut contrôler, à savoir les liquidités, l'EBIT et l'EBITDA.

**Question n° 10 :** Le mandat de M. Kai Seikku, qui est vice-Président de NSIG et qui siégeait au Conseil d'administration depuis 2019, n'a pas été proposé au renouvellement. NSIG est un actionnaire et un partenaire industriel important pour Soitec. Comment a évolué la relation stratégique entre Soitec et NSIG ces dernières années et quelles sont les raisons qui ont conduit à la décision de ne pas renouveler le mandat de M. Seikku et donc, de ne plus avoir de représentant de NSIG au sein du Conseil d'administration ?

**Réponse :** Le pacte d'actionnaires qui liait Soitec et NSIG est arrivé à échéance en 2021. Depuis, la participation de NSIG dans le capital de Soitec a diminué et le Conseil d'administration a considéré qu'il n'était pas essentiel d'avoir un représentant de NSIG au Conseil. Pour autant, la relation avec NSIG ne s'est pas détériorée, bien au contraire. NSIG est toujours un partenaire important du Groupe, Pierre Barnabé rencontre régulièrement le Président de NSIG et plusieurs projets de coopération sont en cours, dans un contexte de développement de l'activité de Soitec en Chine.