

Questions posées par écrit préalablement à la tenue de l'Assemblée Générale NSC Groupe du 02/06/2022

- **Par Monsieur Stephane Reznikow – Actionnaire au porteur**

1) Les 2,5 M€ des cessions immobilières sur Guebwiller ont-ils bien été encaissés ?

Réponse : Non. Le calendrier de cession est lié à autorisation préfectorale sachant que l'ex Usine Principale est une installation classée.

2) Quel serait l'horizon de vente pour les 5,9 ha de Buhl ?

Réponse : A priori pas avant l'été 2023 sachant qu'une mise à jour du Plan Local d'Urbanisme Intercommunal devrait être réalisée pour fin 2023.

3) L'autocontrôle est-il nanti à ce jour ?

Réponse : Non, aucune garantie n'a été donnée sur les titres auto-détenus.

4) Les confinements en Chine vous ont-ils impacté ? Quelles sont à ce jour les perspectives en Chine ?

Réponse : Comme indiqué en pages 13 et 14 de la présentation faite à l'AG, disponible sur notre site, le marché chinois tarde à redémarrer et il est encore un peu tôt pour définir une tendance.

5) Observez-vous un début de relocalisation de l'industrie textile en Europe ?

Réponse : Concernant le secteur des fibres longues, quelques initiatives ont été engagées dont un projet concernant la production de fibres libériennes en France auquel nous participons.

6) Vous venez d'investir 500 K€ dans Monomatic au nom du salon Drupa... qui se tiendra en 2024: un adossement de Monomatic serait-il envisageable à cette date ?

Réponse : Cet investissement de 500 K€ concerne une machine de démonstration pour les essais clients réalisés chez Monomatic et pourra être exposée à la Drupa. Il n'existe aucun projet d'adossement de Monomatic.

7) Dans quelle mesure pouvez-vous imputer sur les clients Fiber to Yarn la hausse des matières premières ?

Réponse : Les offres commerciales ont une validité de 1 mois et les prix systématiquement revus avant l'envoi de ces offres aux clients. Une fois acceptées, les commandes clients sont rarement renégociées, notamment lorsque les paiements sont prévus par lettres de crédit.

8) Risquez-vous des amendes pour retards de livraison faute de composants ?

Réponse : En théorie, oui sauf à faire jouer la clause de force majeure dans les contrats qui intègrent une telle clause, ce qui est très peu fréquent. Dans la pratique, nous nous efforçons de sécuriser les approvisionnements pour les affaires importantes afin de ne pas risquer des retards de livraison ; ceci permet de ne pas dépasser les délais de validité des lettres de crédit pour ces affaires.