

CSE EXTRAORDINAIRE 01 OCTOBRE 2025

Réponses de la direction aux questions des membres du CSE

CONFIDENTIEL

-
- 1. Stratégie du groupe**
 - 2. Commercial**
 - 3. Coûts de production / Données industrielles**
 - 4. Développement du BAM**
 - 5. Projet GAZ**
 - 6. Prévisions 2026 / 2027**
 - 7. Répartition des coûts Groupe**
 - 8. Projet MES**
 - 9. Évolution TCS vs Alandia**
 - 10. Finances**
 - 11. Technologie / Engagements historiques**

1

Stratégie du groupe

Q1 - Quelle est la stratégie de la direction ? Données utilisées dans les tests de dépréciation et hypothèses sous-jacentes

Une précision pourrait être nécessaire, mais si la question fait référence à la dépréciation du goodwill :

L'impairment (dépréciation) a été réalisé au niveau consolidé de TCJ, sur la base des résultats 2024 et des perspectives issues du MTP 2025–2027.

Les principes comptables permettent une dépréciation étalée sur plusieurs années ou une dépréciation immédiate.

Dans le cas de TCX, une dépréciation intégrale en 2024 a été jugée favorable, car l'EBIT n'est désormais plus grevé d'environ 70 M€ de dépréciation annuelle, au niveau consolidé du groupe TCJ.

Q2 - Quels sont les coûts de restructuration qui ont fait l'objet d'une provision ?

À date (juillet 2025), aucune provision pour restructuration n'a été enregistrée. Jusqu'à présent, des solutions socialement responsables ont été privilégiées : départs à la retraite, non-remplacement des postes vacants, non-renouvellement des contrats à durée déterminée, etc.

Q3 - Quelle est la valorisation de (a) la valeur comptable et (b) la valeur de marché de (c) l'UGT à laquelle appartient notre entreprise ?

Sur la base du bilan de TCX (UGT) au 31 juillet 2025, la valeur comptable s'élève à 472 M€.

Concernant la valeur de marché, il n'existe pas de méthode directe comme pour le groupe TCJ (où l'on peut multiplier le nombre d'actions par le cours de l'action). Pour TCX, plusieurs modèles de calcul existent pour estimer la juste valeur de marché. Il faudrait en choisir un parmi eux.

Étant donné qu'il n'existe aucune méthode unique faisant autorité et que les approches peuvent différer considérablement, TCX n'est pas en mesure de fournir un tel calcul.

a) Book value = valeur comptable

b) Market value = valeur de marché / juste valeur

c) UGT = unité génératrice de trésorerie = périmètre de test du goodwill, autrement dit c'est à ce niveau que sont réalisées les projections financières.

2 — Commercial

Q1 - Quelle est la vision de la direction concernant sa stratégie commerciale pour le carbone, les cathodes et les spécialités graphites ?

TCX vise un leadership dans les 4 dimensions : volumes, prix, service technique et rôle de fournisseur de solutions cathodiques.

Actions clés 2025 :

- Revue complète de la chaîne de valeur (*market to cash*) pour le G-CA*
(Exemple : la commercialisation du RuC doit être revalidée, y compris les impacts liés à la licence Weiqiao — le RuC est-il vraiment notre futur ?)
- Révision de notre approche dans un **nouveau paysage concurrentiel** :
 - SEC augmente sa capacité de 30 %
 - Les concurrents chinois proposent des prix ~40 % plus bas
- Concentration sur le G-CA, tandis que l'AM-CA et le GC-CA seront abordés de manière opportuniste
 - TCX reste **leader du marché du G-CA en 2027** avec environ **40 kt de ventes annuelles**, suivi de **SEC avec 35–40 kt**
 - Développement nécessaire d'une **pâte de Brasque sans HAP** performante pour soutenir la haute performance du G-CA
 - Développement d'une **nouvelle solution cathodique**, complémentaire au RuC, pour soutenir l'industrie de l'aluminium dans la **réduction des émissions de CO₂**
 - De **nouvelles technologies de production d'aluminium** arrivent sur le marché : **Elysis, Hydro, EGA**, etc., pouvant influencer la **valeur du G-CA**

Principaux risques :

G-CA à bas prix venant de Chine, notamment en Inde / chez Vedanta, où TCX vendait jusqu'à ~10 kt/an de G-CA

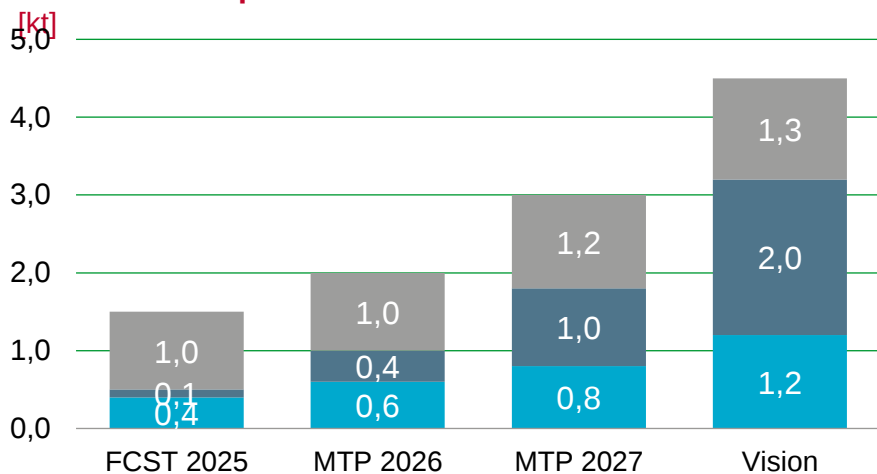
Augmentation des capacités de SEC : de 30 kt à 40–45 kt/an

Fusions & Partenariats :

Tirer parti des opportunités de licensing des technologies TCX

Graphite de spécialités : Actuellement, nous observons des ventes de SG à un niveau d'environ 2 à 4 kt par an, avec une part croissante de ventes intersociétés

TCX SG Sales plan



Facteur clé de succès : nous avons besoin dès maintenant d'un G3X de bonne qualité. MWI a qualifié le G3X sur le marché américain, mais ils arrêteront de le promouvoir si nous ne pouvons pas garantir une qualité stable rapidement.

Ventes intersociétés

• FCD (Fine Carbon Division)

- Principalement du G3X pour un usage interne [pSiC] (TCK, TCJ, TCU)
- Petits volumes de G1 (TCE et TCJ)

• MWI (appartient à Tokai)

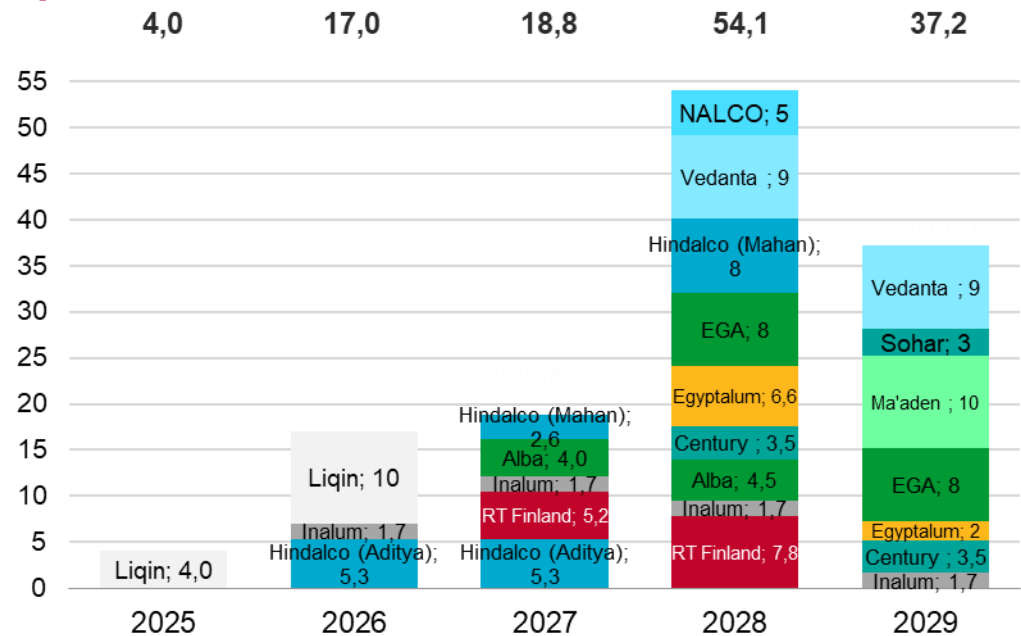
- Principalement du G3X pour des pièces usinées destinées aux utilisateurs finaux aux États-Unis (applications haut de gamme)
- Petits volumes de G1

Ventes à des tiers

- Principalement du G1 + quelques autres grades (G2, G4, D, ...) + à plus long terme un peu de G3X
- Principalement en Europe + opportunités ponctuelles comme Jinggong en Asie (dimension spéciale – grande hauteur)
- Mersen (auparavant notre principal client) : doit progressivement disparaître, puisqu'ils produisent désormais leur propre matériau extrudé aux États-Unis

Marché G-CA : TCX pourrait fournir ~10 kt/an entre 2026 et 2029 (projets en cours de discussion/implémentation).

G-CA expected demand of planned projects¹
[blocks in kt]



Source: TCX own evaluation (AUG 2025); customer information, publicly available information;

¹ just G-CA blocks, excluding Side Walls and Pastes/Glues;

Q3 : Focus sur le marché indien, quelles perspectives et pour quand ?

Vedanta Group

Forces	Menaces
Portefeuille complet	Montée en compétence des concurrents
Fournisseur privilégié pour des projets spécifiques : • Amperage creep • Cu Insert / Onsert	Increasing price gap
VSD design	L'avantage lié au portefeuille ne durera pas

Autres commentaires :

- **5BGN-F** qualifié chez le client depuis l'ensemble des sites
- Les cuves **RuC** fonctionnent avec succès
- Projet **BALCO Ligne 3 – GAMI500**
- Les **13,5 kt de G-CA** sont actuellement **fournies entièrement depuis la Chine**
- **Possibilité d'opportunité pour TCX en 2026–2027** sur certaines quantités de relining (rebrasquage)
- **Nouveau projet en préparation pour 2029 ?** (prévision de **8,0 kt de G-CA**)

Aditya Group (Hindalco Aditya & Mahan)

Forces	Menaces
Portefeuille complet	Renforcement des capacités des concurrents
Partenaire privilégié sur les sujets techniques. Un accord de confidentialité (NDA) est en place	Increasing price gap
VSD design	L'avantage lié au portefeuille ne durera pas

• **Hirakud** (actuellement non-G-CA)

• **RuC** : bon de commande pour **0,1 kt**, fabrication prévue en **septembre 2025**

• **Essai chez Aditya/Mahan possible d'ici 2 ans ou plus**

• **Essais 5BGN-F**, bons de commande pour **GAMI235 (0,2 kt)** et **GAMI85 (0,01 kt)**

→ **Potentiel de demande future en G-CA**

• **Projets utilisant de l'énergie verte :**

- **Deuxième ligne de cuves chez Aditya** prévue pour démarrer en **2026/2027 (5,6 kt de G-CA)**
- **Nouveau projet chez Mahan, 2029/2030 ? (10 kt de G-CA)**

NALCO – Décision fondée uniquement sur le prix (concurrence de SEC)

Centrage sur le marché indien : quelles perspectives et pour quand ?

Projets futurs & Synthèse

Position forte établie au fil des années(notamment auprès de Vedanta et du groupe Aditya)
Demande future stable en relining :Environ 24 kt + projets associés*

Plant	Demand estimate G-CA (kt)	Proposed start date
Hindalco Aditya – Part 1	5.3	2026
Hindalco Aditya – Part 2	5.3	2027
Hindalco Mahan	11	2028
Vedanta Sijimali	8	2029
NALCO	8	2028
Rio Tinto / Advani?	?	?
TOTAL	40+	

- Menace majeure actuellement en provenance de Chine
- TCX doit adopter une stratégie solide pour maintenir sa position à l'avenir
 - En termes de volumes
 - En termes de prix (la Chine est le principal concurrent)

Les projets avec une visibilité plus faible n'apparaissent pas sur la diapositive précédente dédiée aux projets (T2)

Q4:Project Arctial: le premier smelter Greenfield construit en Europe continentale depuis plus de 30 ans

Résumé – Projet Arctial

• Objectif

Production d'aluminium bas carbone en Europe, pour l'Europe.

• Confidentialité

Des accords de confidentialité (NDA) sont en place, notamment avec TCX.

• Contexte stratégique

- Rio Tinto (RT) pourrait devenir actionnaire du smelter à l'avenir.
- Cette initiative s'inscrit dans la stratégie de réduction de la dépendance de RT vis-à-vis du Canada.

•TCX participe à l'étude de préaisabilité en partenariat avec Hatch.

•Capacité 556 kt par an d'aluminium primaire bas carbone

•Technologie AP60

•Localisation Kokkola et Kornoby, Finlande

•Offre budgétaire soumise :

- Produit : G-CA
- Quantité proposée : 13,5 kt (qualités D et BN-XD proposées)
- Livraisons estimées : entre 2027 et 2028
- Un nouvel appel d'offres (RfQ) est attendu après la finalisation de l'étude.

•Concurrence :SEC (principal concurrent) & CN (volumes limités)

3

Coûts de production / Données industrielles

Q1 - Coûts de production sur trois articles cathode différents : peut-on avoir les coûts directs et indirects séparément par atelier ?

Une décomposition des coûts de production pour les produits suivants, et pour les sites FR, NSZ et RCZ, :

- 1 cathode 690x520x3650 en BN-XD
- 1 tonne de pâte NEO ou CLEO
- 1 PSW non collé (bloc)

Estimation coûts nécessaires pour transformer les matières premières en produits finis (en EUR/t) :

TCX-France

TCX-Pologne BN-XD : 850 / 1650 €

PHC : 950 / 3750 €

NEO : 740 / 370 €

Q2 & Q3 - Comparatif des prix de revient et des prix de vente entre la France et la Pologne pour certaines commandes clients :

VEDANTA (hors VSD)

Merci de nous donner la valeur contributive du filage carbone par rapport à notre EBIT

La marge sur coût variable (sans coût de distribution, prix de vente – coût variable de production), est basée sur un prix de vente de 3 600 EUR/tonne, soit environ 1 400 EUR/tonne de marge, ce qui représente environ 300 EUR/tonne de moins que la marge constatée en Pologne.

4

Développement du BAM

Q1 - Pourquoi continuez-vous à discuter avec le repreneur du projet ALPS alors que vous l'avez écarté en avril 2025

Nous avons été contactés par l'un des potentiels investisseurs dans le cadre du projet ALPS qui a souhaité faire un point avec nous sur le projet BAM suite aux changements d'organisation. Ils nous ont exprimé leur volonté de savoir si cela faisait toujours du sens pour eux de continuer à suivre notre actualité pour éventuellement investir dans le projet BAM au moment opportun.

Nous avons convenu de refaire un point d'avancement du projet avec eux d'ici la fin de l'année.

Si nous arrivons à valider l'industrialisation du BAM et valider un business plan viable, alors nous savons que nous aurons besoin d'investisseur pour développer cette nouvelle activité en investissant dans le déploiement de capacités additionnelles. C'est pourquoi nous avons répondu favorablement à leur sollicitation.

Q2 - Quelle organisation en place ?

Plusieurs groupes travaillent de façon coordonnée :

- **Steering Committee**
Shin-san, A. Hotlos, A. Loscher, T. Reek, D. Boettjer, P. Jaskierski, E. Faber, V. Vitart, P. Musiol, I. Miras, L. Rivoaland
- **Équipe Industrialisation**
P. Montagnon, P. Musiol, M. Lavergne, M. Kosinski, Ch. Gatto, V. Varin, V. Landoulssi, L. Rivoaland, J. Gurung
- **Équipes Support**
C. Exartier, B. Plewa, F. Figura, X. Fleury, M. Minkina, M. Wyrwa, J. Tomala, R. Chavoutier

Activité opérationnelle :

- **Gérée par l'équipe industrialisation, composée des responsables d'ateliers concernés + fonctions support**
- **Réunion toutes les 2 semaines** pour :
 - Suivre les résultats, les difficultés et les progrès
 - Partager les bonnes pratiques entre ateliers
 - Mettre à jour le **plan d'action BAM** et proposer de nouvelles actions

Comité de pilotage (Steering Committee)

- Réuni **toutes les 4 semaines**
- Rôle : définir les orientations, challenger, valider ou refuser les actions proposées

Q2 - Quelle organisation en place ? (suite)

Suivi technique & documentation

- **Les activités sont suivies localement avec les équipes support pour :**
 - Définir les paramètres process à suivre
 - Contrôler, analyser et interpréter les essais précédents
 - Utiliser les ateliers pilotes pour préparer les essais à plus grande échelle
 - En France, un point hebdomadaire est réalisé
 - Les rôles et responsabilités sont définis par groupe, non pas individuellement
 - Tous les contributeurs ont accès aux documents partagés sur SharePoint
- **Objectif de l'équipe industrialisation**
 - Maîtriser la fabrication répétable de blocs BAM
 - Utilisation des équipements existants pour : Graphiter des blocs
 - Alimenter le chiffrage des CAPEX / OPEX nécessaires à la future production BAM chez Tokai Cobex
 - Les objectifs chiffrés ont été présentés à TCJ, mais pas encore validés officiellement

Q3 - Planning détaillé par étape de gamme de fabrication, avec les objectifs de quantités bonnes à réaliser, le capacitaire installé, les objectifs de rebut, et la base produit concernée

Les orientations majeures suivantes ont été validées.

- **Focalisation sur une seule nuance de BAM, avec une séparation de l'industrialisation et de la R&D qui continue les développements des différentes nuances, sur la base des échanges et retours clients.**
- **Maintien de la route bloc.**
- **Nécessité de relancer la calcination du coke. Différents essais sont lancés, aussi bien en interne qu'en prestation externe.**
- **Finalisation des activités déjà engagées sur le coke cru**

Considérant la réorientation matière première validée, la première étape a consisté à trouver pour calciner du coke.

Les commandes de prestation de calcination viennent d'être passées, et les délais confirmés par les prestataires. La planification des étapes suivantes peut maintenant être définie, par les ateliers, en insérant les productions de BAM au milieu des productions classiques.

Q4 - Montant des OPEX en 2025 et 2026 jusqu'à la décision de mi-2026, en lien avec les objectifs ci-dessus
Montant des CAPEX en 2025 et 2026 jusqu'à la décision de mi-2026, en lien avec les objectifs ci-dessus

Montant des OPEX en 2025, 2026 jusqu'à la décision de mi 2026, en rapport avec les objectifs ci-avant

Maintien des 500kEUR mensuels sur la durée du projet.

Montant des CAPEX en 2025, 2026 jusqu'à la décision de mi 2026, en rapport avec les objectifs ci-avant

Considérant la durée du projet, et les délais de réalisation, le lancement de capex majeurs spécifiques n'est pas envisagé.

Des capex mineurs seront bien-sûr validés pour permettre le bon avancement du projet.

Un des attendus du projet industrialisation ; est la définition des capex nécessaires à une production à plus grande échelle. Ceci permettra par ailleurs de valider le business plan envisagé.

Q5 - Subventions, crédits d'impôts et CAPEX attribués au BAM depuis le début du projet, par année

Subventions et crédits d'impôts attribués au BAM

Nous avons perçu depuis le début du projet 14,81 millions d'euros de subventions / crédits d'impôts pour les projets R&D et industrialisation (BAM4EVER, EV-Graph, Auranode, Gresilion).

	Aid amount (M€)	Grant (M€)	Refundable loan (M€)	Tax credit (M€)	Received (M€)
TOTAL	167,18	26,13	7,55	133,40	14,81

CAPEX attribués au BAM depuis le début du projet : 14 835k€

Principaux investissements réalisés

Libellés	Montants
BAM PH1 EQUIPEMENTS	5 002 108,62
BAM PH1 BATIMENTS-STRUCTURES	2 825 588,27
ETUDES INGENIERIE BAM PROJECT	1 705 680,42
REFECTION CABINES PONTS ROULANTS EP	675 281,07
BAM Phase III PFS - FR	568 289,84
REEMPLACEMENT CLASSIF	516 862,00
AUGMENTATION CAPACITE NRP	430 201,61
EP CHEMIN DE ROULEMENT PHASE 1	400 000,00

5

Projet GAZ

Quelles sont les conditions et répartitions des coûts et surcoûts éventuels de ce projet (2,8 M€ évoqués en CSE) entre les parties prenantes ?

Coût total du projet : environ 13 millions d'euros

Environ 4 millions d'euros chacun pour TCX et UgiRing,

Environ 5 millions d'euros pris en charge par les autorités françaises.

Des coûts supplémentaires pourraient survenir si les coûts de construction s'avéraient supérieurs aux estimations.

TCJ n'est-il pas intéressé à réduire l'empreinte carbone sur NdB ?

TCJ est intéressé par la réduction des émissions de CO₂, mais pas à n'importe quel prix : un temps de retour sur investissement raisonnable doit toujours être pris en compte.

6

Prévisions 2026 / 2027

Pourquoi les volumes de cathodes et les prix n'évoluent pas en 2026 alors que l'EBIT monte en flèche ?

Les volumes de cathodes augmenteront entre 2025 et 2026, tout comme les prix, selon les prévisions du MTP 2027.

En complément, nous bénéficierons d'économies issues des activités de **restructuration** ainsi que de **revenus supplémentaires liés à la licence RuC avec Weiqiao**.

(Ces éléments seront ajustés dans le cadre de l'exercice budgétaire en cours)

Volumes fermes et prévisionnels connus à date, enveloppe CAPEX France / Pologne, prévisions de cash-flow et d'EBITDA 2026

Volumes fermes et prévisionnels connus à ce jour, ventilés par Graphite, Carbone, Spécialités et Pâtes→ Merci de noter que le carnet de commandes est très évolutif et est en cours de construction sur la base des discussions avec les clients.(instantané ci-dessous en date du 12 septembre 2025)

M_Weight[TO]	T_CalendarYr				
T_Plant	T_BusinessLine	T_Grade	2026	2027	Gesamtergebnis
NDB1	AL	5BGN-F	2.216		2.216
		D	12.573	181	12.755
		HC	1.571	135	1.706
		HC10	1.206		1.206
		HC3	443		443
		HC5	219		219
		MC	735		735
		PHC	532		532
	AL Ergebnis		19.494	316	19.811
	GP	AD20	5		5
		AD20+	1		1
		CLEO2	932		932
		NEO2	7.137		7.137
	GP Ergebnis		8.074		8.074
	SG	G1	989		989
		G3X	1.001	2.002	3.003
	SG Ergebnis		1.990	2.002	3.992
NDB1 Ergebnis			29.558	2.318	31.876
Gesamtergebnis			29.558	2.318	31.876

Montant de l'enveloppe CAPEX de TCX (FR/PL) :

18 M€ pour la Pologne et 7 M€ pour la France

(ces montants sont susceptibles d'évoluer avec le nouveau budget actuellement en cours de préparation)

Volumes fermes et prévisionnels connus à date, enveloppe CAPEX France / Pologne, prévisions de cash-flow et d'EBITDA 2027

Volumes fermes et prévisionnels connus à ce jour, ventilés par Graphite, Carbone, Spécialités et Pâtes issus du budget 2025-2027
Cela évoluera, car aucune vente significative liée au BAM ne sera incluse, et l'augmentation de volume sera plus faible.

Tokai COBEX FR			
<i>in millions of Euros</i>			
Budget	2025	2026	2027
Sales Volume blocks/electrodes- 3rd	19.888	23.129	24.980
Sales Volume blocks/electrodes - affiliates	500	800	1.000
Total Sales Volume	20.388	23.929	25.980
Total Net Sales	90,0	109,7	127,1
Cost of Goods sold	91,8	104,5	110,0
Gross Profit	- 1,8	5,2	17,1
Gross Profit Ratio %	-2%	5%	13%
EBIT	- 16,6	- 12,3	- 0,1
Depreciation	10,1	10,6	11,4
EBITDA	- 6,5	- 1,7	11,3
Inventories	46,3	46,7	48,2
Account Receivables	3,0	4,1	5,5
Account Payables	- 20,3	- 15,4	- 16,0
Trade Working Capital	29,0	35,4	37,7
change in TWC	4,2	6,4	2,2
Capex	- 7,0	- 7,0	- 7,0
Cash generation	- 17,6	- 15,1	2,0

Montant de l'enveloppe CAPEX de TCX (FR/PL) :
20 M€ en Pologne et 7 M€ en France (ces montants évolueront avec le nouveau budget actuellement en préparation)

7

—

Répartition des coûts Groupe

Répartition France–Pologne des frais de siège (Allemagne) ainsi que de la main-d'œuvre mutualisée entre les différents sites (ex. Achats, Ingénierie, Environnement, Sécurité, RH, Finance, Black Belt...) pour les années 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025 et 2026

in kEUR		2022	2023	2024	2025 (Budget)
IC Sales to:					
TCX PL	IT & SAP Competence Center	438		195	183
TCX PL	Tech&Manuf Services (Engineering)		170	137	157
TCX PL	Tech&Manuf (Quality Systems Management)		170	137	157
TCX DE	Commercial Team (Order Management, Technical)	1 244	1 475	1 317	1 605
TCX DE	Procurement Management		215	187	203
TCX DE	R&D Management		236	196	213
		1 683	2 267	2 170	2 519
IC Purchases from:					
TCX PL	IT Services	-385	-1 521	-2 366	-2 064
TCX PL	Tech&Manuf Services (Quality, SCM, Excellence)		-168	-139	-133
TCX PL	Support Services (Contr, Environm., H&S)		-269	-196	-496
TCX PL	R&D (BAM)		-132	-434	-184
TCX DE	Central Procurement Management	-138	-198	-162	-175
TCX DE	Support Services (Treasury, Legal, ESG)		-92	-176	-186
TCX DE	Tech&Manuf Services (Technology)		-72	-87	-78
		-523	-2 452	-3 560	-3 316
HGZ		2,5%	7%	8%	9%

8

— Projet MES

Coût projet

Budget
Forecast

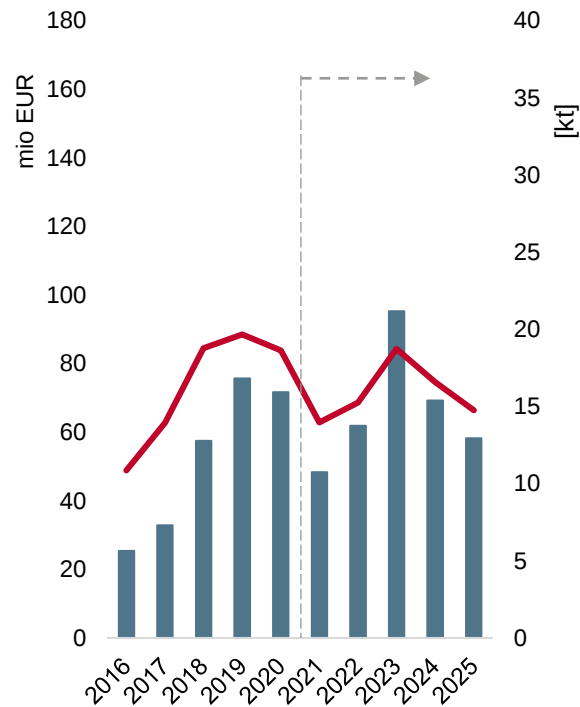
OPEX	Capex
0,0	3,5
0,3	3,8

9

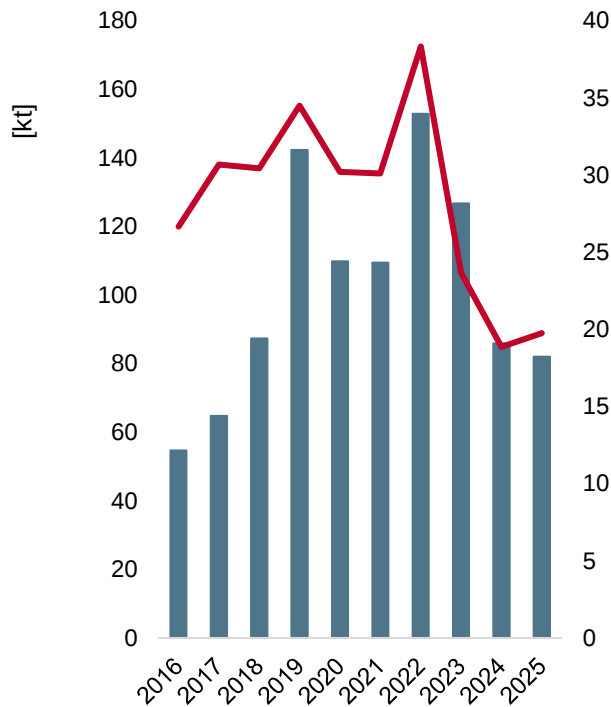
Évolution TCS vs Alandia

G-CA TCX evolution: Revenue [mio. EUR] & deliveries [kt] by plant

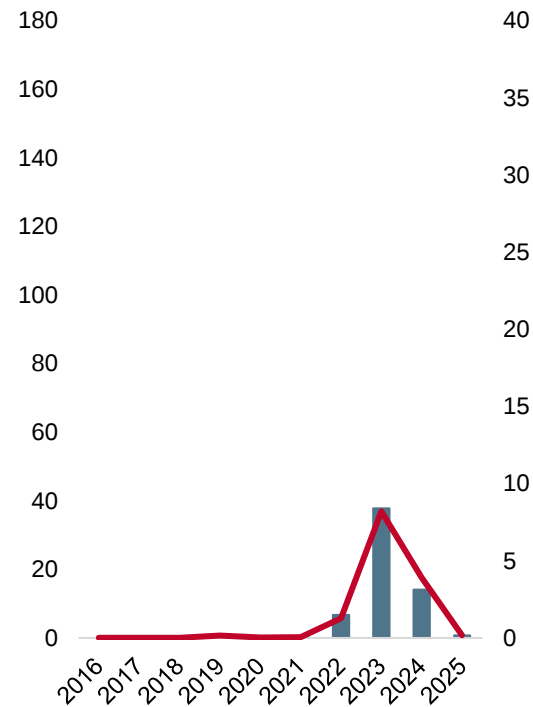
FR



NSZ

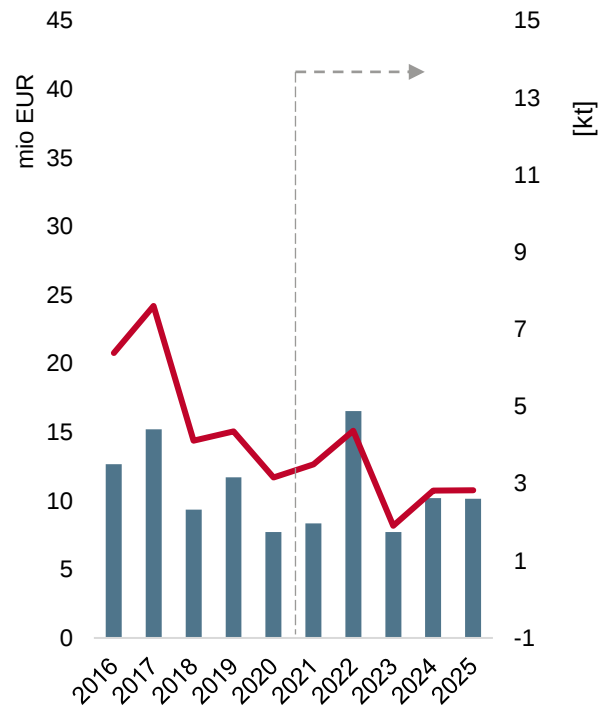


RBZ

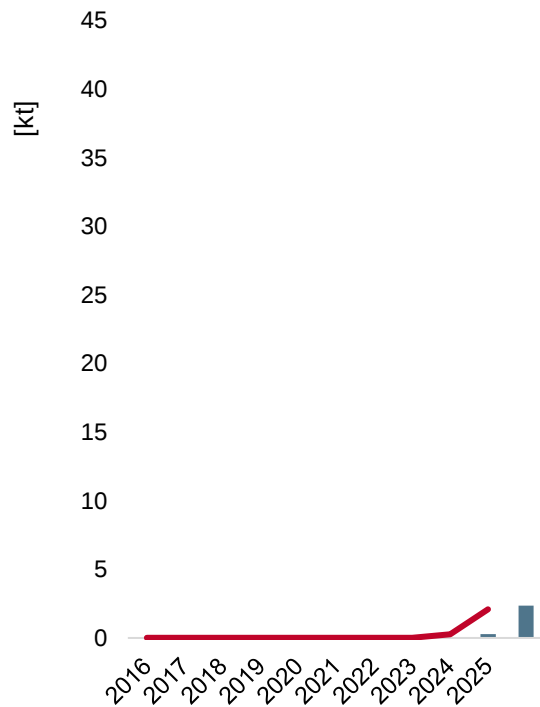


Non G-CA TCX evolution: Revenue [mio. EUR] & deliveries [kt] by plant

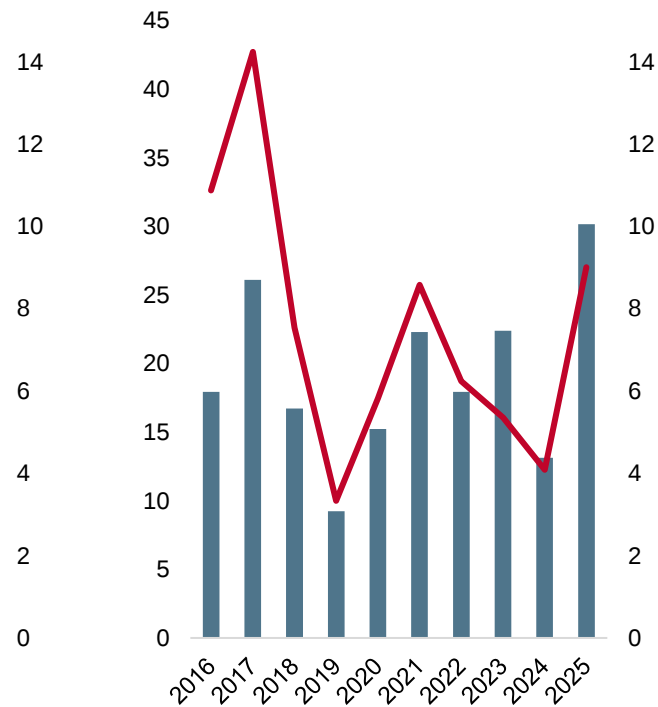
FR



NSZ

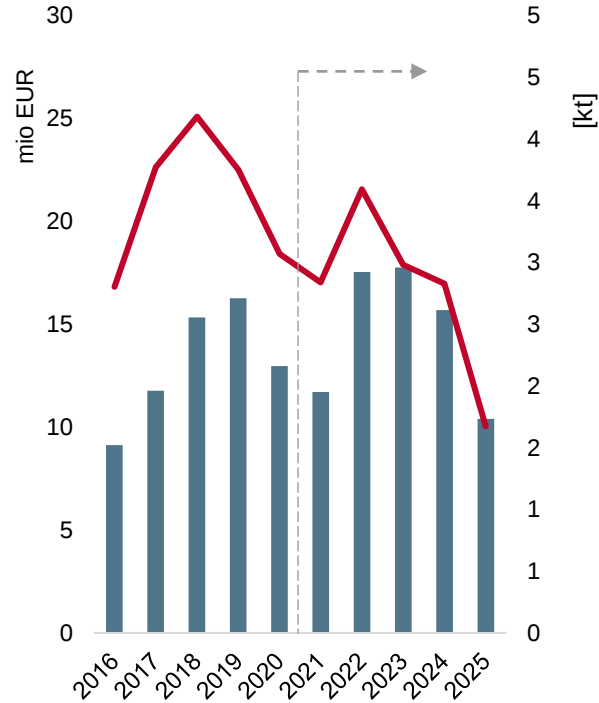


RBZ

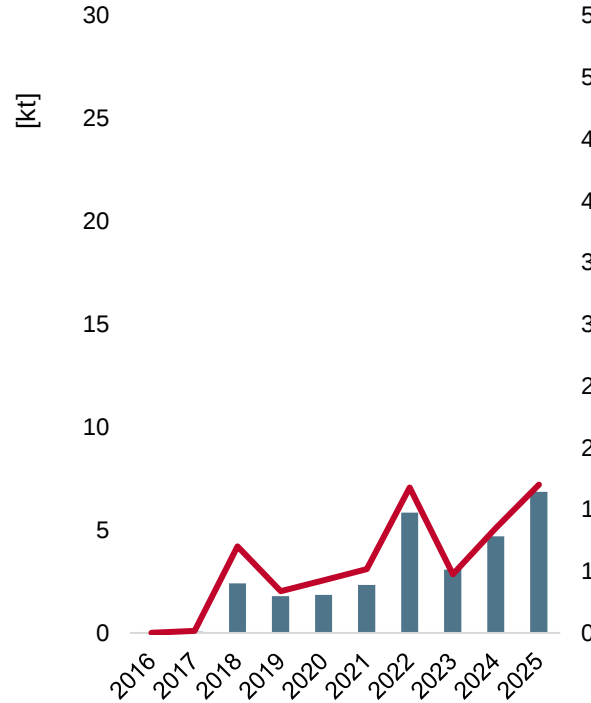


SW/PSW TCX evolution: Revenue [mio. EUR] & deliveries [kt] by plant

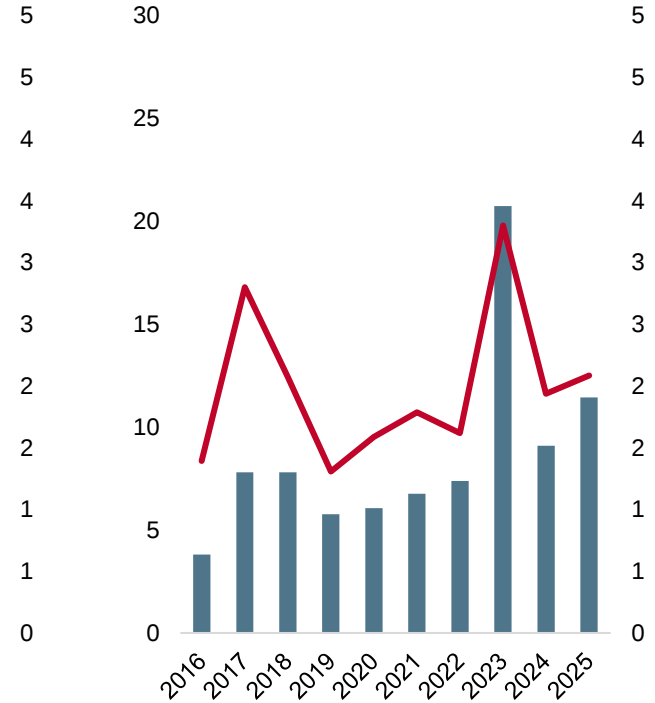
FR



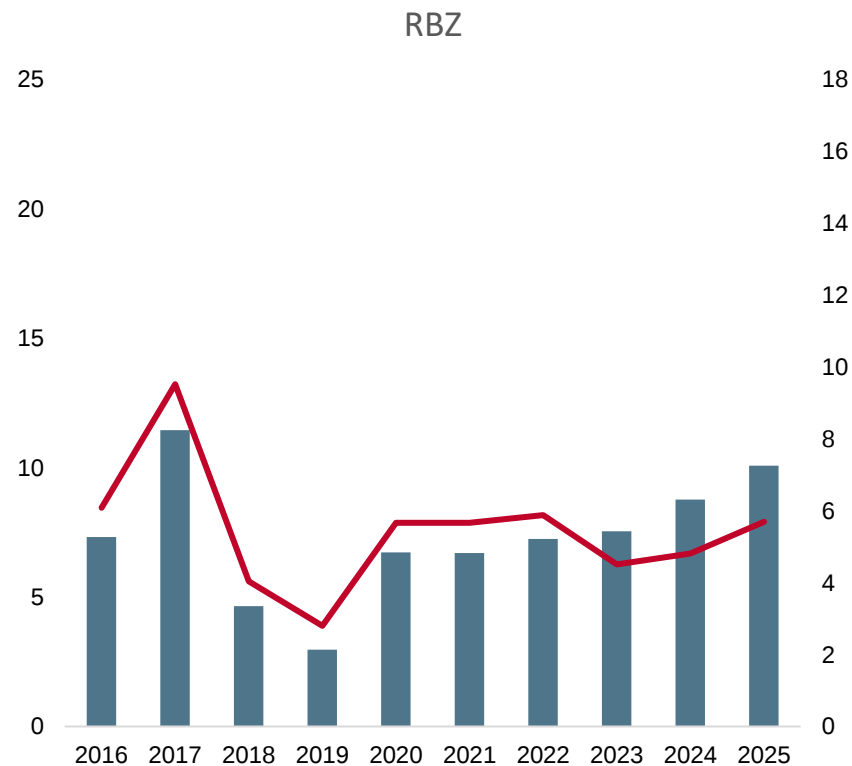
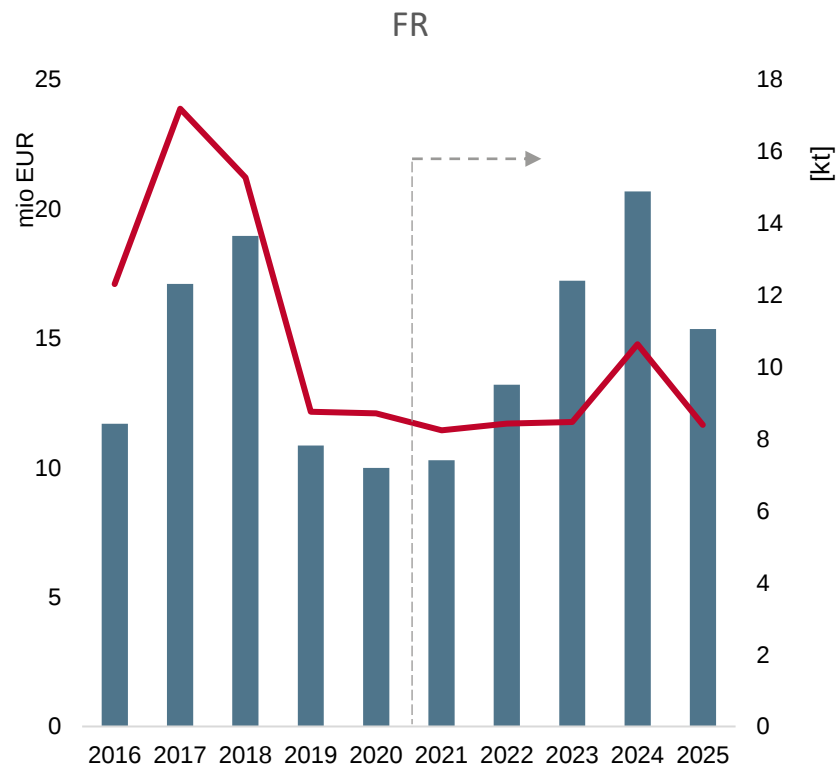
NSZ



RBZ

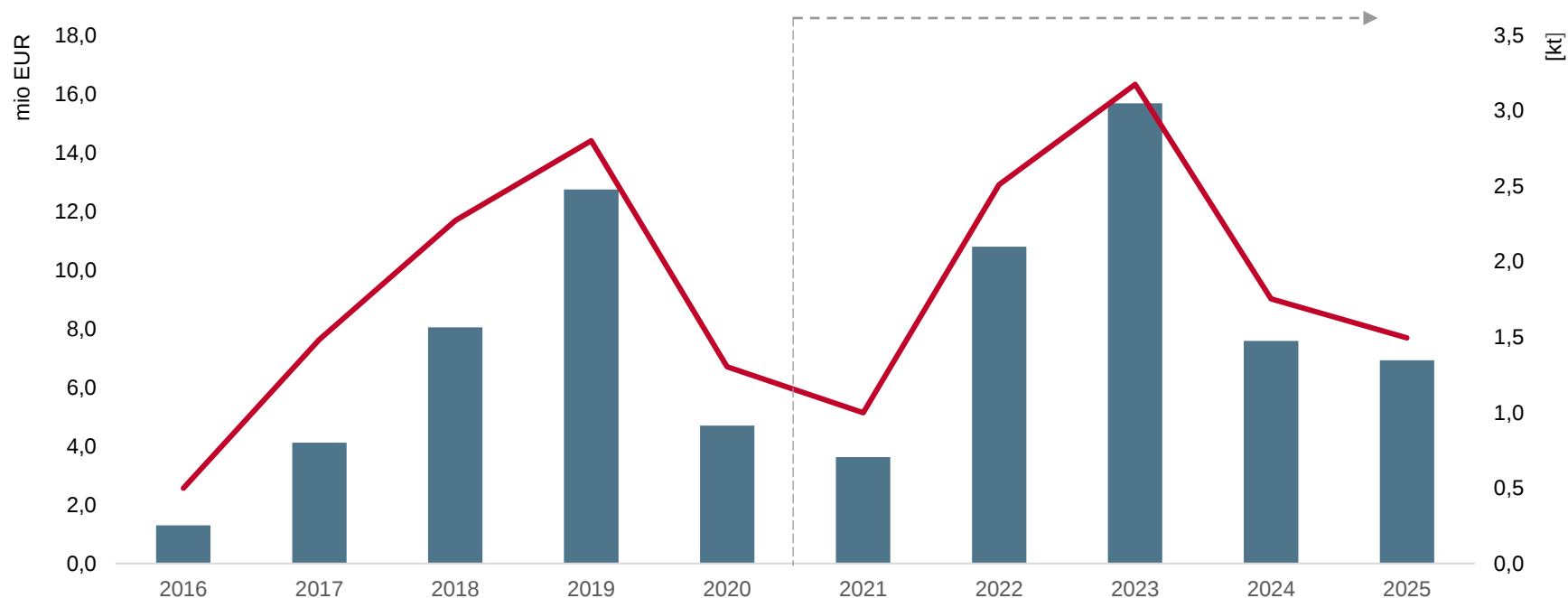


Pastes TCX evolution: Revenue [mio. EUR] & deliveries [kt] by plant



TCS "vs" Alandia evolution – SG

Revenue & deliveries of SG from France



Masse salariale

	2020		2021		2022		2023		2024		2025 (Until August)	
	AVEC BAM	SANS BAM	AVEC BAM	SANS BAM	AVEC BAM	SANS BAM	AVEC BAM	SANS BAM	AVEC BAM	SANS BAM	AVEC BAM	SANS BAM
DIRECT	8 574 085	8 540 233	8 205 534	8 181 340	9 374 570	9 365 064	9 903 759	9 903 759	9 245 457	9 245 457	5 144 817	5 144 817
INDIRECT	5 812 106	5 265 962	6 105 996	5 184 964	9 131 117	7 813 556	9 954 667	8 722 616	10 971 383	9 419 327	5 731 727	4 865 386
TOTAL	14 386 191	13 806 195	14 311 530	13 366 304	18 505 687	17 178 620	19 858 426	18 626 375	20 216 840	18 664 784	10 876 544	10 010 203

Direct	main d'œuvre de production (ouvriers)
Indirect	toutes les autres catégories de personnel

Gains attendus sur la masse salariale avec départs prévus et non prévus (démissions, ruptures conventionnelles, etc.)

FTE savings 2025 vs 2024	FTE savings 2026 vs 2024	FTE savings 2027 vs 2024
-1,3	-2,6	-3,8

10

Finances

Quel est le point mort en termes de chiffre d'affaires, de tonnage et de répartition ?

De nombreux facteurs l'influencent (prix, volume, structure de coûts, effectifs, etc.)

Quel est l'attendu de l'actionnaire en chiffre d'affaires, sachant que l'équité entre la France et la Pologne n'est pas respectée ?

L'objectif de TCJ est une marge d'EBITDA de 20 %, conformément à sa vision 2030.(Cet objectif fera désormais l'objet d'un examen détaillé pour TCX dans le cadre du MTP 2028.)

11

Technologie / Engagements historiques

Technologie / Engagements historiques

TCJ avait pris des engagements lors du rachat de Carbone Savoie, notamment sur le plan commercial, R&D, et les pâtes propres... Qu'en est-il aujourd'hui ? (ex. : pâtes Néo2 et Cléo2, références du groupe)

Cette question a déjà été posée lors de la réunion « APR » avec Masaki-san. À notre connaissance, aucun engagement non respecté n'a été porté à notre attention. Pouvez-vous nous fournir des documents de référence permettant d'établir que certains engagements n'ont pas été tenus ?

Comment considérez-vous la technologie développée par Carbone Savoie (AP) par rapport à celle de SGL en Pologne ?

Les deux technologies appartiennent à TCX GmbH, il n'y a aucune différence. Les qualités BN-XD et D peuvent toutes deux être utilisées pour différentes technologies de production d'aluminium AP.

Comment ces domaines pourraient-ils retrouver leur légitimité en cas de vente de branche ?

TCX-France serait toujours en mesure de produire des cathodes en D comme aujourd'hui. Il en va de même pour le BAM et les spécialités graphite.