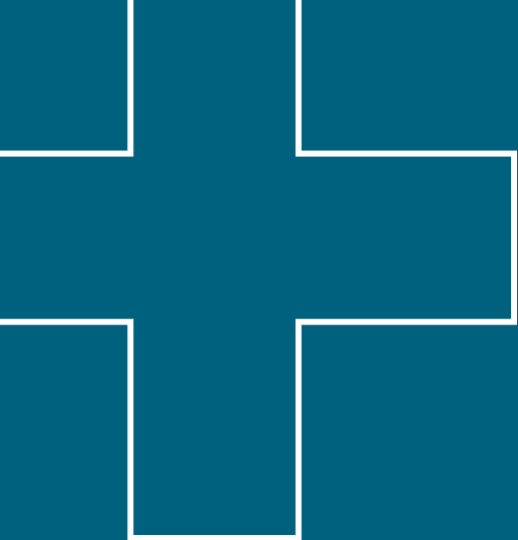




Power Solutions Experts.

UP+ERGYP



01 Profil

02 Stratégies & chiffres clés

03 Politique RSE

04 Perspectives



UPERGY : Leader européen de solutions d'énergie autonome⁺

Pure player multi-marques & multi-canal.

Répartition du CA en 2024



Chiffre d'affaires

2024

43M €



300
employés



6 500 m²
centre logistique



4 ateliers
de production



15 000
références



+700
expéditions / jour



11 M€
valeur de stock

En bref.

Un ancrage européen pour une couverture internationale⁺

France | 59% des facturations

Siège social
Service commercial
Services support
Atelier de production
Centre logistique
Réseau de magasins
R&D

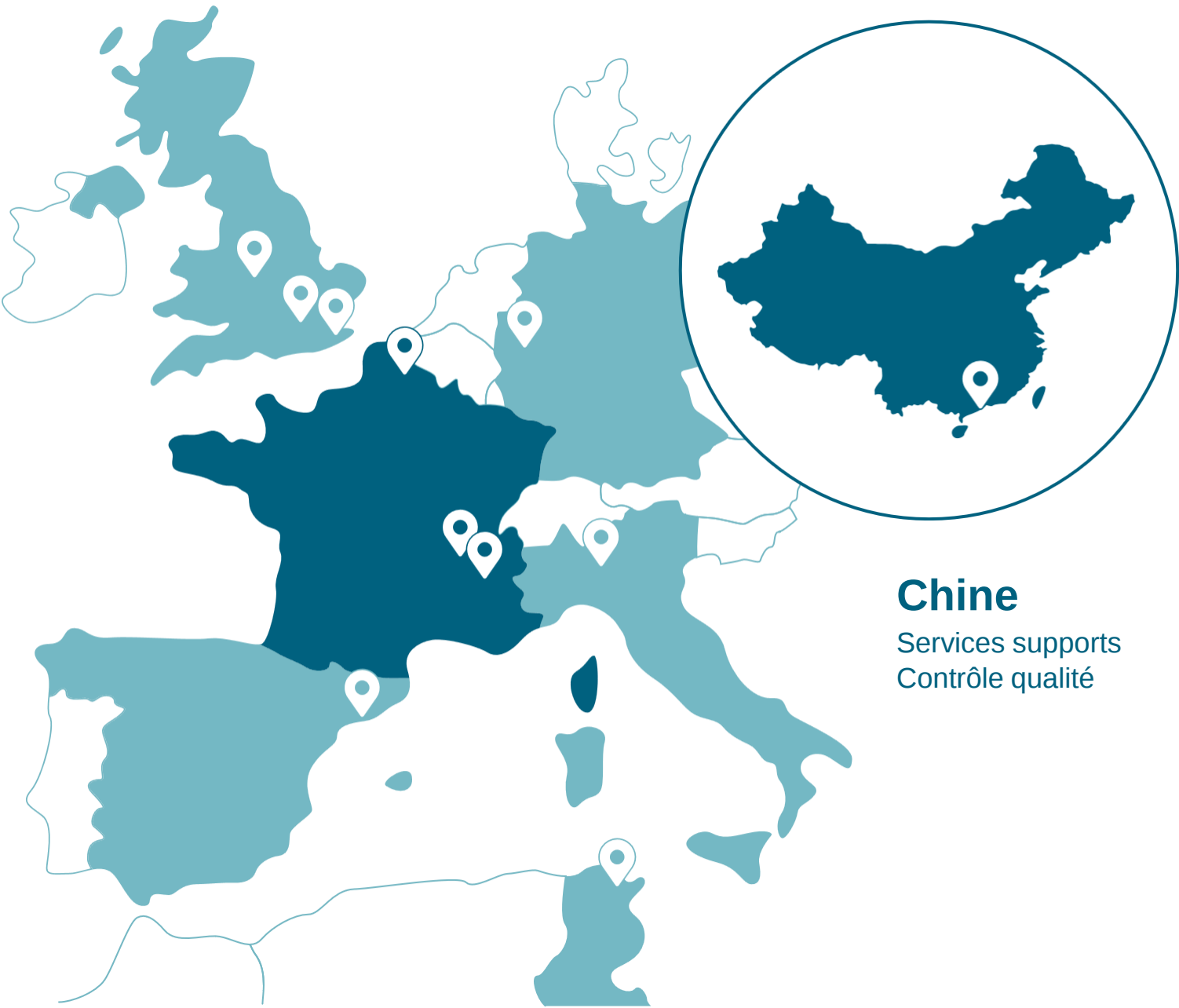
Angleterre | 35% des facturations

Service commercial
Atelier production
Centre logistique
R&D

Espagne | 6% des facturations

Service commercial
Centre logistique

Reste du monde | <1% des facturations

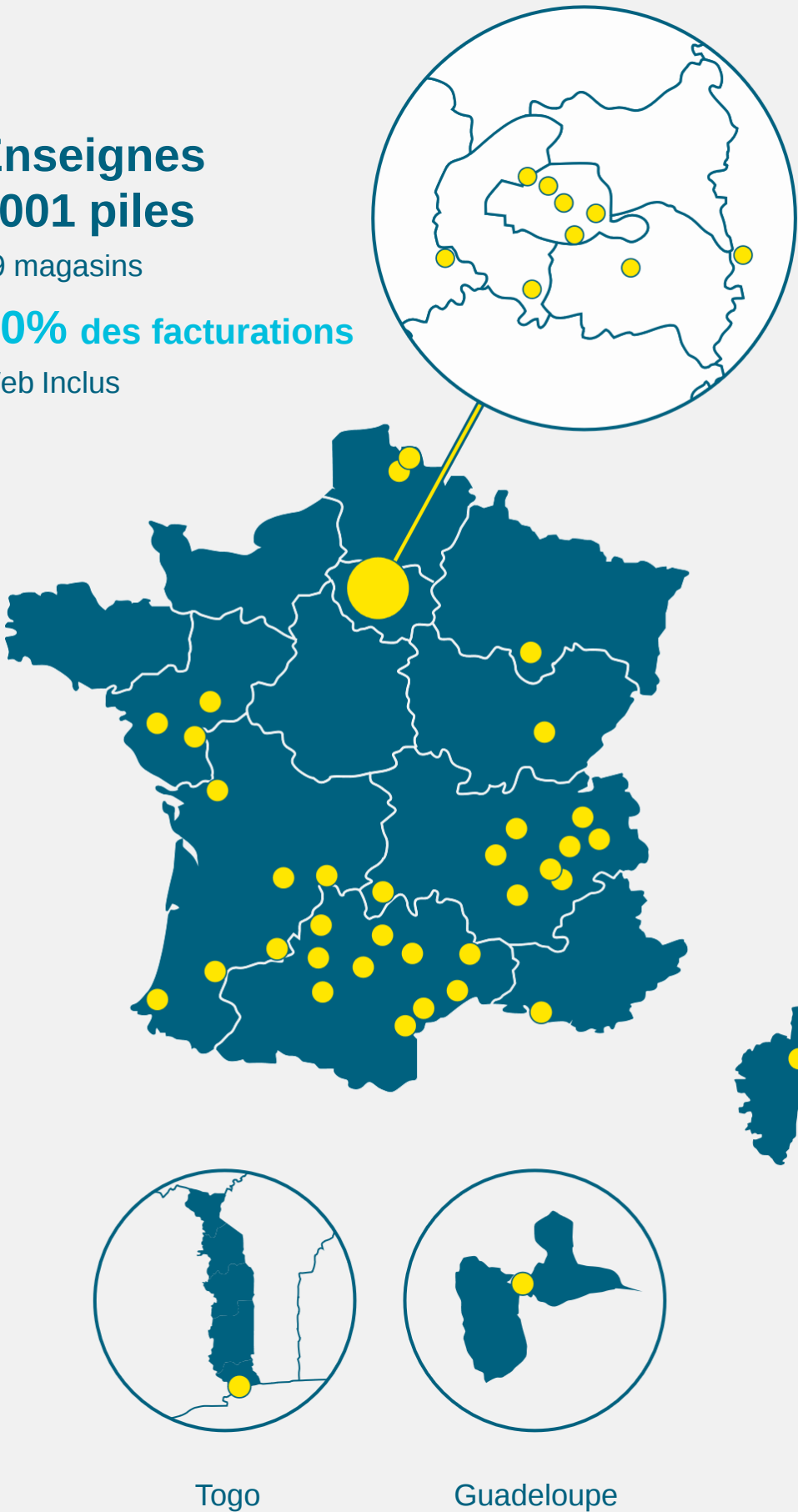


Chine
Services supports
Contrôle qualité

Source : Société, facturations par pays au 31/12/2024

Enseignes
1001 piles
49 magasins

10% des facturations
Web Inclus



Une offre multi-spécialiste large⁺



Défense
& sécurité civile



Sécurité



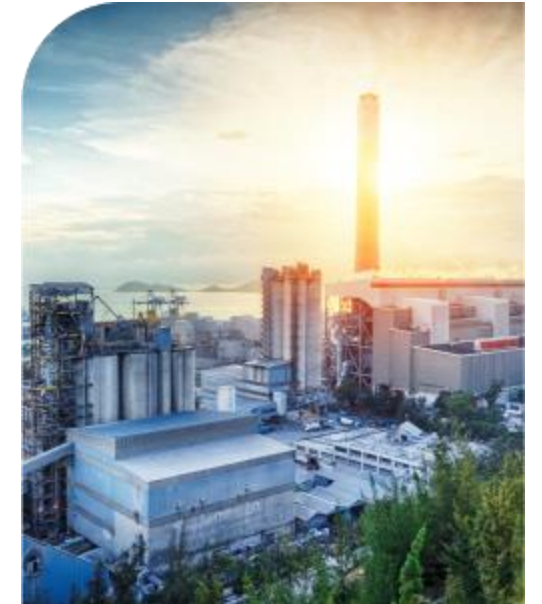
Administrations



Médical



Audiovisuel
& événementiel



Facility management



Loisirs



Énergies



Transports
& stationnement



Mobilité électrique



Matériel électrique



Divers

Une clientèle large et très diversifiée⁺

Sécurité

FRANCE



EUROPE



Médical

FRANCE



EUROPE



Administrations

FRANCE



EUROPE



Énergies

FRANCE



Transports

FRANCE



EUROPE



Facility management

FRANCE



EUROPE



Fabricant et distributeur d'une large gamme⁺

15 000 références
pour plus de 50 000 applications

Piles alcalines



Piles Lithium



Accus NiMh



Outillage | Talkie-walkie | Ordinateur portable | Smartphone...



Batteries plomb et traction



Batteries médicales



Piles et montages toutes applications



Onduleurs



Éclairage portatif



Audiovisuel



Kits solaires



Distributeurs des plus grandes marques⁺



saft

YUASA

EXIDE
TECHNOLOGIES

PROCELL
PROFESSIONAL BATTERIES

VARTA

EnerSys

TADIRAN
BATTERIES

DURACELL

INFOSEC
UPS SYSTEM

renata
batteries

Panasonic

BOSCH

Broadcast Equipment Manufacturer since 1991
Hawk-Woods

PHILIPS

ARTS ENERGY

mindray

SLAT
for safer buildings

BRUKER

MASCOT

OPTIMA
BATTERIES

ULTRALIFE

CTEK
MAXIMIZING BATTERY PERFORMANCE

FIAMM

PETZL

PELI

LEDLENSER

Energizer

RAYOVAC

TROJAN
BATTERY COMPANY

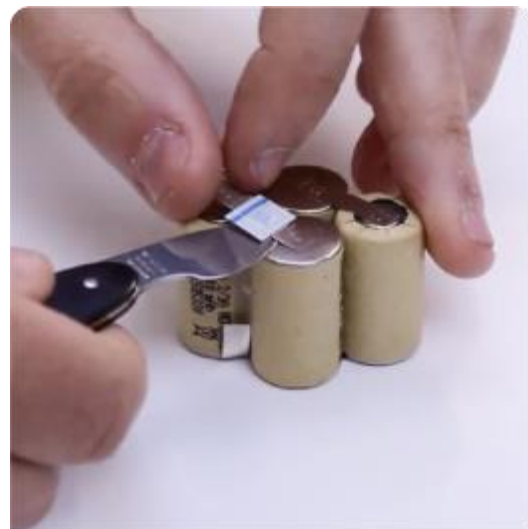
CECOSO

FULMEN

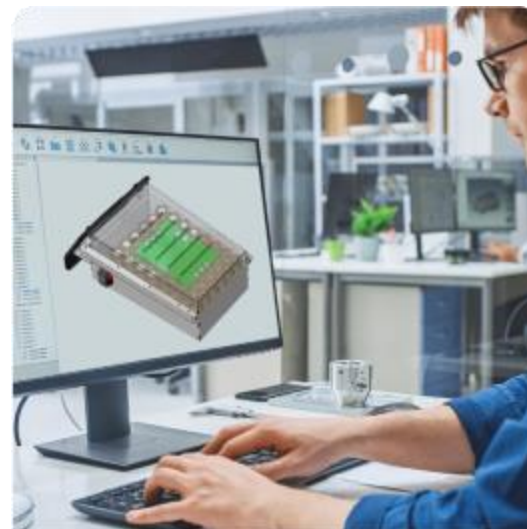
Des services et solutions à valeur ajoutée⁺



Ateliers techniques



Reconditionnement



Expertise technique



Tests et certifications



Transport et logistique



Offre digitale

Certifications

ISO 14001

Système de management de l'environnement

Mesurer et maîtriser les impacts environnementaux engendrés par notre activité, et conduire une stratégie d'amélioration continue dans la réduction de notre empreinte environnementale.

ISO 20400

Achats responsables

Démarche «achats responsables», validation des fournisseurs qui respectent la Charte des Nations Unies. Mise en place d'un dialogue avec eux autour des sujets de la traçabilité de l'extraction des minéraux notamment ceux en zone de conflit et/ou avec un risque hydrique avéré. La réduction de l'empreinte carbone est également un axe de réflexion majeur.

ISO 45001

Santé et sécurité au travail

Implication en faveur d'un management respectueux de la santé et de la sécurité des salariés.

ISO 13485

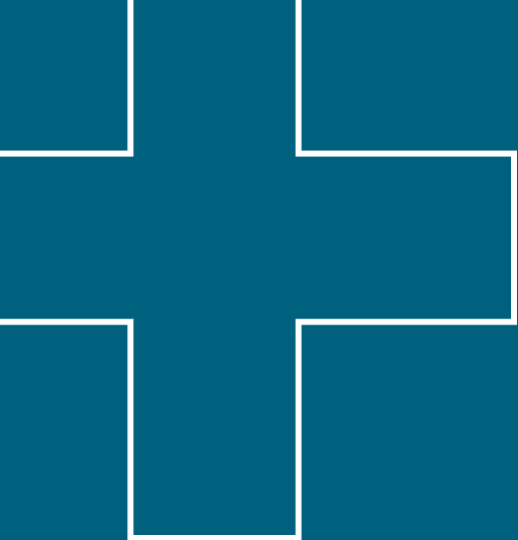
Dispositifs médicaux

Exigences des systèmes de management de la qualité pour l'industrie des dispositifs médicaux. Production de batteries NX pour des dispositifs médicaux de classe I, IIa et IIb.

ISO 9001

Système de management de la qualité

Satisfaction de nos clients : favoriser les processus de production les plus respectueux pour garantir des produits et services de qualité optimale, tout en veillant à l'amélioration continue de nos processus.



01 Profil

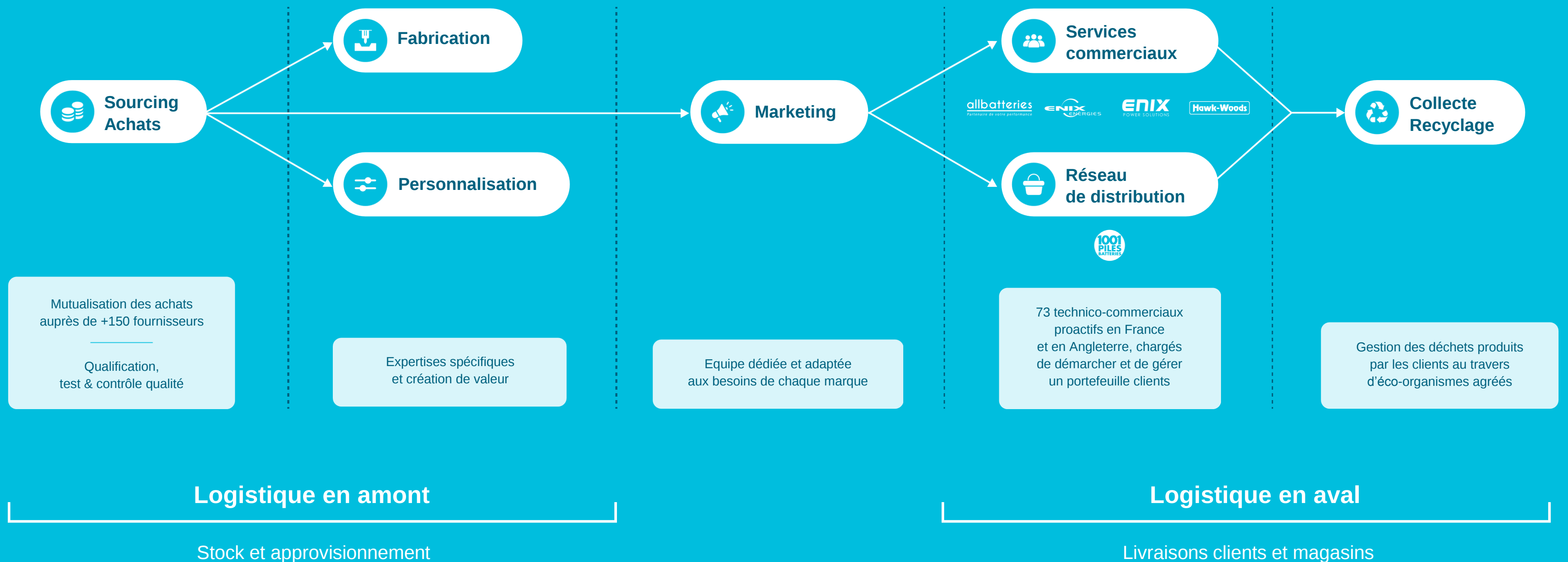
02 Stratégie & chiffres clés

03 Politique RSE

04 Perspectives



Notre chaîne de valeur⁺



Nos piliers stratégiques+

03 Une organisation performante

Tirer parti d'une force de ventes ultra-spécialisée & disposer des stocks adaptés en s'appuyant sur un logistique aval efficace et concentrée.

02 Des services et solutions complémentaires

Fournir des expertises associées indispensables.

04 Une clientèle diversifiée

Faire preuve de résilience face aux cycles de marché et tirer parti d'une clientèle institutionnelle solide.

01 Une offre multi-spécialistes large

Répondre à des besoins spécifiques récurrents en s'appuyant sur des marques fortes.

05 Une démarche RSE

Axe de différenciation et point d'entrée clé pour les clients grands comptes.



Les avantages+

- Adresser des marchés portés par la mobilité et l'IOT.
- Renouvellement pour l'utilisation d'équipements quotidiens.
- Innovation pour proposer des batteries aux performances adaptées à des équipements spécifiques.

Faits marquants

Du 1^{er} semestre 2025⁺

 <i>Partenaire de votre performance</i>				
Vente aux professionnels	Revendeurs & distributeurs	Fabricants & intégrateurs	Professionnels de l'audiovisuel	Vente aux particuliers
11,2 M€ (-3%) 49% des facturations	4 M€ (-5%) 17% des facturations	4,5 M€(+20%) 20% des facturations	1 M€ (+11%) 4% des facturations	2,2M€ (-8%) 10% des facturations
Les difficultés techniques de la nouvelle plateforme WEB	Des ventes dans une conjoncture difficile (notamment le BTP)	Croissance soutenue en France et en Espagne	Redressement progressif des ventes depuis la crise du cinéma	Baisse conforme aux objectifs de création de valeur

Une organisation performante +



Structure à coût fixe maîtrisée

parée pour la croissance du chiffre d'affaires.



Capacité à répondre à des marchés publics

assurant une récurrence des ventes sur 2 à 4 ans.
Marché public et contrat cadres : environ 40 % du CA.



Résilience grâce à la diversité des clients :

multi secteurs et multi pays.



Approche BtoB complémentaire

constituant un gisement d'amélioration de la rentabilité.



Taille critique atteinte

affaiblissant l'environnement concurrentiel.

QUELQUES EXEMPLES DE CONTRATS CADRES



Compte de résultats consolidés résumé

Du 1^{er} semestre 2025

En bref.

Progression de l’activité BtoB de +3,6% versus 1^{er} semestre 2024. Bonne tenue des prix de vente.

Baisse de la marge brute provenant de la contraction de l’activité BtoC aux marges plus élevées et de la variation de stock négative.

Une masse salariale stable (22,4% du CA soit 5 M€) et des autres achats et charges externes impactées par l’inflation (progression de +6% à 4,1M€).

en millions d'euros	1 ^{er} semestre 2024	1 ^{er} semestre 2025 ¹	Variation en euros	Variation en %	Année 2024 ²
Chiffre d'affaires	22,12	22,41	+0,30	+1,3%	42,89
Marge brute	10,18	9,30	-0,87	-8,5%	18,93
<i>en % du CA</i>	46%	41,5%			44,1%
EBITDA³	1,08	0,00	-1,07		1,04
<i>en % du CA</i>	4,9%	0%			2,4%
Résultat d'exploitation	0,74	-0,40	-1,14		0,53
<i>en % du CA</i>	3,4%	1,8%			1,2%
Résultat financier	0,02	-0,22	-0,24		-0,19
Résultat exceptionnel	-0,15	-0,01	+0,14		-0,15
Résultat net consolidé	0,53	-0,64	-1,17		0,89
<i>en % du CA</i>	2,4%	2,9%			0,2%

^[1] Les résultats semestriels ne sont pas audités par les commissaires aux comptes.

^[2] Les résultats annuels sont audités par les commissaires aux comptes.

^[3] L'EBITDA est calculé par le résultat d'exploitation, augmenté des dotations nettes aux amortissements et provisions.

Bilan consolidé résumé du 1^{er} semestre 2025

Actif, en M€	30 juin 2024 ⁽²⁾ 6 mois	30 juin 2025 ⁽²⁾ 6 mois	31 déc. 2024 ⁽³⁾ 12 mois
Immobilisations incorporelles	5,33	5,16	5,31
Immobilisations corporelles	1,30	1,44	1,48
Immobilisations financières	0,44	0,45	0,45
Actif immobilisé	7,07	7,07	7,25
Stocks et en-cours	10,73	10,35	11,19
Avances et acomptes versés	1,14	0,70	0,46
Créances clients et comptes rattachés	9,03	7,98	7,80
Autres créances et comptes de régularisation	2,90	2,56	2,77
Disponibilités	1,25	1,85	2,48
Actif circulant	25,05	23,46	24,71
Total Actif	32,12	30,53	31,96

CP & Passif, en M€	30 juin 2024 ⁽²⁾ 6 mois	30 juin 2025 ⁽²⁾ 6 mois	31 déc. 2024 ⁽³⁾ 12 mois
Capital social ou individuel	2,89	2,89	2,89
Primes d'émission, de fusion, d'apport	6,90	6,90	6,90
Ecart de conversion	-0,31	-0,55	-0,23
Réserves	4,73	5,10	4,80
Acomptes sur dividendes	0,00	0,00	0,00
Résultat Groupe	0,53	-0,64	0,89
Capitaux propres - Part du groupe	14,73	13,68	14,44
Provisions pour risques et charges	0,77	0,46	0,49
Emprunts et dettes financières	6,83	7,51	7,40
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	6,16	6,20	6,73
Dettes fiscales et sociales	1,85	1,49	1,47
Autres dettes et comptes de régularisation	1,78	1,16	1,40
Dettes	16,62	16,37	17,02
Total Passif	32,12	30,53	31,96

En bref.

- Baisse significative des stocks de -7,5% versus 31.12.2024.
- Poursuite des mesures pour améliorer le recouvrement des créances clients.
- Les emprunts de PGE souscrits en 2020 se terminent en 2026 . Le Gearing (41%) reste bien maîtrisé.

Flux de trésorerie consolidés résumés

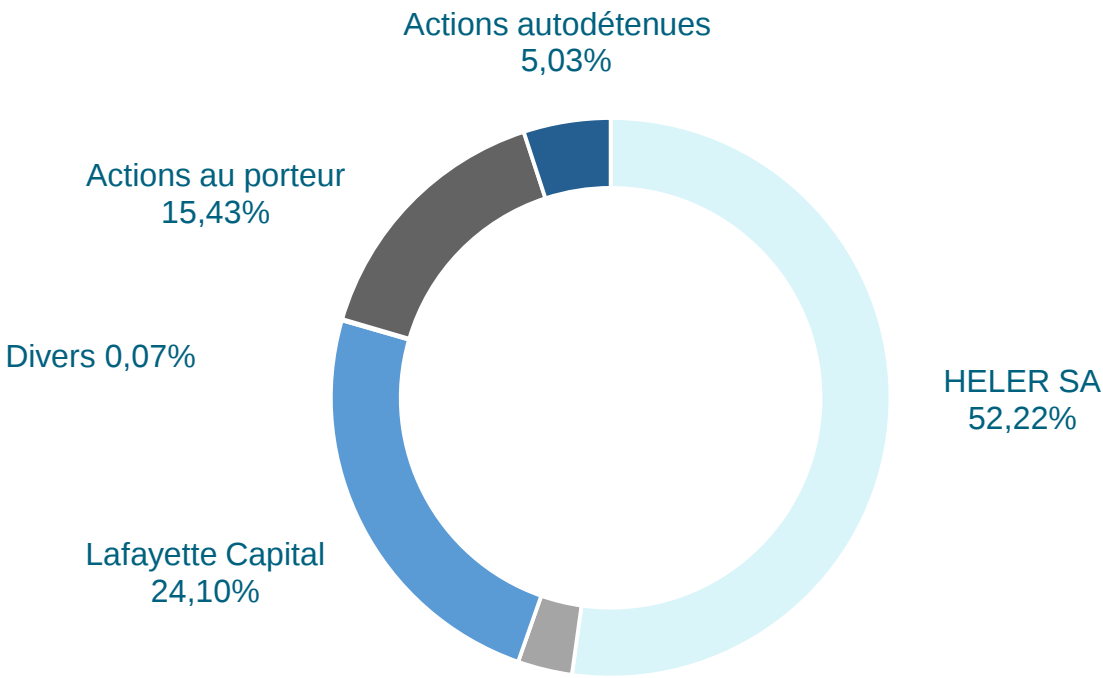
Du 1^{er} semestre 2025

En bref.

- Evolution du BFR limitée surtout par la baisse des stocks.
- Les décaissements liés aux investissements ou CAPEX sont très nettement réduits sur la période.
- Poursuite de la réduction des dettes en ligne avec la politique de remboursement du Groupe (fin des PGE en 2026)

Actif, en M€	30 juin 2024 ⁽²⁾ 6 mois	30 juin 2025 ⁽²⁾ 6 mois	31 déc. 2024 ⁽³⁾ 12 mois
Résultat groupe	0,53	-0,64	0,09
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	0,88	-0,48	0,37
Variation du BFR	-1,23	-0,21	0,17
Flux net de trésorerie généré par l'activité	-0,35	-0,69	0,54
Décaissements provenant de l'acquisition d'immo.	-0,25	-0,1	-0,54
Variation des actions propres	-0,21		-0,18
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-0,46	-0,07	-0,68
Remboursements d'emprunts, variation de dettes fin. et d'intérêts	-0,89	-0,66	-1,57
Dividendes versés	-0,24		-0,24
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-1,12	-0,06	-0,81
Variations de trésorerie	-1,87	-0,81	-0,89
Trésorerie d'ouverture	-0,78	-1,67	-0,78
Trésorerie de clôture	-2,65	-2,48	-1,67

Répartition du capital au 31/12/2024

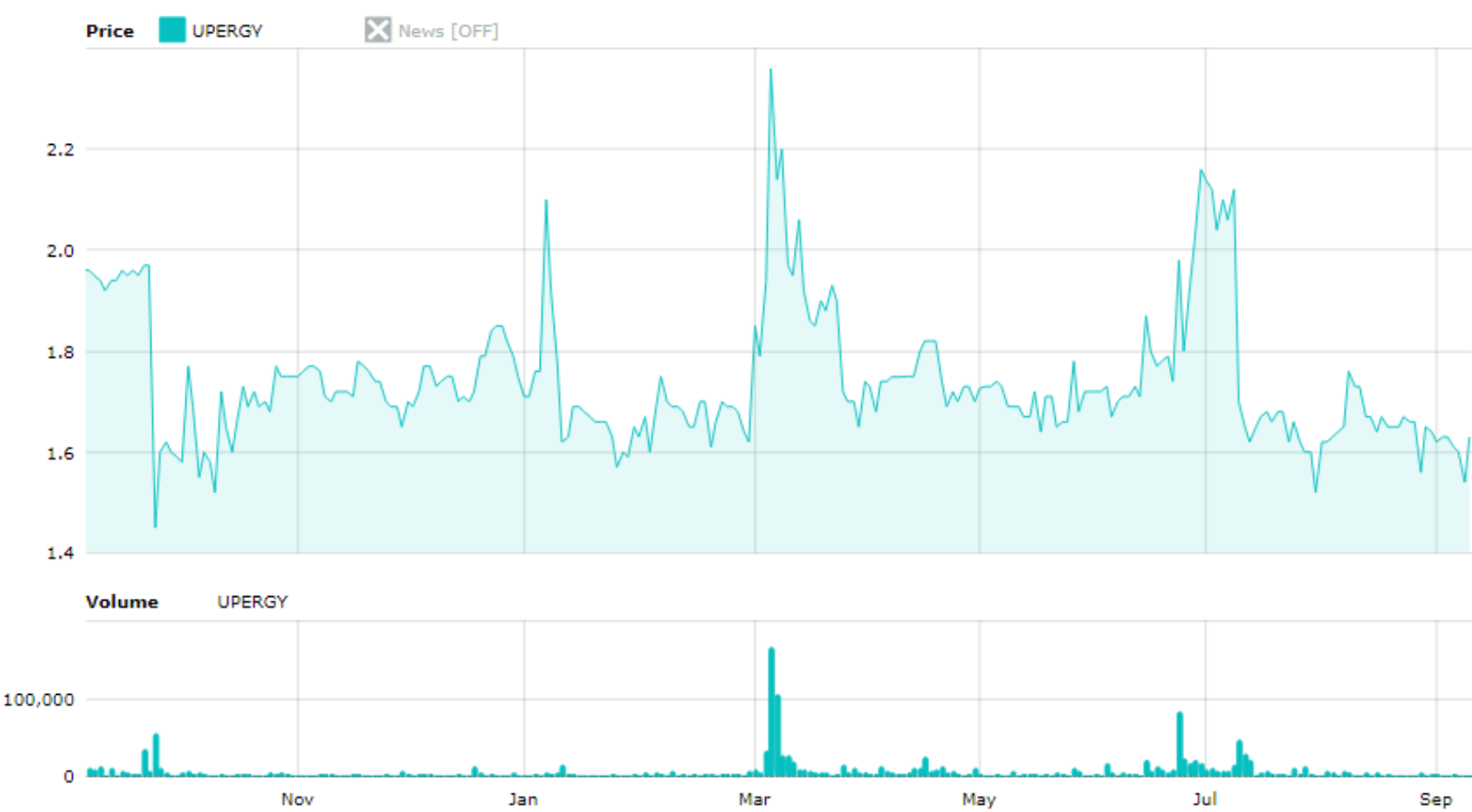


HELER SA : société détenue par David Buffelard, PDG d’Upergy

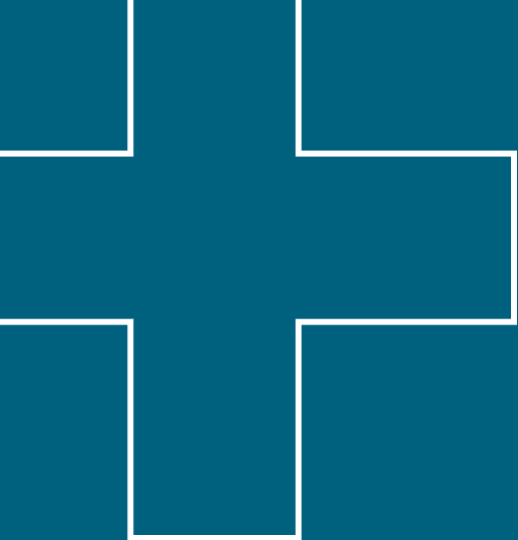
Cotation : Groupe E2, en continu

Indices : EN Growth ALLSHARE, EN G ALL-SHARE GR / NR
Contrat de recherche : InExtenso

Évolution du cours de bourse de l’action Upergy



Données au 10 septembre 2025, source : Euronext
Note : Cessation du contrat de liquidité au 31 mars 2025



01 Profil

02 Stratégie & chiffres clés

03 Politique RSE

04 Perspectives





Nos valeurs⁺

3 valeurs autour de l'humain

- + Ensemble
 - + Convivialité
 - + Respect
-

3 valeurs autour de la performance

- + Ambition
- + Excellence
- + Créativité

Nos certifications⁺

ISO 14001

Système de management de l'environnement

La norme ISO 14001 donne un cadre pour mesurer et maîtriser les impacts environnementaux engendrés par notre activité, et nous mène à conduire une stratégie d'amélioration continue dans la réduction de notre empreinte environnementale.

ISO 13485

Dispositifs médicaux

La norme ISO13485 précise les différentes exigences des systèmes de management de la qualité pour l'industrie des dispositifs médicaux. Nous produisons des batteries NX pour des dispositifs médicaux de classe I, IIa et IIb.

ISO 20400

Achats responsables

Dans notre démarche «achats responsables», nous validons que nos fournisseurs respectent la Charte des Nations Unies. Nous mettons en place un dialogue avec eux autour des sujets de la traçabilité de l'extraction des minéraux notamment ceux en zone de conflit et/ou avec un risque hydrique avéré. La réduction de l'empreinte carbone est également un axe de réflexion majeur.

ISO 9001

Système de management de la qualité

Nous avons pour priorité la satisfaction de nos clients.

Grâce à la norme ISO9001, nous favorisons les processus de production les plus respectueux pour garantir des produits et services de qualité optimale, tout en veillant à l'amélioration continue de nos processus.

ISO 45001

Santé et sécurité au travail

La norme ISO45001 confirme notre implication en faveur d'un management respectueux de la santé et de la sécurité de nos salariés.



Engagement

Social



**8,1/10 de bien-être
au travail**

Contre 7,6 en 2021



**20,6% de taux
de formation**



**3,4% de taux
d'absentéisme**



**94% de salariés
permanents**



**Index d'égalité H/F
de 84/100**

Cet objectif social regroupe
les enjeux de sécurité, de diversité
et de bien-être au travail.

UPERGY souhaite éviter les accidents
physiques comme psychologiques, faire
en sorte que ses collaborateurs/trices
se sentent bien au travail et arrivent à
gérer leur vie professionnelle en
harmonie avec leur vie personnelle.

01 Accord d'entreprise relatif au développement
et au maintien dans l'emploi des personnes
en situation de handicap

02 Charte diversité

03 Charte LGBTQ+

04 Norme ISO 45001

05 Facilitateurs RSE :
des ambassadeurs impliqués

06 Charte télétravail

07 Protocole de harcèlement

08 Procédure lanceur d'alerte

Engagement

Sociétal

Cet objectif sociétal regroupe les enjeux d'une gouvernance éthique et transparente, et de l'engagement de l'entreprise à agir en faveur d'une société plus juste et respectueuse de l'environnement.



52,3% de femmes cadres



7,8k euros alloués au mécénat d'entreprise auprès d'associations



59 heures allouées à la formation anti-corruption
Sur le plan 2023-2025

- 01 Application du code de conduite anticorruption MiddleNext
- 02 Participation aux ateliers de réflexion sur la taxonomie verte
- 03 Charte éthique
- 04 Norme ISO 45001
- 05 Soutien actif de différentes organisations pour couvrir les O.D.D. (Objectifs de Développement Durable) sur lesquels nous n'avons pas les moyens d'agir directement : pas de pauvreté, faim « zéro », éducation de qualité, paix, justice et institutions efficaces

Engagement

environnemental



Sur la base de notre bilan carbone (scope 1, 2 & 3) nous organisons notre réduction d'émissions de GES avec comme objectif de respecter le calendrier fixé par l'ONU.



237 fournisseurs de rang 1 en Europe
Contre 178 en 2021



86,6T de piles et accumulateurs collectés



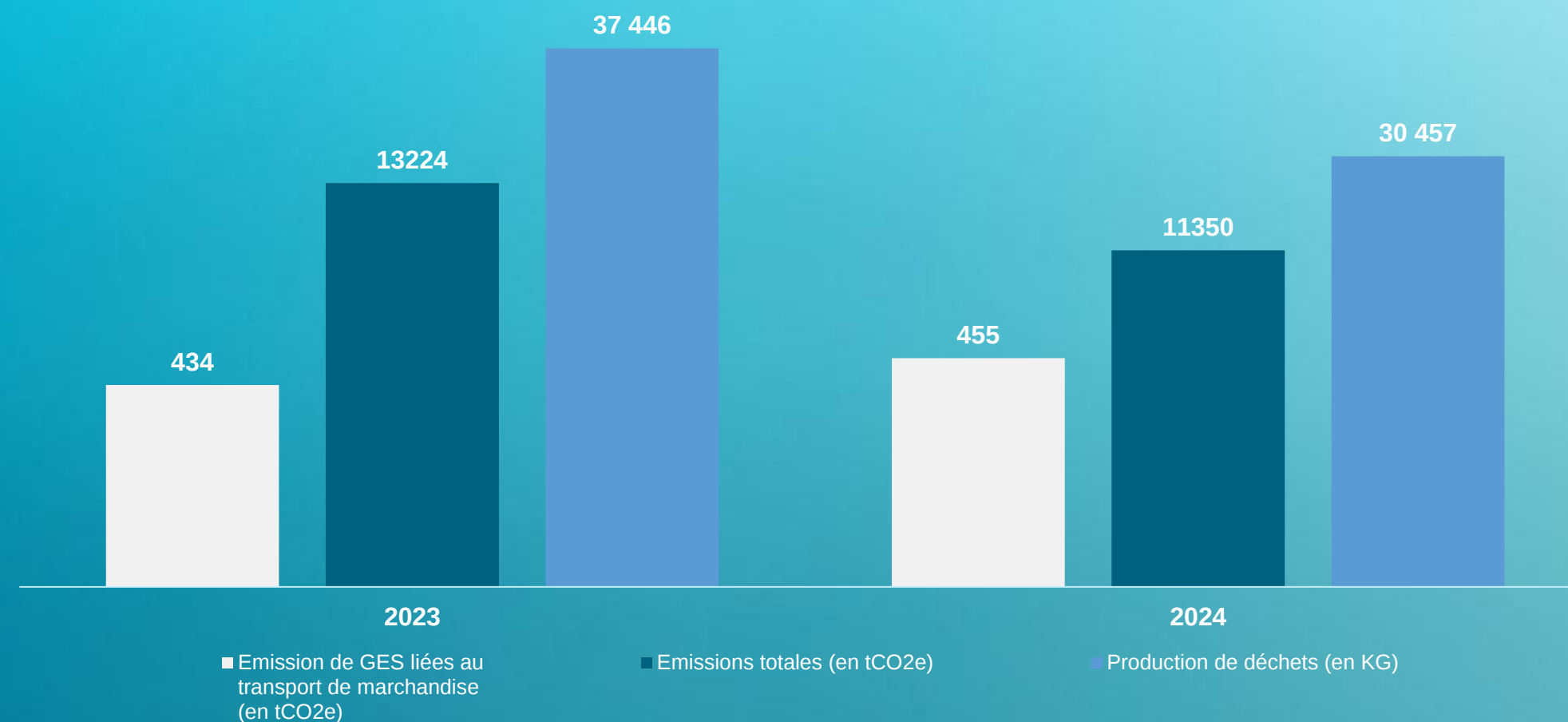
56% du chiffre d'affaires réalisé en Europe

L'innovation durable

- 01** Certification norme ISO 20400 « achats responsables » pour repenser notre supply-chain.
- 02** Développement de l'offre de reconditionnement de toutes les technologies de batteries
- 03** Intégration de l'écoconception
- 04** Optimisation de la collecte et du recyclage. Administrateur chez l'éco-organisme BATRIBOX.

Engagement

environnemental

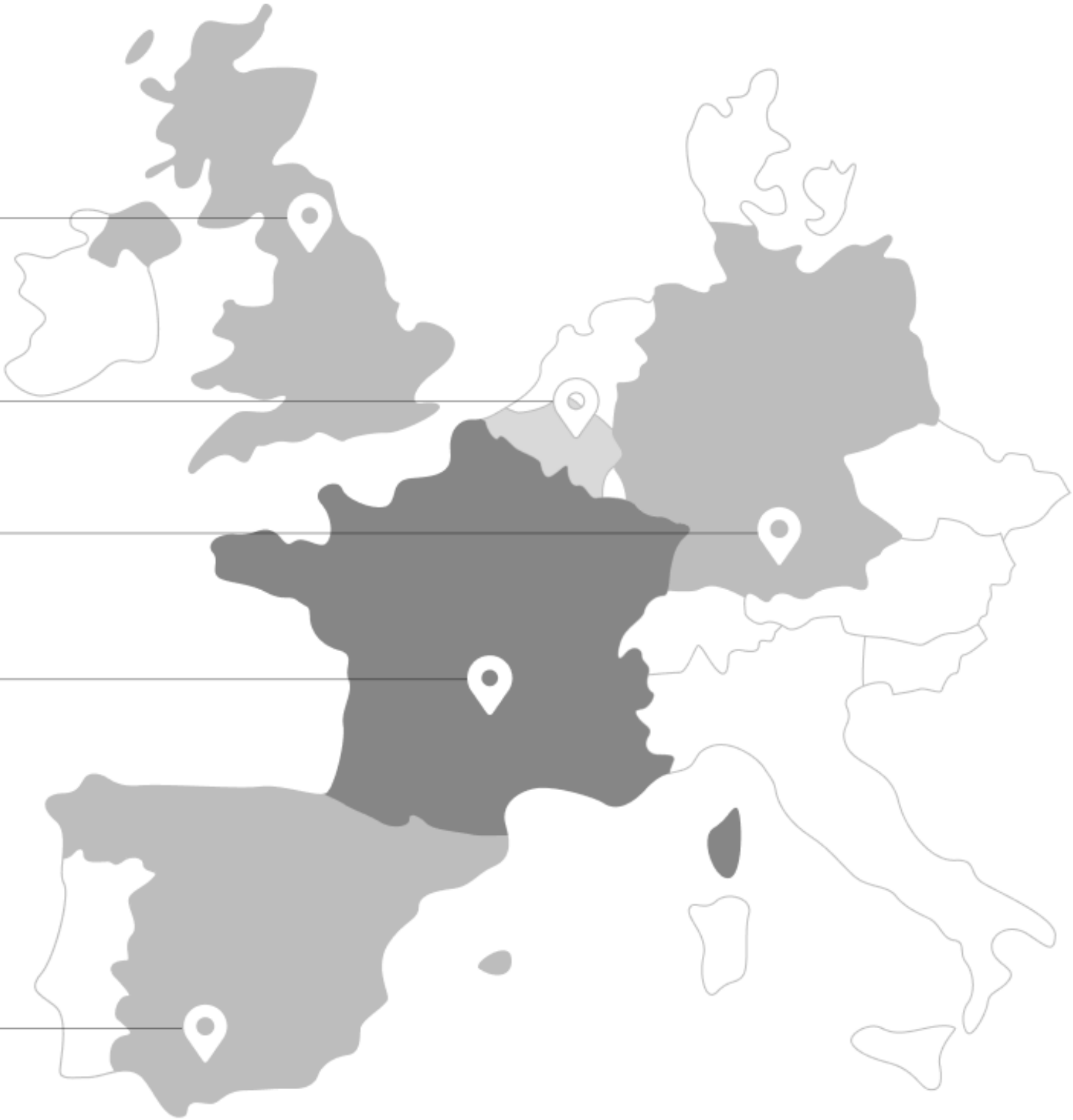


Réduire l'impact environnemental

- 01 Bilan Carbone avec pour objectifs : MESURER – RÉDUIRE – COMPENSER
- 02 Certification ISO 14001
- 03 Politique Zéro papier
- 04 Réduction de l'impact carbone en développant les livraisons directes fournisseur/client
- 05 Optimisation des emballages des produits en supprimant les plastiques.
- 06 Mise en place d'objectifs RSE dans chaque département

Gestion des déchets produits par nos clients⁺

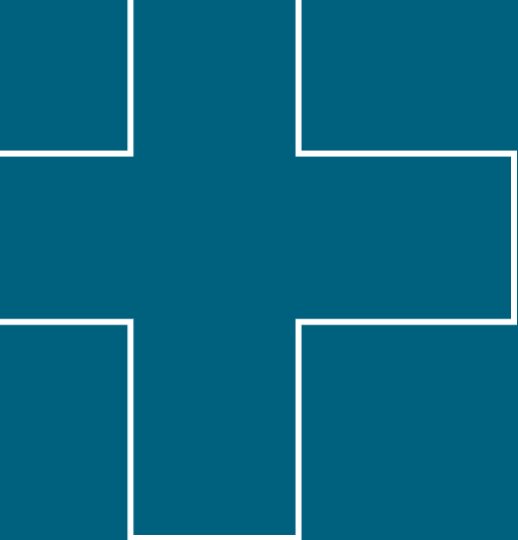
- 
a Reconomy Group company
- 
- 
Batterie Rücknahme System
- 
- 
- 
L'ÉCO-ORGANISME NOUVELLE GÉNÉRATION
- 



87T

de piles et accumulateurs
Recylés en 2024





01 Profil

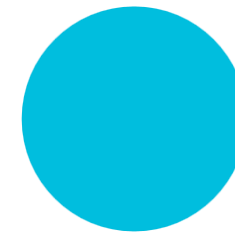
02 Stratégie & chiffres clés

03 Politique RSE

04 Perspectives

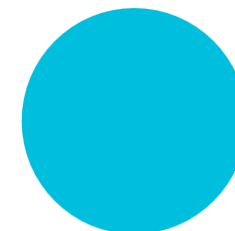


Les attentes 2025



Rentabilité du S2 supérieure à celle du S1

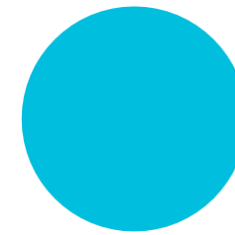
- Hausse de la marge brute :
 - Effet technique moindre
 - Hausses tarifaires passées
 - Baisse des prix de revient
- Poursuite de la réduction des charges.
- Réorganisation engagée avec effets surtout sur 2026.



Maîtrise du besoin de trésorerie

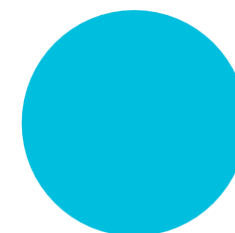
- Poursuite de la baisse des stocks.
- Poursuite de la réduction des dépenses d'investissement.

Les attentes 2025



Un nouveau plan stratégique a été défini

Devenir un acteur robuste et incontournable en Europe, dans le domaine de l'énergie portable de petite et moyenne puissance, en adoptant des pratiques durables et innovantes pour un avenir énergétique plus responsable, en plaçant l'humain au centre de nos actions.



Articulé autour de 4 piliers



Focus réorganisations engagées

Terminées ou en cours :

- Transfert de l'atelier de Solihull (UK) sur la Tunisie. Impact : 8 personnes à l'atelier + 2 en logistique + 1 responsable technique.
- Cession sous contrat de franchise de 6 magasins succursales aux responsables de ces magasins. Impact : 12 personnes.
- Baisse d'effectifs dans différents services :
 - 1 Responsable d'Exploitation logistique (FR) (fonction assurée par le Directeur Logistique suite baisse des volumes en logistique et des effectifs)
 - 1 Directeur Marketing (FR) (fonction reprise par le DG)
 - 1 Chargée de communication (FR)
 - 1 Chargé de recrutement (FR) (moins de recrutements)
 - 1 Technicien en charge des retours clients (activité transférée en Tunisie)
 - 1 Directeur des ventes (UK) (fonction reprise par le Directeur Pays)
 - (1 Commercial terrain (FR) (le dernier que nous avons) remplacé par un commercial sédentaire)

Soit 29 temps pleins en moins en Europe et 10 en plus en Tunisie.

Focus réorganisations engagées

A venir :

- Cession sous contrat de franchise des 3 magasins succursales restants. Impact : 6 personnes.
- Fermeture du site de Croix (FR) fin décembre. Impact : loyer uniquement, les 3 commerciaux viendront sur le site de Saint-Egrève ou seront en full télétravail.
- Sous-traitance de la logistique en Espagne. Impact = réduction coût personnel (1 personne) + loyer.
- 1 Directeur Pays (ES) à remplacer par un Responsable Commercial.

Soit 7 temps pleins en moins en Europe à venir.

Au total 36 temps pleins en moins en Europe / 10 en plus en Tunisie.

Pour 279 salariés au 31.12.2024, soit une baisse de 9,3%.

Focus plan stratégique à 10 ans

Marché :

- Être leader Européen (présence dans 10 pays).
- Ne pas créer de dépendance à certains clients et garder la maîtrise des clients (plus gros clients < 5% du CA).
- Faire de l'activité OEM la partie majeure (part du CA > 35%).
- Arrêt de l'activité BtoC sous 5 ans.
- Développer notre Chiffre d'Affaires dans les services (> à 10%).
- Être l'acteur de la consolidation du marché.
- Rester un concepteur et un assembleur de packs : ne pas faire d'intégration verticale, ne pas développer de BMS en propre, rester multi-technologies.
- Ne pas se lancer dans le stockage d'énergie lié aux énergies renouvelables.

Robustesse :

- Avoir la meilleure qualité de service sur notre marché et être dans les meilleurs standards
- Avoir une veille technologique forte.
- Avoir une veille marché forte.
- Avoir la meilleure rentabilité sur notre marché et être dans les meilleurs standards (EBIT $\geq$ 10%).

Focus plan stratégique à 10 ans

RSE :

- Être dans les meilleurs standards pour mesurer, réduire et compenser.
- Être un acteur influant, sur notre marché, au niveau national et européen du déploiement des bonnes pratiques.

Humain :

- Être dans les meilleurs standards en matière de QVT.
- Avoir un taux d'épanouissement des équipes élevé ($\geq 85\%$).

UP $\pm$ ERGY