

SPADEL SA
Avenue des Communautés 110
1200 Bruxelles
RPM (Bruxelles) 0405.844.436

(la « **Société** »)

**QUESTIONS ET REPONSES (« Q&A ») RELATIVES A L'ORDRE DU JOUR DE
L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES
TENUE LE 24 MAI 2022**

1. Recyclage du PET – évolution des prix – récolte des déchets

1.1 Evolution comparée depuis 2 ans jusqu'à mai 2022 du prix du PET et du rPET (PET recyclé).

REPONSE : Aujourd'hui, nous sommes confrontés à de très fortes hausses d'un ensemble de matières premières :PET, R-Pet, Cartons, énergies, carburants, masses salariales.

A titre d'exemple, en 2020, l'indice du PET était à 100 tandis qu'en 2022, il est à 130.

1.2 La promotion du rPET sur le plan marketing ne va-t-elle pas au-delà des capacités industrielles de production de ce PET recyclé ?

REPONSE : Notre roadmap CSR 2025 stipule que nous souhaitons intégrer 25 % de rPET à l'horizon 2025. Actuellement, la demande est vive et des initiatives sont prises auprès de la Commission européenne afin de garantir à notre secteur un accès au rPET sur la base de la collecte de nos bouteilles.

1.3 Le mode de récolte en Belgique des bouteilles en PET usagées n'influence-t-il pas négativement la qualité de la matière première pour le recyclage (remplacement de Fost+, élargissement du contenu des sacs bleus) ?

REPONSE : La collecte en Belgique s'effectue via Fost+ pour la consommation « à domicile » et les taux de collecte sont exemplaires. Le sac bleu accepte aujourd'hui de nouvelles fractions d'emballages. Des initiatives sont prises pour mieux collecter pour la consommation « Hors Domicile » afin d'éviter les déchets sauvages. Aux dires de Fost+, cet élargissement ne met pas en péril la qualité des emballages collectés grâce à la qualité du tri.

Par ailleurs, nous monitorons continuellement avec nos fournisseurs la qualité du rPET que nous incorporons dans nos bouteilles. Ces derniers continuent à investir dans de nouvelles technologies nous permettant de bénéficier d'une qualité de rPET irréprochable.

1.4 Quid de l'évolution du mode de récolte dans les pays voisins de la Belgique ?

REPONSE : L'ambition est identique dans beaucoup de pays européens à savoir mettre en place un système qui permet d'atteindre un taux de collecte de 90% d'ici 2029, conformément au prescrit de la Directive Single Use Plastics. Certains pays optent pour la consigne comme l'Allemagne ou les Pays-Bas. D'autres pays recherchent des solutions plus innovantes. En Belgique, le taux de collecte pour les bouteilles en PET s'élève à 92% en 2021. Des réflexions sont actuellement en cours afin d'améliorer le taux de collecte pour la consommation « hors domicile ».

2. Incidence d'une consignation des vidanges

- 2.1 Dans un passé encore récent, vous avez effectué un redressement de la dette pour caution qui était en vigueur aux Pays-Bas pour les bouteilles PET. Cette caution existe-t-elle toujours et si oui, quelle est son niveau ?

REPONSE : L'ancien système de cautionnement des emballages PET aux Pays-Bas a été arrêté milieu d'année 2021. Le nouveau système a élargi le cautionnement aux bouteilles PET inférieures à 1 litre. La caution est de 0,25 €/btle pour les bouteilles d'une contenance supérieure ou égale à 1 Lt et de 0,15 €/btle pour les bouteilles d'une contenance inférieure à 1 Lt. Depuis l'introduction du nouveau système, c'est l'organisme centralisateur qui gère le système de cautionnement et bénéficie des éventuelles cautions non récupérées.

- 2.2 Sur quelles années a porté ledit redressement ? Constatez-vous dans les années ultérieures une évolution du comportement des consommateurs qui rapporteraient un pourcentage différent des bouteilles PET consignées vides ?

REPONSE : L'ajustement significatif de la dette caution a été réalisé en 2018. Il portait sur l'ensemble de la dette accumulée depuis l'instauration du système de cautionnement aux Pays-Bas en 2006.

Nous constatons un très bon retour des formats familiaux ce qui est moins le cas pour les petits formats « on the Go ».

3. Fourniture et mise en œuvre des préformes

- 3.1 Selon vos diverses usines (maison mère et filiales), la mise en œuvre des préformes est-elle assurée par vous-mêmes, par une installation d'un fournisseur-tiers au sein de vos usines ou par une installation satellite d'un fournisseur à proximité immédiate de l'usine ?

REPONSE : L'atelier d'injection des préformes a été fermée en 2018. Depuis, nous avons un partenariat avec un prestataire extérieur qui nous offre une plus grande flexibilité dans la production et qui est plus compétitif.

- 3.2 Dans quelle mesure ce mode d'intervention assure-t-il une flexibilité et concurrence entre divers fournisseurs potentiels ? Tous les fournisseurs sont-ils susceptibles de fournir des préformes tant en PET primaire qu'en rPET ?

REPONSE : Oui, tous les fournisseurs sont susceptibles de fournir des préformes tant en PET primaire qu'en rPET.

4. Nouveaux emballages

- 4.1 Très récemment j'ai observé une publicité au sein d'une chaîne de distribution belge d'un emballage « écopack » de 5L pour le Spa Reine. J'ai aussi observé la présentation occasionnelle non pas des six packs de 1,5L, mais de consignements de 8 bouteilles de 1,5L. Votre clientèle devient-elle plus robuste pour porter un tel poids ?

REPONSE: L'Eco Pack est une innovation qui cadre avec nos engagements en matière d'emballage et avec les attentes des clients et consommateurs. Cet emballage sera présent dès le 1er juin sur le marché du Benelux.

L'emballage 8-pack nous permet de vendre davantage de litrage par acte d'achat chez nos consommateurs les plus fidèles. Cette différenciation est un levier important de notre stratégie commerciale qui a pour but de répondre à la « shopping mission » de stockage.

5. Evolution sur les cinq premiers mois de 2022

- 5.1 Selon un quotidien de ce weekend, la période de mars à mi-mai 2022 est « la plus sèche depuis l'année record de 1976 ». La température semble avoir aussi été favorable. Si la température est traditionnellement un facteur qui influence le volume vendu, la sécheresse ne contribue-t-elle pas tout autant ?

REPONSE: La sécheresse n'influe pas sur le comportement du consommateur. Elle nous impose d'être encore plus vigilant sur la gestion de nos aquifères et sur l'importance de réduire notre empreinte « Eau ».

- 5.2 Comment se dessine l'évolution des ventes (en volumes et chiffre d'affaires) sur ces premiers mois de 2022 tant pour les diverses qualités d'eau que les eaux aromatisées ?

REPONSE: Nous enregistrons une croissance de 8% de nos volumes à date dans le Benelux et de +11% de notre chiffre d'affaires.

- 5.3 Quelle est la situation en Bulgarie ? Le pays souffre-t-il de conséquences des conflits voisins pour ce qui concerne votre activité ?

REPONSE: D'un point de vue business, DEVIN ne souffre pas du conflit ukrainien.

- 5.4 Sur le plan du marketing, mon impression d'une « agressivité » plus active de votre part correspond-elle à la réalité ? Si oui, quel est le but poursuivi ?

REPONSE: Je ne parlerais pas d'agressivité mais de présence média renforcée soit pour asseoir la nouvelle campagne de SPA : « Mieux boire, mieux vivre » ou pour accompagner le relancement de notre gamme de limonades. Ceci est possible grâce à une efficacité accrue de nos campagnes 360°, tout en conservant un budget media stable.
