

BORALEX

Journée des investisseurs

2025 | Toronto

Allier croissance durable et performance

Déni de responsabilité

MESURES PROSPECTIVES

Certaines des déclarations contenues dans cette présentation, notamment celles concernant les résultats et le rendement futurs, le plan stratégique, le modèle d'affaires, la stratégie de croissance, la diversification des revenus, l'optimisation, le développement dans le secteur solaire et du stockage, l'élargissement de la clientèle cible par la signature de contrats directement avec des entreprises consommatrices d'électricité, la vente de participations minoritaires ainsi que les objectifs de l'entreprise pour 2030, constituent des déclarations prospectives fondées sur les attentes actuelles, au sens de la législation sur les valeurs mobilières.

Boralex tient à souligner que, de par leur nature même, ces déclarations prospectives comportent des risques et des incertitudes, de sorte que ses résultats ou les mesures qu'elle pourrait adopter pourraient différer sensiblement de ceux indiqués dans ces déclarations ou sous-jacents à celles-ci, ou encore avoir une incidence sur le degré de réalisation d'une déclaration prospective donnée.

Sauf indication contraire de la Société, les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'incidence possible sur ses activités, ses opérations, ses éléments non récurrents ou autres éléments exceptionnels annoncés ou survenus après leur publication. Rien ne garantit que les résultats, le rendement ou les réalisations exprimés ou sous-entendus dans les déclarations prospectives se concrétiseront. Le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives.

Sauf exigence contraire en vertu de la législation sur les valeurs mobilières applicable, la direction de Boralex n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser ces déclarations prospectives afin de refléter de nouveaux renseignements, des événements futurs ou tout autre changement.

MESURES NON CONFORMES AUX NORMES AUX NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE (« IFRS ») ET AUTRES MESURES FINANCIÈRES

Afin d'évaluer le rendement de ses actifs et de ses secteurs d'exploitation, Boralex utilise des mesures de rendement qui ne sont pas conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS »). La direction estime que ces mesures constituent des indicateurs financiers largement reconnus et utilisés par les investisseurs pour évaluer la performance opérationnelle d'une société et sa capacité à générer des flux de trésorerie issus de ses activités. Les mesures financières non conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») et les autres mesures financières fournissent également aux investisseurs un aperçu du processus décisionnel de la Société, puisqu'elles sont utilisées pour appuyer les décisions financières, stratégiques et opérationnelles. Ces mesures financières non conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») et les autres mesures financières ne doivent toutefois pas être considérées comme des substituts aux mesures conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Ces mesures financières non conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») sont principalement tirées des états financiers consolidés audités, mais n'ont pas de signification normalisée en vertu des normes internationales d'information financière (« IFRS »). Par conséquent, elles peuvent ne pas être comparables à des mesures similaires utilisées par d'autres sociétés. Les mesures financières non conformes aux IFRS et les autres mesures financières ne sont pas auditées et présentent d'importantes limites en tant qu'outils d'analyse. Il est donc recommandé aux investisseurs de ne pas les interpréter de façon isolée ni de se fier indûment aux ratios ou pourcentages calculés à l'aide de ces mesures financières non conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS »).

cette présentation contient certaines mesures financières qui ne sont pas conformes aux IFRS. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section « Mesures financières non conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») et autres mesures financières » de cette présentation.

BASE COMBINÉE – MESURES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS

Les informations combinées (« combinées ») présentées ci-dessus résultent du regroupement des informations financières de Boralex Inc. (« Boralex » ou la « Société ») établies selon les normes internationales d'information financière (« IFRS »), et de la quote-part des informations financières des Participations. Ces Participations représentent des investissements importants pour Boralex et, bien que les normes internationales d'information financière (« IFRS ») ne permettent pas la consolidation de leurs informations financières avec celles de Boralex, la direction estime que les informations combinées constituent des données utiles pour évaluer le rendement de la Société. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section « Mesures non conformes aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») et autres mesures financières » dans cette présentation.

GÉNÉRAL

Les données exprimées en pourcentage sont calculées à partir de montants exprimés en milliers de dollars.

Nos conférenciers aujourd'hui



Patrick Decostre

Président et chef de la direction



Bruno Guilmette

Premier vice-président et chef de la direction financière



Pascal Laprise-Demers

Vice-président principal, Stratégie corporative et performance d'affaires



Marie-Pierre Morel

Directrice principale, Développement (Québec)



Adam Rosso

Vice-président principal, Développement, Amérique du Nord



Julie Cusson

Vice-présidente principale, Royaume-Uni



Nicolas Wolff

Premier vice-président et directeur général, Europe



Robin Deveaux

Premier vice-président et directeur général, Amérique du Nord



Mihaela Stefanov

Vice-présidente principale, Gestion intégrée des risques et RSE

Ordre du jour

- _ Perspectives du Président et chef de la direction
- _ Création de valeur : cibles et stratégie financière
- _ Nos piliers stratégiques et notre trajectoire de croissance projetée
- _ Saisir les opportunités du marché
- _ Excellence opérationnelle : concentration sur la chaîne logistique
- _ RSE et risques : renforcer la résilience
- _ Points clés et période de questions



Perspectives du Président et
chef de la direction

« Notre stratégie 2030
renforcera notre capacité
à générer des flux de
trésorerie à long terme
en augmentant la durée
moyenne restante de nos
contrats, qui passera de
11 ans en 2024 à 14 ans
en 2030. »

Patrick Decostre

Président et chef de la direction

Agir aujourd'hui pour un avenir faible en carbone



35 +
ans de succès



826
employés ¹



3,2 GW
en exploitation
dans 4 pays ²



90 %
de revenus
contractuels ^{2, 4}



11
ans de durée
moyenne pondérée
restante des
contrats d'achat
d'électricité ^{2, 3}



3,3 G\$
en capitalisation
boursière ^{1, 4}

¹ En date du mois de juin 2025.

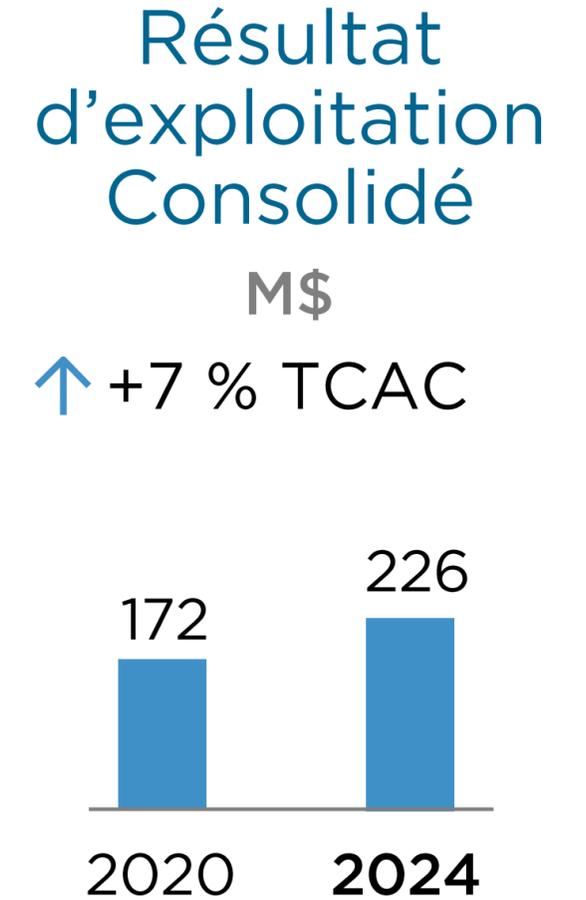
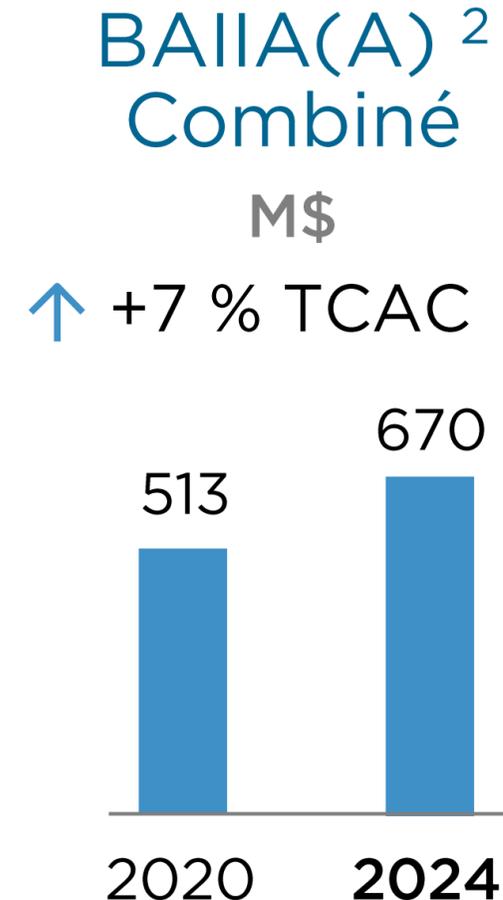
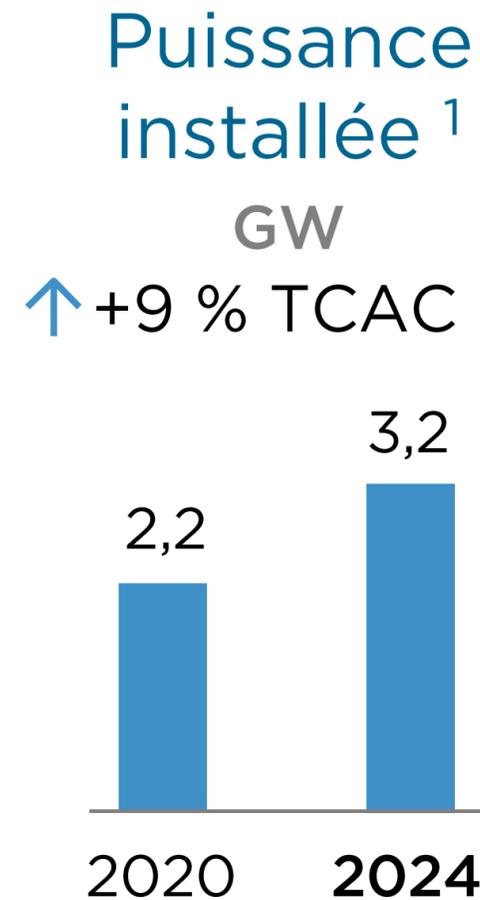
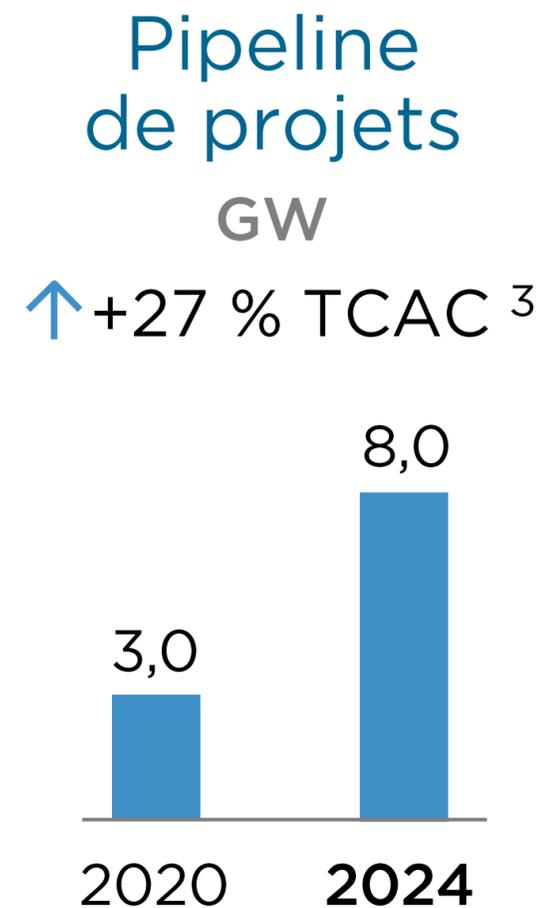
² En date du mois de décembre 2024.

³ La durée moyenne pondérée restante comprend également les contrats non activés pour les sites récemment mis en service.

⁴ Le pourcentage de la puissance installée faisant l'objet de contrats de vente d'énergie ou de suppléments de rémunération, ainsi que la capitalisation boursière, constituent des mesures financières supplémentaires. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section « Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières » de cette présentation.

Capitaliser sur des bases solides

Progrès significatifs depuis notre dernier plan stratégique, mis à jour en 2021



¹ La puissance installée reflète 100 % des filiales de Boralex dans lesquelles Boralex est l'actionnaire contrôlant. Elle inclut également la part de Boralex dans les entités sur lesquelles elle n'exerce pas de contrôle et qui sont comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence.

² Le Combiné est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'a pas de définition normalisée selon les IFRS. Par conséquent, cette mesure peut ne pas être comparable à des mesures similaires utilisées par d'autres sociétés. Le BAIIA(A) correspond au total des mesures sectorielles. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section *Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières* de cette présentation.

³ Le taux de croissance annuel composé (TCAC) est une mesure financière supplémentaire. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section *Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures financières* de cette présentation.

Favoriser une croissance organique de manière rigoureuse



– Viser une forte croissance financière

Soutenue par de nouveaux indicateurs: le flux de trésorerie d'exploitation Consolidé par action et le flux de trésorerie discrétionnaires Consolidé par action ¹

– Maintenir une rigueur financière

Objectif de taux de rendement interne ² (TRI) avec levier financier minimum de 10 % à 12 %, ajusté en fonction du coût du capital et des risques spécifiques au marché

¹ Le TRI est une mesure financière supplémentaire. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section *Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières* de cette présentation.

² Les flux de trésorerie discrétionnaires par action sont un ratio non conforme aux PCGR et ne font pas l'objet d'une définition normalisée selon les IFRS. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation par action constituent une mesure financière supplémentaire. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section « *Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières* » de cette présentation.

Faire évoluer notre position stratégique avec une vision claire



- Tirer parti des fondamentaux solides du marché et de nos avantages concurrentiels **pour créer une valeur durable**
- Augmenter la durée moyenne pondérée restante des contrats d'achat d'électricité **de 11 ans en 2024 à 14 ans en 2030**
- S'appuyer sur l'expertise de l'équipe de direction **pour tirer parti d'une solide connaissance du marché local**
- Explorer les opportunités stratégiques de fusions et acquisitions au Royaume-Uni et dans certaines régions clés des États-Unis **comme levier complémentaire à la croissance organique, en tant que potentiel supplémentaire non intégré aux objectifs financiers**



Création de valeur :
cibles et stratégie financière

« Nous continuerons de préserver la solidité de notre bilan, tout en augmentant notre flexibilité financière pour répondre à une croissance des investissements attendue. »

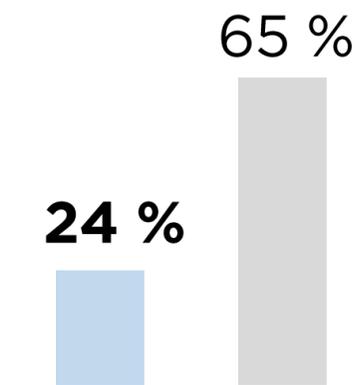
Bruno Guilmette

Premier vice-président et chef de la direction financière

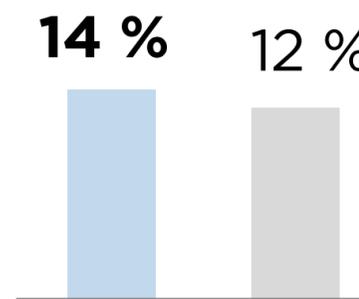
Solide expérience en matière de discipline financière

Une performance supérieure à la moyenne de nos pairs ¹

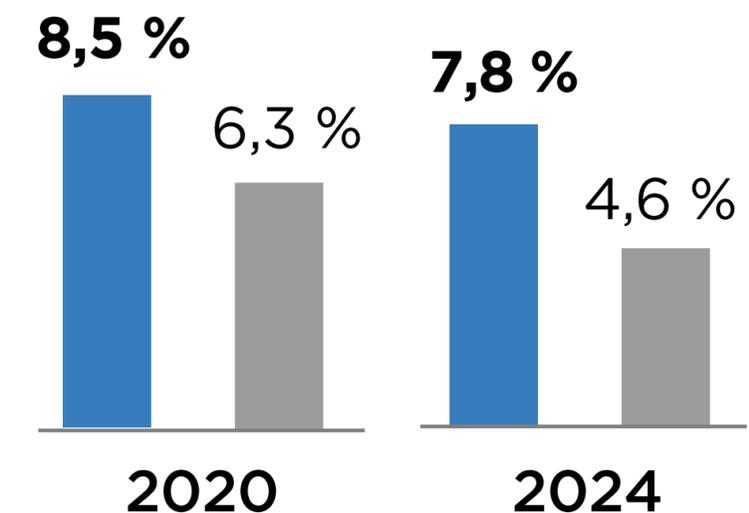
Croissance du capital investi moyen entre 2020 et 2024



Croissance des flux de trésorerie entre 2020 et 2024 ²



Rendement des flux de trésorerie sur le capital investi ³



■ Boralex
■ Moyenne des pairs

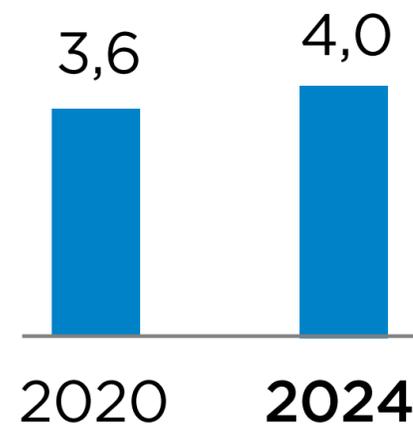
¹ Pairs de référence : Innergex, Northland Power, Brookfield Renewable Partners, Neoen, Voltalia, Clearway Energy

² L'impact de la rente inframarginale est exclu des éléments hors trésorerie liés aux activités de 2024, qui s'élèvent à 196 M\$, principalement attribuable à un paiement effectué au troisième trimestre 2024. La rente inframarginale n'a pas été reconduite pour l'année 2025.

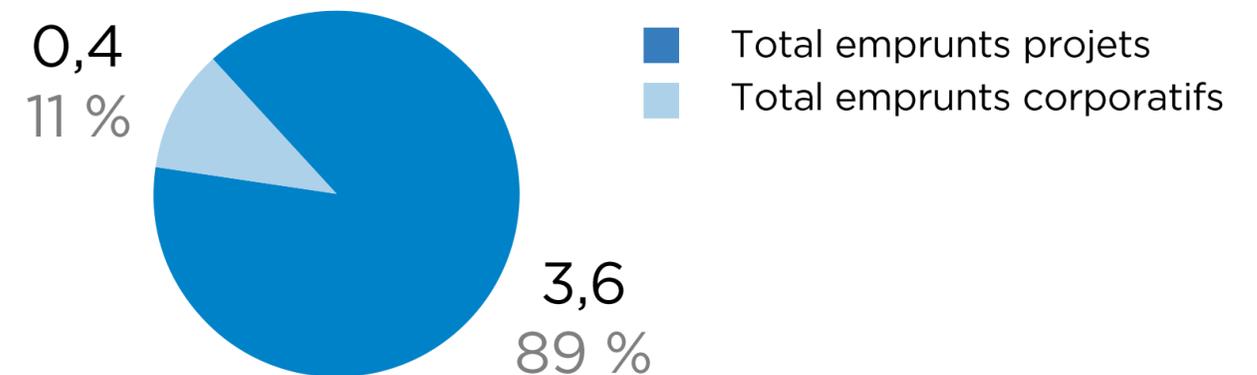
³ Flux de trésorerie net provenant des activités d'exploitation (fonds provenant des opérations + éléments extraordinaires + variations du fonds de roulement) / capital investi moyen (emprunt + capitaux propres + actions privilégiées)

Approche structurée d'allocation du capital

Emprunt consolidé
Solde du capital en \$G
(+3 % TCAC)
Au 31 décembre 2024



Répartition des emprunts
Solde du capital en \$G
Au 31 décembre 2024



- _ Trajectoire maîtrisée de l'emprunt
- _ Émission minimale d'actions
- _ Le total des emprunts projets dette représente 89 % des emprunts totaux

- _ Opportunités de refinancement saisies
- _ Réalisation de valeur grâce à la vente de 30 % de la plateforme française en 2022

Nos cibles d'affaires pour 2030 ¹



Doubler notre puissance installée grâce à une croissance organique pour atteindre environ **7 GW** d'ici 2030, en s'appuyant sur notre pipeline de 8 GW

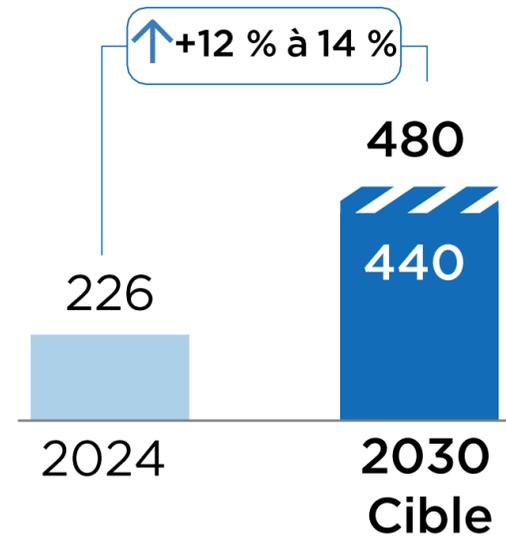


Continuer de bâtir une organisation **sécuritaire, inclusive et responsable**, engagée vers une **trajectoire net-zéro 2050**

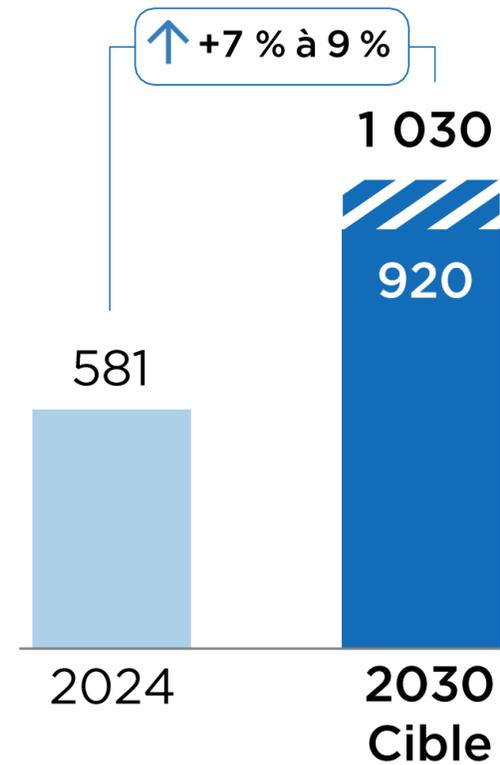
¹ Pour plus d'informations sur les hypothèses clés et les facteurs de risques relatifs aux cibles du plan stratégique 2030, se référer à la rubrique *Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières* de cette présentation.

Nos cibles financières pour 2030

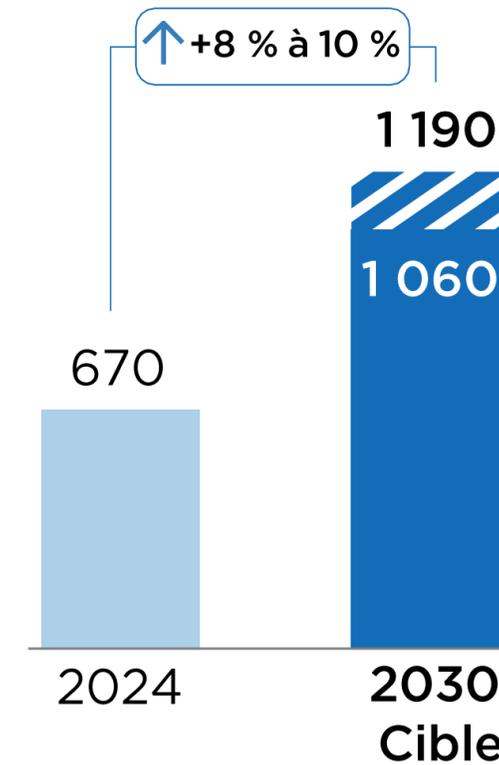
Résultat d'exploitation Consolidé
M\$



BAIIA(A) Consolidé
M\$



BAIIA(A) Combiné
M\$



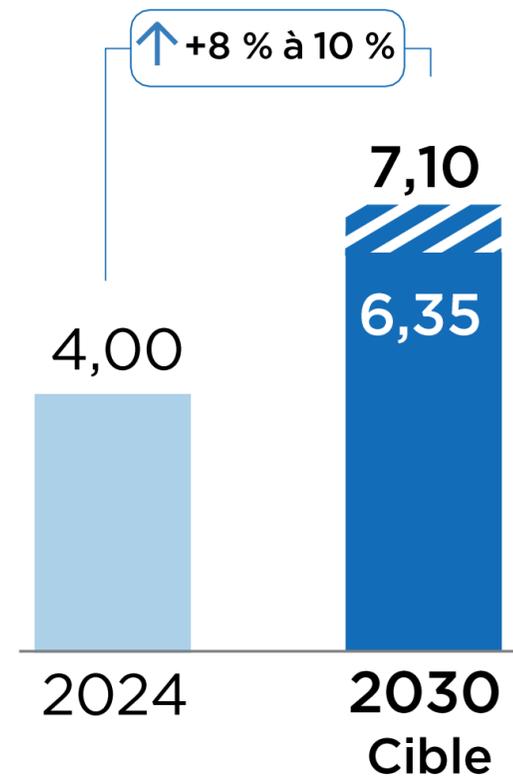
Atteindre un TCAC¹ de 12 % à 14 %
du résultat d'exploitation Consolidé, de 7 % à 9 %
de BAIIA(A) Consolidé et de 8 % à 10 % de BAIIA(A) Combiné,
grâce à notre croissance organique.

¹ Taux de croissance annuel composé ; ajusté en fonction du risque; conformément à notre communication aux investisseurs, octobre 2024. Prime de risque fixe par rapport aux taux sans risque.

Nos cibles financières pour 2030

Flux de trésorerie nets reliés aux activités d'exploitation par action (Consolidé)

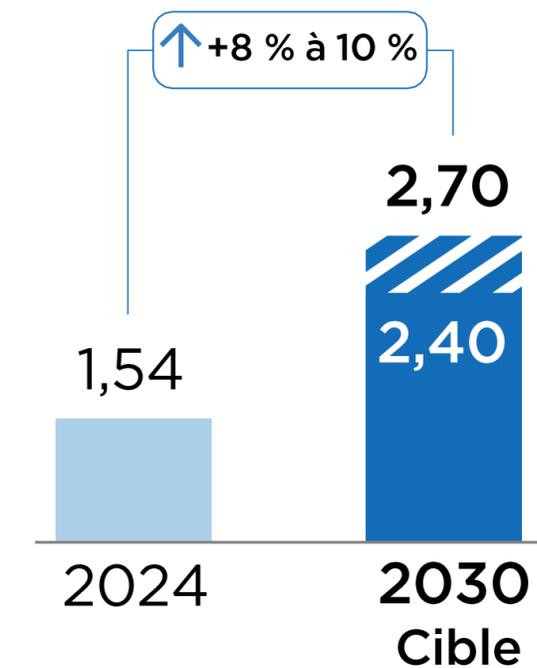
\$



Atteindre un TCAC de 8 % à 10 % des flux de trésorerie nets reliés aux activités d'exploitation par action Consolidé et des flux discrétionnaires par action Consolidé, grâce à notre croissance organique.

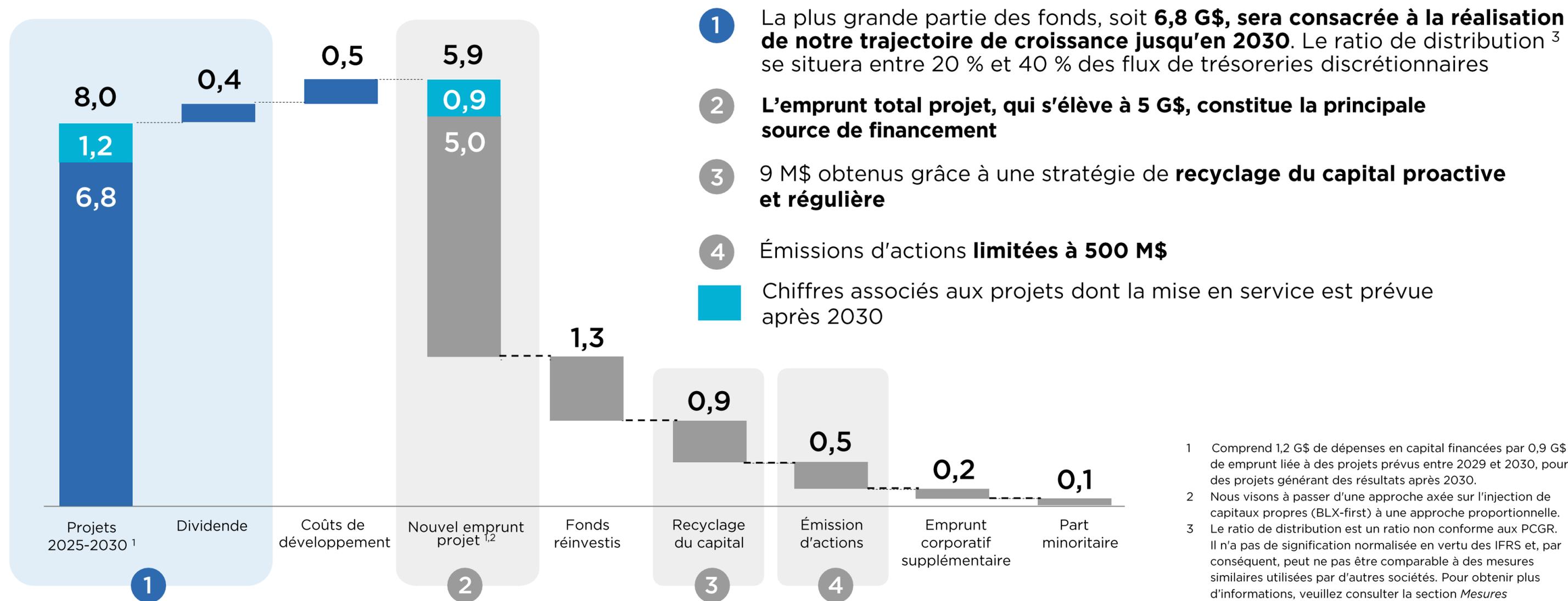
Flux de trésorerie discrétionnaires par action (Consolidé)

\$



Financer nos ambitions de croissance organique

grâce à une allocation disciplinée et flexible du capital,
sans émission d'actions à court terme



1 Comprend 1,2 G\$ de dépenses en capital financées par 0,9 G\$ de emprunt liée à des projets prévus entre 2029 et 2030, pour des projets générant des résultats après 2030.

2 Nous visons à passer d'une approche axée sur l'injection de capitaux propres (BLX-first) à une approche proportionnelle.

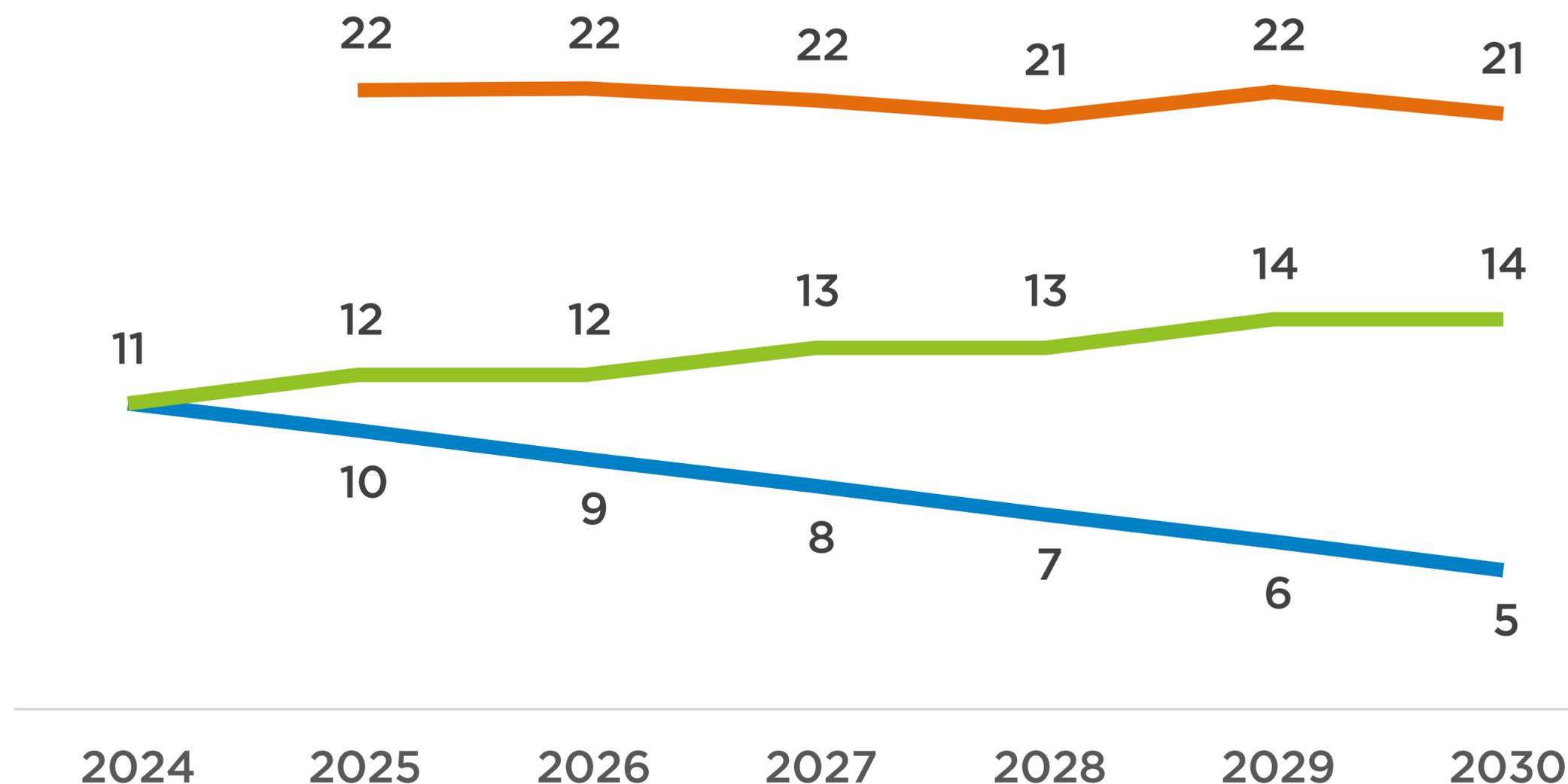
3 Le ratio de distribution est un ratio non conforme aux PCGR. Il n'a pas de signification normalisée en vertu des IFRS et, par conséquent, peut ne pas être comparable à des mesures similaires utilisées par d'autres sociétés. Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter la section *Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières* dans cette présentation.

Sources et utilisations des fonds de 2025 à 2030
(en G\$)

Augmentation de la durée moyenne pondérée restante des contrats d'achat d'électricité (CAÉ)

En années

- Durée moyenne pondérée restante des CAÉ, ensemble des actifs à court terme
- Durée moyenne pondérée restante des CAÉ, nouveaux actifs
- Durée moyenne pondérée restante totale des CAÉ, total





Stratégie de financement sur la bonne voie

- **Recyclage potentiel du capital** par la vente d'actifs hydroélectriques canadiens
- Discussions en cours pour **accroître les emprunts corporatifs**
- **Analyse en cours du refinancement des emprunts projets**



Nos piliers stratégiques et notre trajectoire de croissance projetée

« Notre stratégie 2030 nous permettra de tirer pleinement parti des forces de notre modèle économique et de concrétiser les projets issus de notre portefeuille de projets en développement de 8 GW ainsi que de notre Chemin de croissance. »

Pascal Laprise-Demers
Vice-président principal,
Stratégie d'entreprise et
performance d'affaires



Une approche disciplinée

de création de valeur fondée sur
la croissance et la rentabilité

- Approche rigoureuse des opérations industrielles et gestion intégrée des actifs
- Approche entrepreneuriale du développement organique centrée sur les besoins de nos clients
- Stratégie d'investissement à long terme équilibrant les risques et les flux de trésorerie
- Gestion du projet et du portefeuille d'actifs selon la contribution marginale et les conditions du marché

Allier croissance durable
et performance

Nos 3 piliers

Croissance

- **Concrétiser nos projets organiques dans nos 4 marchés cibles :**
Canada, États-Unis, France et Royaume-Uni
- **Doubler notre puissance installée aux 5 ans**

Efficacité et résilience

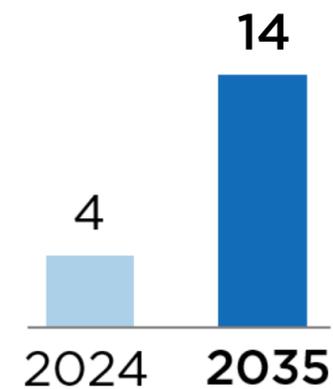
- **Être plus performant et efficace**
grâce à la simplification,
l'automatisation, la formation
et l'externalisation
- Continuer à bâtir une
entreprise **sécuritaire,
inclusive et responsable,**
engagée dans une
**trajectoire net-zéro
d'ici 2025**

Différenciation à long terme

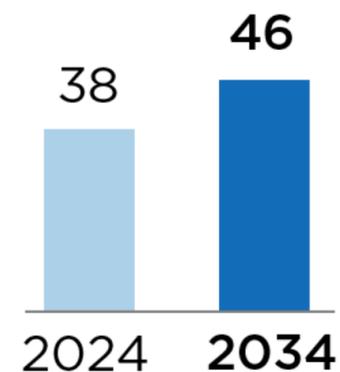
- Incarner une approche
centrée sur le client
- Développer des talents
remarquables et engagés
- **Exceller** dans nos façons
de faire

Forte demande en énergies renouvelables dans tous nos marchés cibles

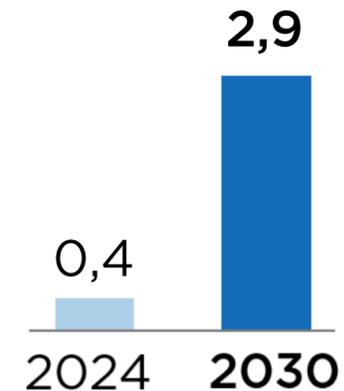
Québec
Capacité éolienne
en GW ¹



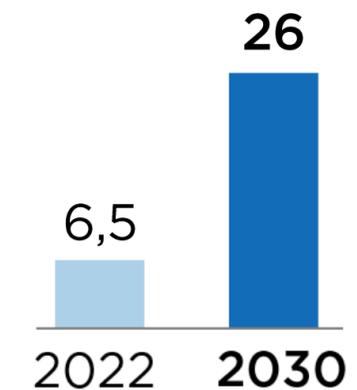
Ontario
Capacité de
production en GW ¹



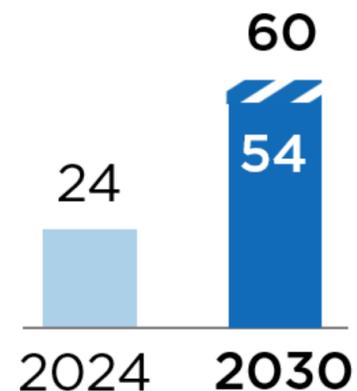
Ontario
Capacité de
stockage en GW ²



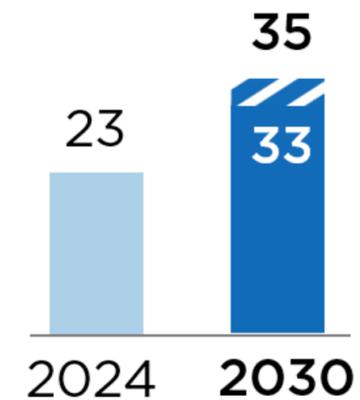
État de New York
Capacité en énergie
renouvelable
en GW ⁵



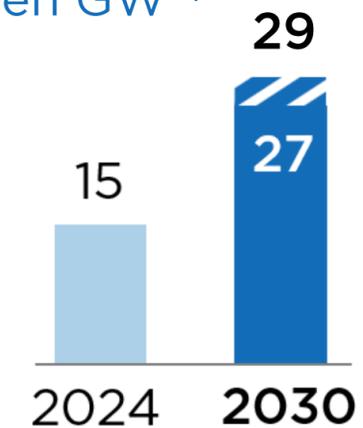
Marché français
Capacité solaire
en GW ³



Marché français
Capacité éolienne
en GW ³



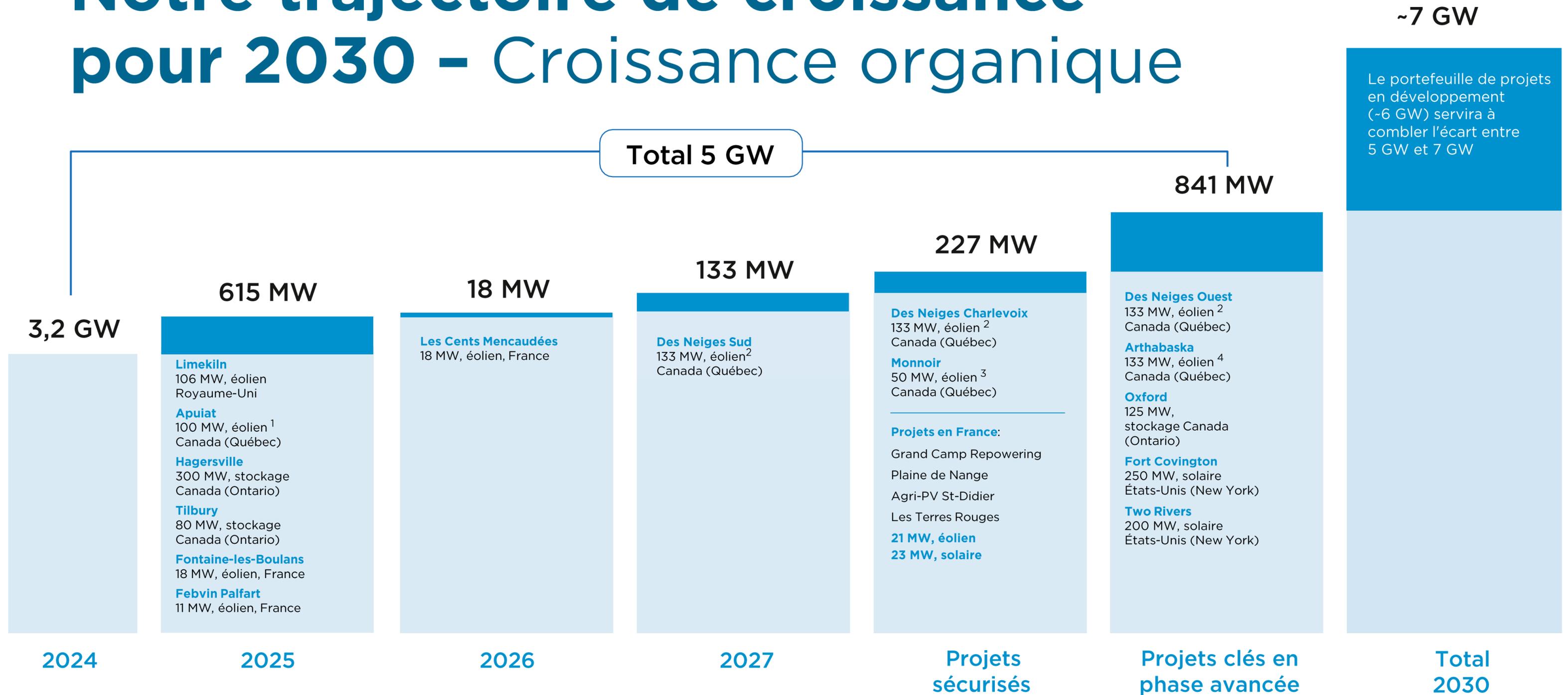
Royaume-Uni
Capacité éolienne
en GW ⁴



¹ Plan d'action 2035 de Hydro-Québec
² Société indépendante d'exploitation du réseau d'électricité (SIERE)

³ Nouvel objectif proposé par le gouvernement français dans le cadre du plan énergétique 2024-2035
⁴ Plan d'action pour une énergie propre du gouvernement britannique
⁵ Gouvernement de l'État de New York (Office du contrôleur de l'État de New York)

Notre trajectoire de croissance pour 2030 – Croissance organique



1 La Société détient 50 % des actions de la coentreprise, d'une puissance totale de 200 MW, sans en exercer le contrôle.

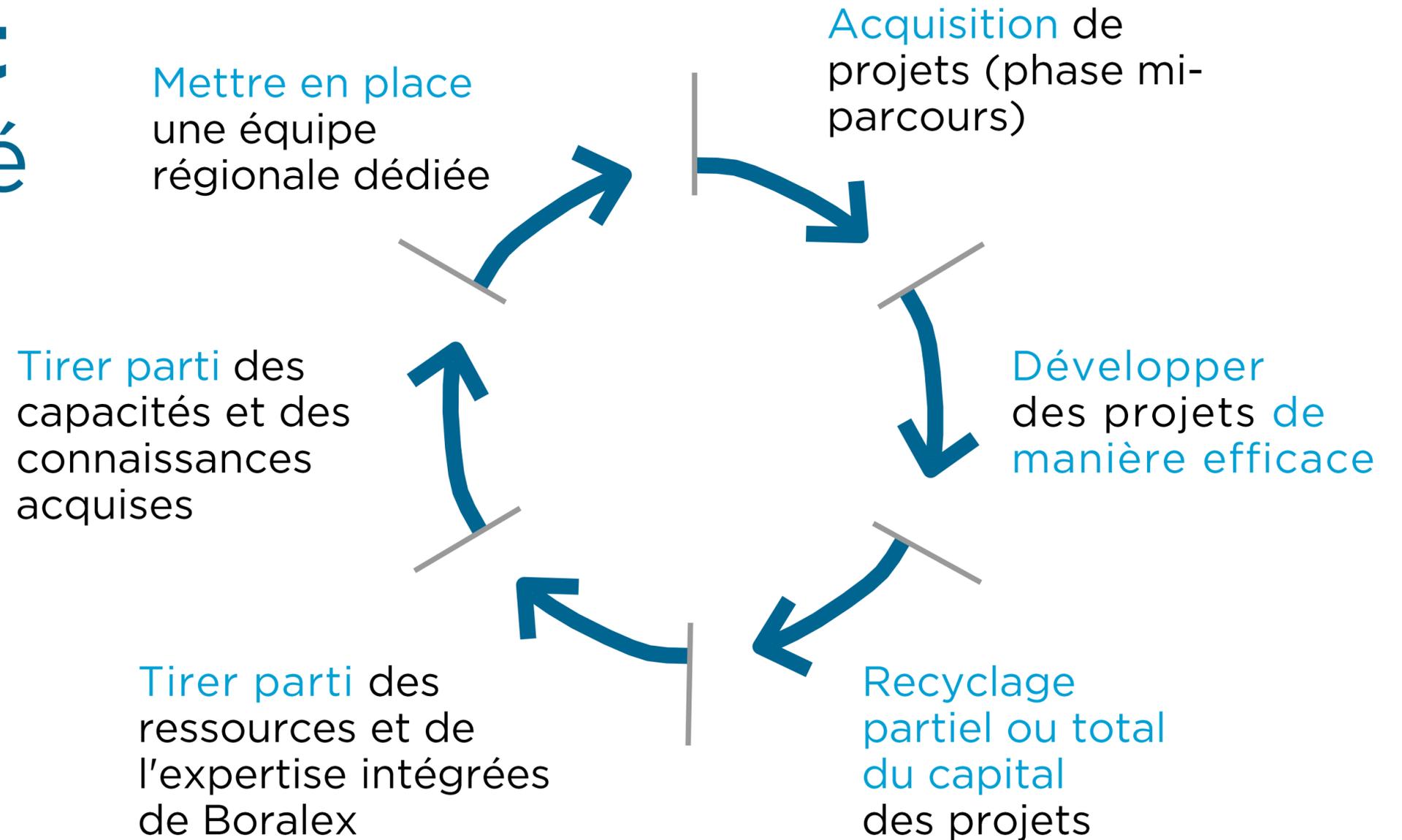
2 La Société détient 50 % des actions de la coentreprise, d'une puissance totale de 400 MW, sans en exercer le contrôle. Un actionnaire minoritaire détient une participation dans l'entité du projet, ramenant ainsi la participation économique nette de la société à 33 %.

3 La Société détient 50 % des parts de la coentreprise d'une puissance totale de 100 MW, sans en exercer le contrôle.

4 La Société détient 50 % des parts de la coentreprise d'une puissance totale de 265 MW, sans en exercer le contrôle.

2027 +

Se développer intelligemment dans un marché en expansion





Saisir les opportunités du marché

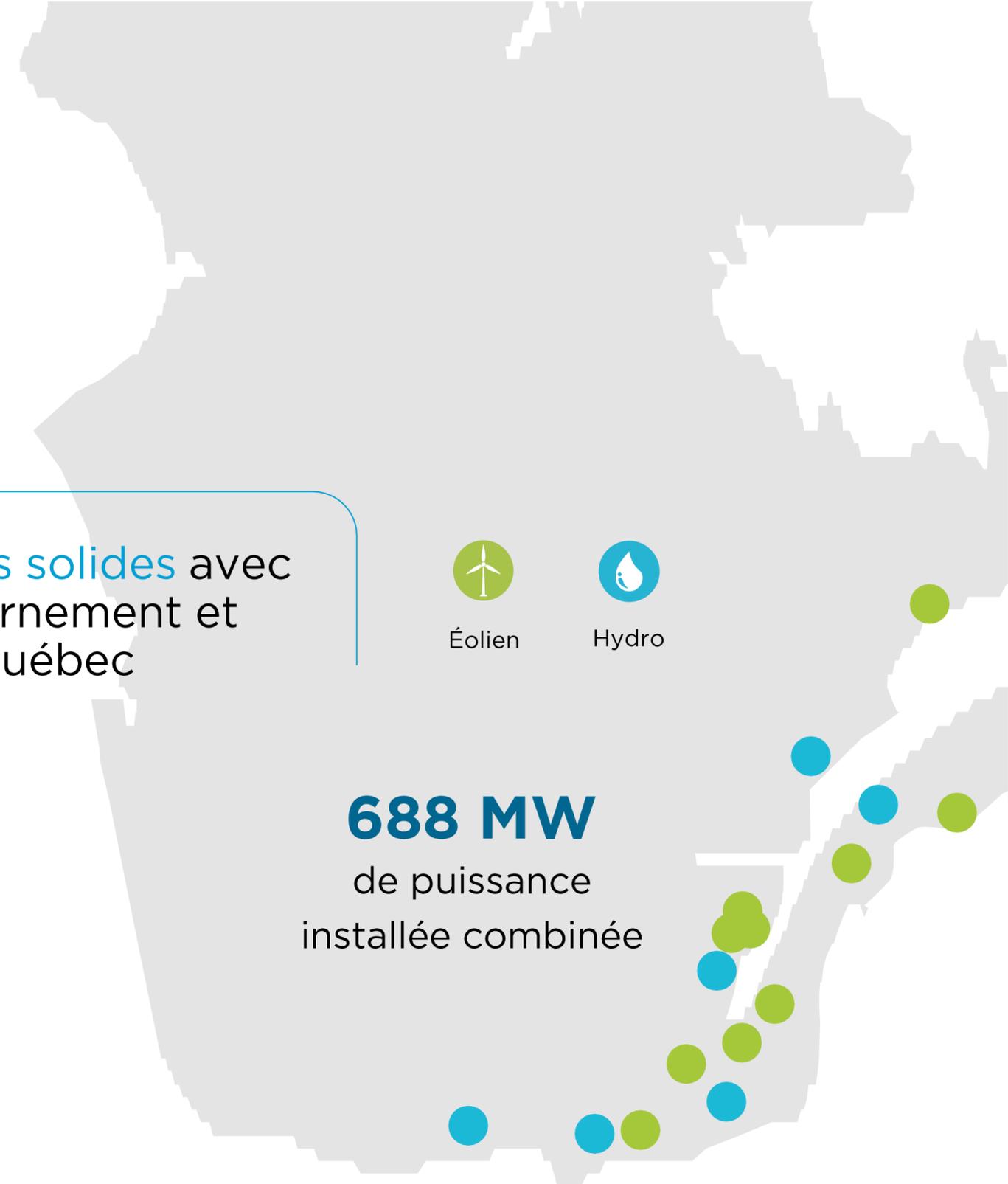
« Au Québec, notre approche sert de modèle pour le développement futur de la province. »

Marie-Pierre Morel

Directrice principale,
Développement (Québec)

Une base solide, prête pour l'avenir

- 30 ans d'expérience pour l'un des plus grands producteurs indépendants d'électricité au Québec
- Partenariats solides avec les communautés d'accueil, les municipalités et les Premières Nations
- Connaissance approfondie du marché et du réseau
- Expérience et agilité dans le développement d'importants projets éoliens
- Relations solides avec le gouvernement et Hydro-Québec



+10 GW

de capacité éolienne supplémentaire¹ d'ici 2035

– Le Québec vise une **réduction de 37,5 %² de ses émissions de GES** d'ici 2030

– Les **partenariats avec les Premières Nations et les communautés** sont au cœur de nos priorités

– **Environnement politique et réglementaire favorable**

683 MW de projets sous contrat

pour alimenter la transition énergétique du Québec (part de Boralex)

Mise en service prévue
pour **l'été 2025**



Apuiat
200 MW
50 % Boralex

Mise en service prévue
pour **début 2027**



Des Neiges Sud
400 MW
33 % Boralex

Autres **projets clés dont la mise en service** est prévue **avant 2030**

Des Neiges Charlevoix
400 MW
33 % à Boralex

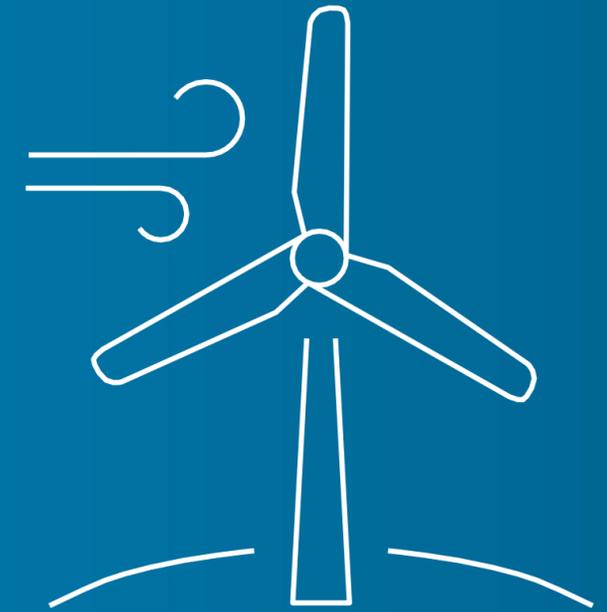
Monnoir
100 MW
50 % à Boralex

Des Neiges Ouest
400 MW
33 % à Boralex

Arthabaska
265 MW
50 % à Boralex

Atteindre

1/3 du marché de l'éolien et des opportunités complémentaires



- Tirer parti de notre expertise en matière de développement et de projets à grande échelle
- Faire croître le portefeuille éolien prêt à être soumis en appels d'offres
- Renforcer et entretenir nos relations avec les parties prenantes et partenaires clés
- Agir avec agilité pour saisir les occasions complémentaires potentielles



Saisir les opportunités du marché

« Nous sommes très bien positionnés pour tirer parti de la forte demande prévue en électricité sur les marchés de l'Ontario et de New York, avec un potentiel de croissance supplémentaire grâce à des fusions et acquisitions dans certaines régions des États-Unis.

Adam Rosso

Vice-président principal,
Développement, Amérique du Nord

Une présence bien établie pour capter pleinement le potentiel du marché

- Connaissances approfondies et expérience locale
- Savoir-faire opérationnel et sens des affaires
- Portefeuille de projets en développement diversifié
- Solides relations avec les municipalités, les communautés et la province



Éolien



Hydro

346 MW
de puissance
installée combinée



Un marché florissant pour la **croissance**

- **Augmentation de la demande en électricité de 75 % d'ici 2050**, avec une croissance rapide au cours de la prochaine décennie
- **Double pic prévu sur le réseau d'ici 2030**
- **+7,5 GW d'achats** pour des mises en service prévues avant 2034
- Achats réguliers accompagnés de **contrats de plus de 20 ans**, assurant une grande visibilité jusqu'en 2030
- **+2,5 GW de projets de stockage** prévus d'ici 2030

Leader dans le
**développement
du stockage
par batterie**

Contrats de capacité de **22 ans** avec la SIERE de l'Ontario, complétés par des activités commerciales.
Tous les projets sont admissibles à un crédit d'impôt à l'investissement (CII) de 30 %.



¹

Hagersville

300 MW

Mises en service prévues fin 2025

Partenaire : Six Nations of the Grand River

Tilbury

80 MW

Mises en service prévues fin 2025

Partenaire : Walpole Island First Nation

Oxford

125 MW

Mises en service prévues en 2027

Partenaire : Six Nations of the Grand River

¹ Ces projets sont des filiales de Boralex, car la société exerce un contrôle sur eux.

Se positionner comme le développeur de choix

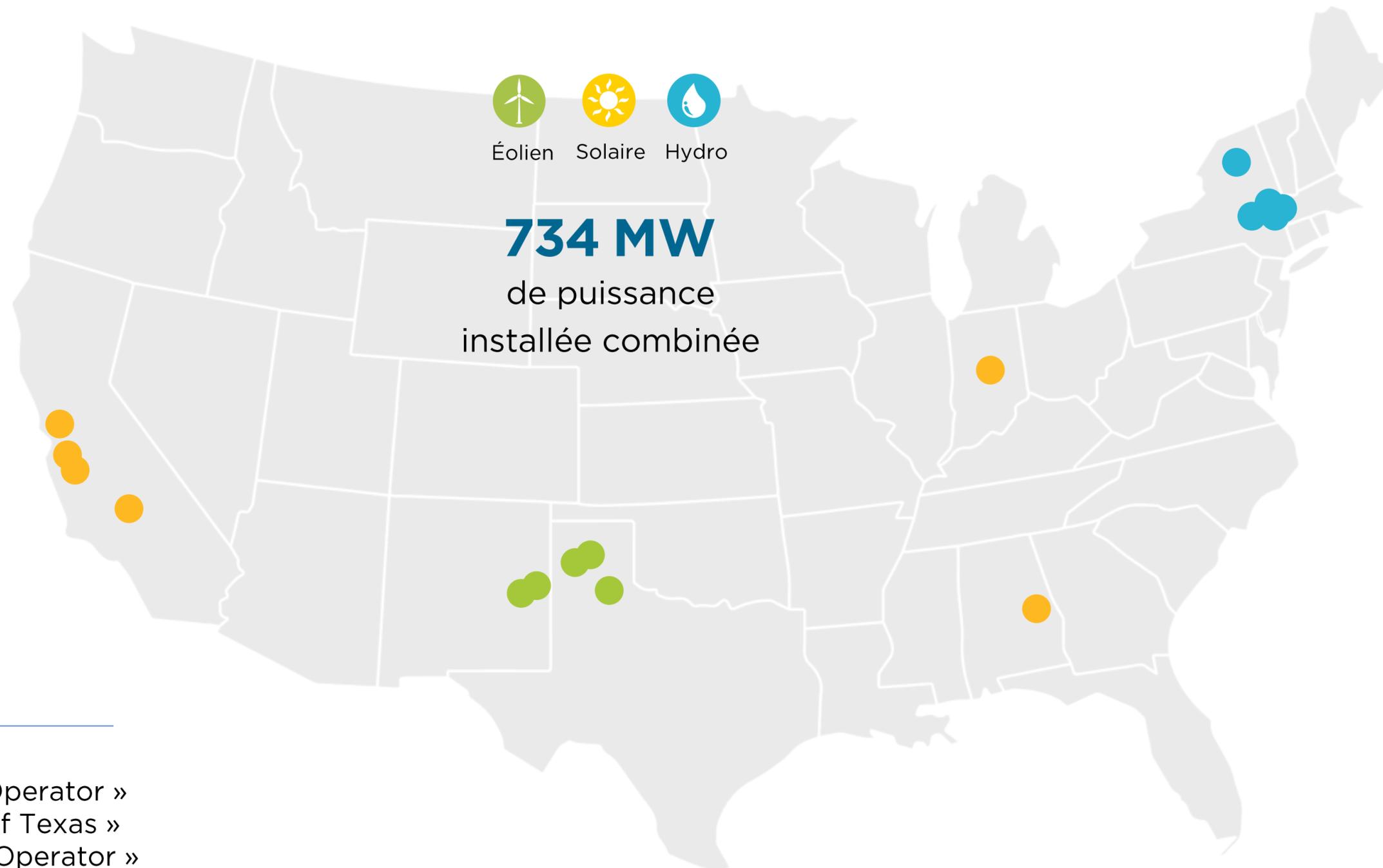


- _ Développer un portefeuille diversifié à grande échelle
- _ Collaborer avec les Premières Nations, les municipalités, le gouvernement et les entreprises
- _ S'appuyer sur les succès passés pour garantir un nouveau pipeline de développement et établir de nouveaux partenariats

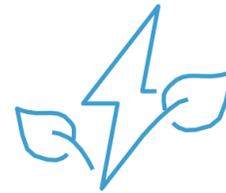
20 ans d'expertise

aux États-Unis

Boralex exerce
ses activités dans
six états, notamment
sur les marchés
CAISO, ERCOT,
NY ISO et SPP



CAISO - « California Independent System Operator »
ERCOT - « The Electric Reliability Council of Texas »
NY ISO - « New York Independent System Operator »
SPP - « Southwest Power Pool »



Saisir les opportunités de croissance des énergies renouvelables

aux États-Unis

- **Forte croissance de la demande**, portée notamment par les objectifs ambitieux de transition vers les énergies renouvelables dans l'État de New York
- **CAÉ plus longs et plus avantageux**
- **Projets en phase mi-parcours accessibles** à des acheteurs bien positionnés et **demande croissante pour des actifs prêts à construire**, favorisant les vendeurs
- **Occasions de renouvellement et de renégociation** potentiellement rentables grâce à des investissements ciblés
- **De plus en plus d'occasions de collaboration** entre les entreprises et les administrations locales

450 MW

en projets signés



Signature de contrats « Renewable Energy Standard » avec NYSERDA pour 2 projets solaires

Projet solaire de Fort Covington

250 MW

Mise en service prévue en 2028

Situé dans la ville de Fort Covington,
comté de Franklin

Projet solaire de Two Rivers

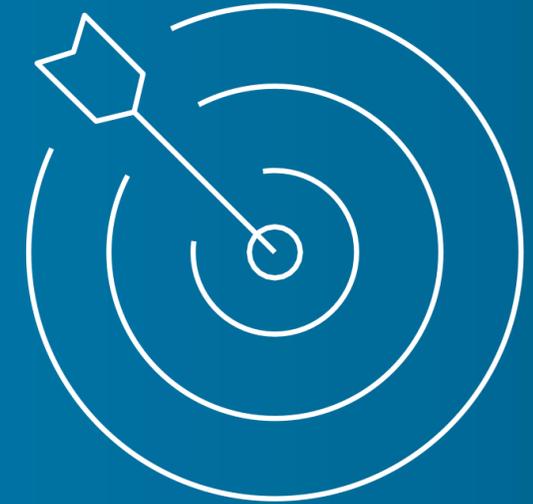
200 MW

Mise en service prévue en 2028

Situé dans les villes de Brasher et Massena,
comté de St. Lawrence

Adopter

**une approche disciplinée
pour développer une
position de chef de file dans
des marchés ciblés**



- Prioriser les marchés favorables
- Renforcer les équipes régionales
- Acquérir des projets ou des équipes pour accélérer l'établissement d'une position de chef de file
- Gérer l'incertitude avec une approche consciente des risques



Saisir les opportunités du marché

« Nous mettons en place un puissant vecteur de croissance pour tirer pleinement parti des occasions uniques offertes par la transition énergétique au Royaume-Uni. »

Julie Cusson

Vice-présidente
principale, Royaume-Uni

Nouveau vecteur de croissance

pour Boralex

- Présence au Royaume-Uni depuis 2017
- Renforcer notre position avec l'acquisition d'Infinergy en 2022
- Réalisation avec succès de notre projet phare, le parc éolien Limekiln, en service depuis le premier trimestre de 2025



Éolien

106 MW
de puissance
installée combinée

Portefeuille de projets
en développement

~700 MW
en Écosse, en
Angleterre et au
Pays de Galles





Un marché à fort potentiel, favorables aux énergies renouvelables

– Cibles du Clean Power 2030 Action Plan

27 GW à 29 GW d'énergie
éolienne terrestre

43 GW à 50 GW d'énergie
éolienne en mer

45 GW à 47 GW d'énergie
solaire

– Gouvernement travailliste fortement favorable aux énergies renouvelables

– Parties prenantes
fragmentées présentant
un **fort potentiel de
consolidation**

– Contrats CfD assurant un flux de revenus garanti pendant 15 ans

– Mettre à profit notre
expertise et notre équipe en
France pour **soutenir nos
ambitions de croissance**

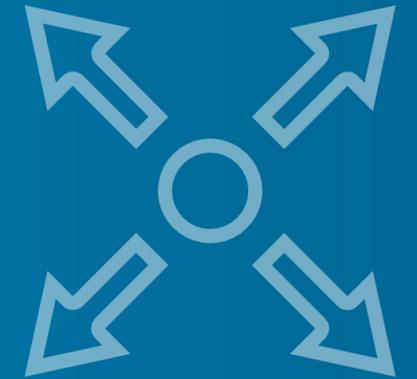


Optimiser l'efficacité

grâce à des réformes du marché

- **Révision de l'organisation du marché et du réseau électrique « Review of Electrical and Market Arrangement – REMA » :** lancée en 2022 afin de permettre la mise en place d'un système électrique décarboné, rentable et sûr d'ici 2035. Les premières conclusions sont attendues pour la mi-2025.
- **National Grid a annoncé un plan d'investissement de 60 G £ sur les cinq prochaines années** afin de moderniser le réseau de transport d'électricité du Royaume-Uni et de soutenir les objectifs en matière d'énergies renouvelables pour 2030.
- **Transition vers un système « First Ready, First Connected »** (premier prêt, premier connecté) visant à réduire les files d'attente pour l'interconnexion au réseau.

Accélérer notre croissance et renforcer notre positionnement pour devenir un chef de file dans le domaine de la production indépendante d'électricité



- Se concentrer sur les opportunités de fusions et acquisitions
- Renforcer notre capacité à générer des pistes de développement
- Élargir notre équipe en intégrant des compétences complémentaires afin de développer le pipeline existant et de créer de nouvelles occasions
- Développer notre expertise en marketing énergétique



BORALEX

Saisir les opportunités du marché

« Nous continuerons à développer notre expertise unique dans l'optimisation de la génération de revenus, tout en assurant la bonne exécution de nos projets. »

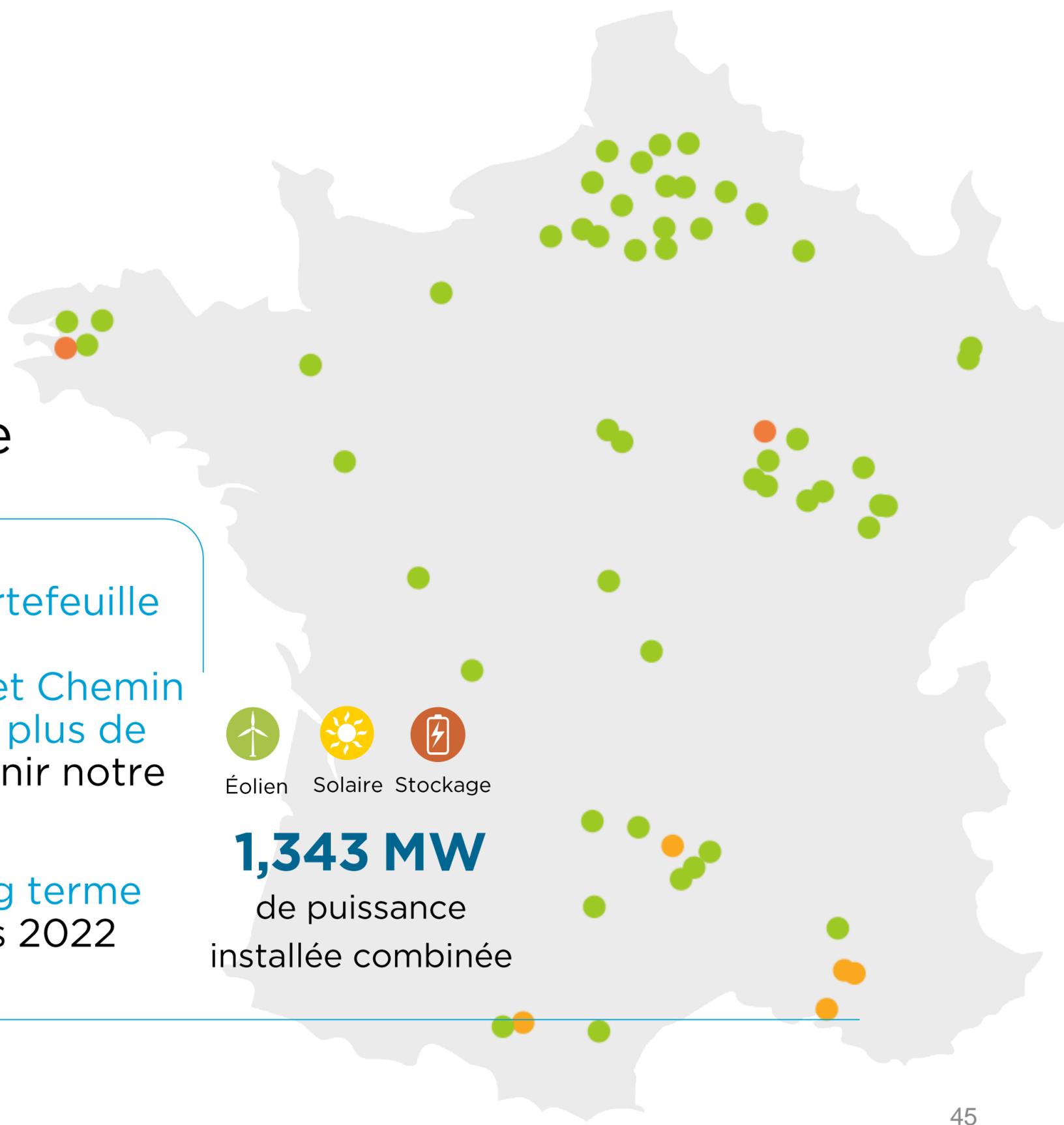
Nicolas Wolff

Premier vice-président et directeur général, Europe

Un chef de file

doté d'un positionnement unique

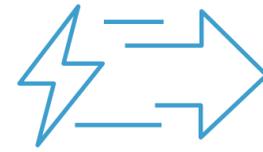
- Principal producteur indépendant d'énergie éolienne terrestre, avec 1,3 GW d'actifs détenus et exploités.
- Une équipe expérimentée de 315 employés.
- Un important portefeuille de projets en développement et Chemin de croissance de plus de 2 GW pour soutenir notre croissance.
- Partenariat à long terme avec EIP¹, depuis 2022



Éolien Solaire Stockage

1,343 MW
de puissance
installée combinée

1 Energy Infrastructure Partners



Un marché mature

offrant diverses options

- **Cadre réglementaire solide :** Règlement pour une industrie zéro net , programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE) jusqu'en 2035, Pacte solaire français
- **Potentiel de renouvellement de +15 GW d'ici 2035**
- **Systeme électrique décarboné et compétitif,** fondé sur l'énergie nucléaire et les énergies renouvelables
- Fort potentiel de **consolidation avec des parties prenantes plus diversifiés**
- **Systeme d'appels d'offres concurrentiel** pour atteindre les objectifs de la France en matière d'énergies renouvelables
- Programme ambitieux visant à **attirer les investissements dans l'intelligence artificielle et les centres de données**

Renforcer notre position de chef de file et fournir des solutions énergétiques innovantes



- Consolider notre positionnement dans le domaine de l'énergie éolienne
- Spécialiser les équipes de développement afin d'améliorer l'efficacité et de maintenir notre emphase sur l'énergie solaire
- Renouveler les actifs éoliens clés de Boralex
- Créer des solutions énergétiques adaptées à nos principales parties prenantes

Créer des leviers pour optimiser nos revenus

- Notre capacité à cibler plusieurs segments en fonction des conditions du marché est un facteur clé de notre succès
- La diversification restera essentielle pour atténuer les risques et saisir de nouvelles occasions
- Gestion dynamique du portefeuille : combinaison de contrats d'achat d'électricité et d'exposition au marché libre

État :
CfD

Acheteur historique, qui continuera d'être notre option privilégiée

CAÉ avec un fournisseur d'électricité public/au marché

Adopter une approche opportuniste lors des périodes de prix élevés et répondre à des besoins ou à des clients ciblés

CAÉ

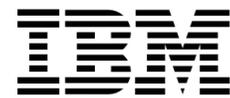
avec des entreprises commerciales et industrielles

Devenez leur partenaire privilégié

Le segment commercial et industriel (C&I)

est au cœur de notre stratégie de marketing
dans le secteur de l'énergie

Être le producteur indépendant d'électricité de référence
en énergie verte en proposant des solutions personnalisées à nos clients



- Le segment C&I ne considère plus l'électricité comme une commodité stable
- Un nombre croissant de clients a besoin de solutions plus complexes.
- Avantages pour Boralex :
 - Maintenir une position solide dans le segment de marché le plus important et le plus résilient
 - Saisir de nouvelles occasions
 - Améliorer l'impact et l'acceptabilité en matière de RSE



Excellence opérationnelle :
concentration sur la chaîne logistique

« L'approvisionnement
constitue un vecteur
stratégique de la
croissance de
l'entreprise. »

Robin Deveaux

Premier vice-président et
directeur générale,
Amérique du Nord

Excellence opérationnelle :
concentration sur la chaîne logistique



L'approvisionnement comme levier de croissance

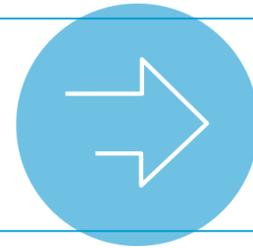
– **Respect des délais**
et optimisation des
coûts des projets

– **Réduit la vulnérabilité**
face à la **volatilité** des
marchés et aux **risques**
réglementaires

– Essentiel pour **rendre**
les projets bancables
et les faire croître

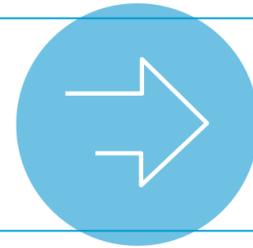
Relever avec succès les défis du marché

Éolien – Marché consolidé, augmentation de la taille des composants ayant un impact sur la logistique



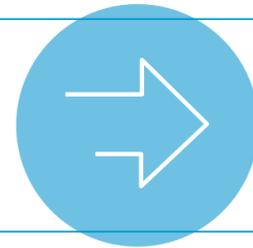
Logistique intégrée et planification des risques dès le départ

Solaire – Excédent sur le marché de l'offre dans un contexte d'incertitude réglementaire et de défis liés à la conformité



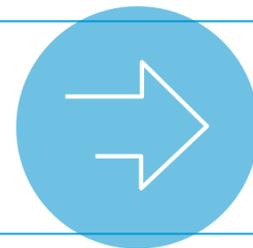
Partenariats stratégiques, atténuation des risques et conformité

Stockage – Marché en pleine expansion dans un contexte d'évolutions technologiques et réglementaires



Suivi actif du marché et des technologies, stratégies d'atténuation des risques

Équipements électriques majeurs – Prolongation des délais de livraison pour les composants clés



Planification proactive de l'approvisionnement

Piliers de l'approvisionnement : Créer de la valeur à long terme

— Veille stratégique

Suivi des tendances pour assurer un avantage concurrentiel

— Gestion des risques

Identifier et atténuer de manière proactive les risques, notamment les tarifs douaniers et les exigences en contenu local

— Partenariats stratégiques

Établir des relations de confiance avec les fournisseurs

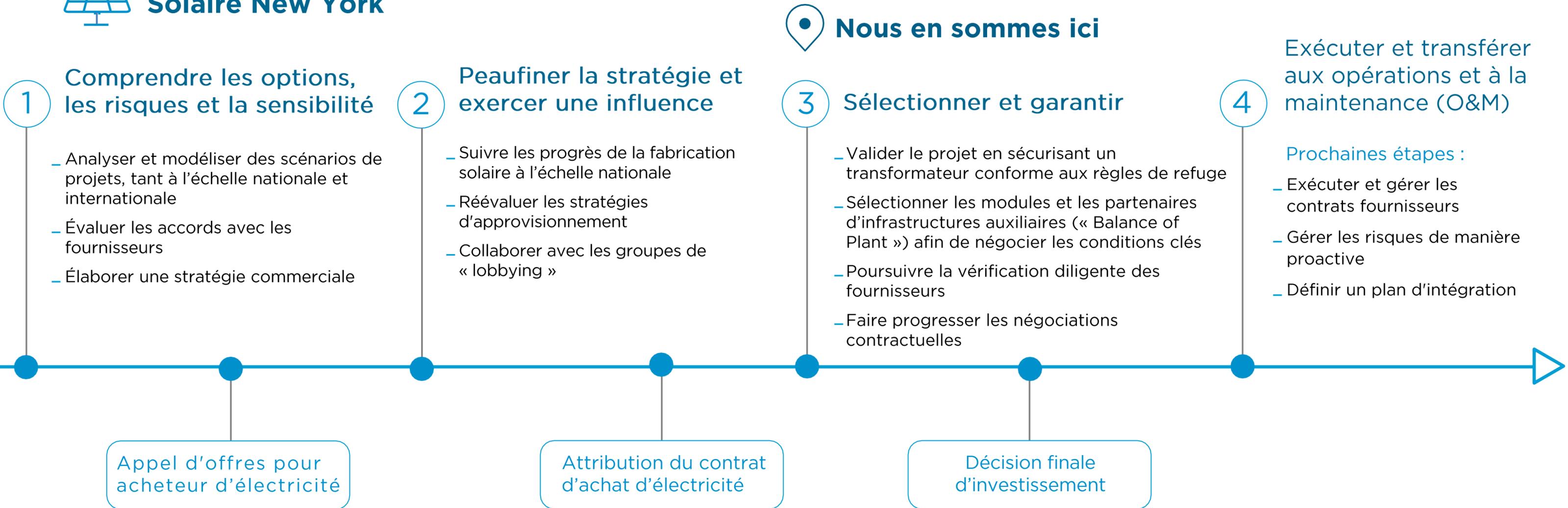
— Approvisionnement axé sur le développement durable

Intégration des priorités en matière de RSE dans les décisions d'approvisionnement

Une approche agile et consciente des risques pour l'acquisition de capitaux



Solaire New York





BORALEX

RSE et risques :
renforcer la résilience

« La RSE et la gestion des risques font partie intégrante de la stratégie de Boralex ainsi que de la gestion quotidienne de nos activités.

Mihaela Stefanov

Vice-présidente principale,
Gestion intégrée des risques et RSE

Concilier risque et rendement

Environnement
opérationnel et
parties prenantes

Stratégie
d'entreprise

Gestion intégrée
des risques
d'entreprise

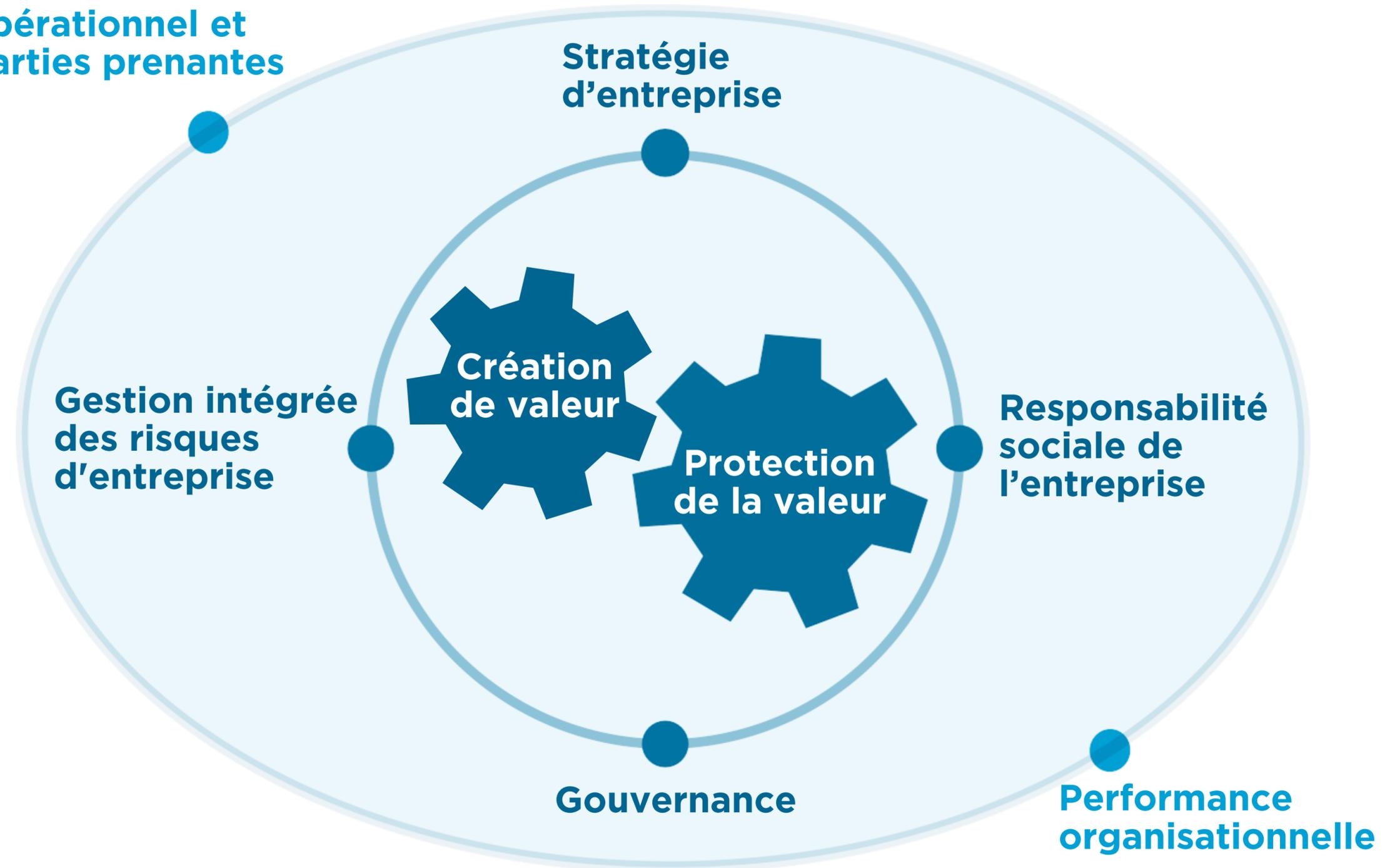
Création
de valeur

Protection
de la valeur

Responsabilité
sociale de
l'entreprise

Gouvernance

Performance
organisationnelle



RSE : un moteur clé de notre performance depuis 2020

Continuer de bâtir une
entreprise sécuritaire,
inclusive et responsable,
engagée dans une
trajectoire net-zéro

2020

Intégration des
objectifs en matière
de RSE dans nos
orientations
stratégiques

2024

2025

2030

 Board Games Clasée 94 ^e avec un score de 80/100	 Note B pour le climat	 BEST 50 CORPORATE CITIZENS Clasée 15 ^e
 Institutional Shareholder Services ESG Corporate Rating Note B+ et statut « Prime »	 Corporate Sustainability Assessment (CSA) Score de 50/100	 SCIENCE BASED TARGETS Objectifs de réduction des émissions de GES, validés pour 2030 et 2050, couvrant l'ensemble de notre chaîne de valeur
 2023 ecovadis Sustainability Rating Acote de 74/100	 SUSTAINALYTICS a Morningstar company « Faible risque ESG » avec une note de 18,3	

- Les fonds thématiques axés sur la RSE représentent près de 30 % de nos actionnaires identifiés, contre 8 % en 2021
- 100 % des financements de projets accordés au cours des 18 derniers mois comprenaient une exigence en matière de RSE
- 90 % de nos parties prenantes nous considèrent comme un chef de file en matière de RSE
- 1,3 G\$ d'instruments financiers durables en place

Nos engagements en matière de RSE

envers nos parties prenantes



Sécuritaire

Assurer la santé et sécurité au travail



Favoriser le bien-être et santé mentale



Inclusive

Promouvoir l'inclusion et des pratiques d'employabilité équitables



Engagée et impliquée dans les communautés locales et autochtones



Responsable

Prioriser une gouvernance d'entreprise responsable et éthique



Promouvoir la responsabilité tout au long de notre chaîne d'approvisionnement



Utiliser les ressources de manière responsable



Respecter et protéger la biodiversité



Net-zéro 2050

S'adapter aux changements climatiques



Réduire nos émissions de gaz à effet de serre



BORALEX

Points clés

Patrick Decostre

Président et chef de la direction

Concilier croissance durable et performance

Accélération de la croissance organique

–

Concentration sur le développement de nos deux marchés en consolidation et de nos deux marchés en pleine expansion

–

Investissements totaux prévus de 8 G\$

–

Stratégie proactive de recyclage des actifs et de partenariat limitant le besoin d'émissions d'actions

–

TCAC de 12 % à 14 % du résultat d'exploitation Consolidé, de 7 % à 9 % de BAIIA(A) Consolidé, de 8 % à 10 % de BAIIA(A) Combiné et de 8 % à 10 % des flux de trésorerie nets relié aux activités d'exploitation par action Consolidé et des flux discrétionnaire par action Consolidé.

Nos 3 piliers :

- Croissance
- Efficacité et résilience
- Différenciation à long terme

Période de questions

Pour obtenir plus d'informations :

Stéphane Milot

Vice-président - Relations aux investisseurs et Analyse et planification financière

514 213-1045

stephane.milot@boralex.com

Coline Desurmont

Directrice - Relations aux investisseurs

+33 7 85 37 75 10

coline.desurmont@boralex.com

Camille Laventure

Senior Advisor - Affaires publiques et communication externe

438 883-8580

camille.laventure@boralex.com

Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières

Mesures financières non conformes aux PCGR			
Mesure financière spécifique	Utilisation	Composition	Mesure NIF la plus directement comparable
Données financières – Combinées (toutes les données financières divulguées)	Évaluer la performance et la capacité d'une entreprise à générer des liquidités issues de ses activités d'exploitation et ses investissements dans des coentreprises et des entreprises associées.	Résulte de la combinaison des informations financières de Boralex Inc. selon les IFRS et de celle portant sur la quote-part des Participations. Les postes Participations dans des Coentreprises et entreprises associées, Quote-part des profits (pertes) des Coentreprises et entreprises associées et Distributions reçues des Coentreprises et entreprises associées sont remplacés par la part respective de Boralex dans tous les postes aux états financiers des Participations (c'est-à-dire les revenus, les dépenses, l'actif, le passif, etc.).	Données financières respectives – Consolidées
Flux de trésorerie discrétionnaires	Évaluer les liquidités générées par les activités d'exploitation et le montant disponible pour le développement futur ou pour être versé en dividendes aux porteurs d'actions ordinaires, tout en préservant la valeur à long terme de l'entreprise.	Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation avant la « variation des éléments hors caisse liés aux activités d'exploitation », moins : (i) les distributions versées aux actionnaires sans contrôle; (ii) les ajouts d'immobilisations corporelles (maintien de l'exploitation); (iii) les remboursements sur les emprunts non courants (les projets) et les remboursements aux investisseurs participant au partage fiscal; (iv) le capital versé lié aux obligations locatives; (v) les ajustements d'éléments non liés à l'exploitation; plus (vi) les frais liés à la mise en valeur et au développement (de l'état du résultat net).	Flux nets de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation

Mesures financières non conformes aux PCGR – Ratios non conformes aux PCGR		
Mesure financière spécifique	Utilisation	Composition
Flux de trésorerie discrétionnaires par action	Pour évaluer le montant qui sera disponible par action pour le développement futur ou pour être versé en dividendes aux porteurs d'actions ordinaires, tout en préservant la valeur à long terme de l'entreprise ainsi que pour évaluer la performance des résultats d'exploitation. <i>Cible financière 2030</i>	Le montant des flux de trésorerie discrétionnaires divisé par le nombre moyen pondéré d'actions de base en circulation.
Ratio de distribution	Pour évaluer sa capacité à maintenir les dividendes actuels et à financer son développement futur. <i>Indicateur d'affaire principal 2030</i>	Le montant des dividendes versés aux actionnaires de Boralex divisé par le montant des flux de trésorerie discrétionnaires.

Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières

Autres mesures financières – Total des mesures par segment	
Mesure financière spécifique	Mesure IFRS la plus directement comparable
BAIIA(A)	Résultat d'exploitation

Autres mesures financières – Total des mesures par segment	
Mesure financière spécifique	Mesure IFRS la plus directement comparable
Taux de croissance annuel composé (TCAC)	TCAC est un taux de croissance indiquant, pour une période de plus d'un exercice, la variation annuelle comme si la croissance avait été constante tout au long de la période.
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation par action <i>Cible financière 2030</i>	Le montant des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation divisé par le nombre moyen pondéré d'actions de base en circulation.
Investissements totaux prévus <i>Indicateur d'affaire principal 2030</i>	Les investissements totaux prévus représentent les sommes qui devront être investies pour construire le projet afin de permettre sa mise en service.
Taux de rendement interne (TRI) <i>Indicateur d'affaire principal 2030</i>	Le TRI est un indicateur de rentabilité qui mesure le rendement annuel moyen d'un investissement, en tenant compte des flux de trésorerie avec levier financier.

Hypothèses relatives aux informations prospectives		
Informations prospectives	Hypothèses clés	Principaux facteurs de risque
Puissance installée 2030	Résulte uniquement de l'apport de projets organiques, excluant l'impact de transactions potentielles de fusion et d'acquisition.	Décalage dans le temps de la mise en service qui pourrait découler de plusieurs facteurs, dont les délais d'obtention des permis, la disponibilité des matériaux et composants critiques, ou les retards dans le calendrier de construction.
Durée moyenne résiduelle pondérée des contrats	Croissance de la puissance installée en fonction du plan stratégique et obtention des contrats ciblés pour les nouveaux projets qui seront mis en service.	Décalage dans la mise en service des projets organiques et conditions contractuelles différentes de celles initialement prévues.
Projets en construction	Investissements, BAIIA(A) et flux de trésorerie discrétionnaires prévus afin de respecter le taux de rendement interne (TRI) cible de 10 % à 12 % établi par la direction pour les projets en construction au moment de la décision d'investissement.	Variation possible des coûts de construction liée à la complexité des travaux, l'approvisionnement des matériaux et équipements, et la disponibilité de la main-d'œuvre nécessaire à la construction des projets.
Résultat d'exploitation et BAIIA(A) 2030	Prix des contrats de vente d'énergie ou des compléments de rémunération, proportion de la production vendue au prix marché, production annuelle anticipée, structure de coûts afin de supporter la croissance.	Compétition dans les appels d'offres, décalage dans la mise en service des projets organiques et la réalisation de transactions de fusions et d'acquisition, volatilité de la courbe des prix et conditions météorologiques impactant le volume total de production de la Société.
Flux de trésorerie par action 2030	Largement lié au BAIIA(A) prévu, à des financements de projets variant de 70 % à 80 % de l'investissement total prévu et au nombre d'actions en circulation.	Fluctuations possibles liées aux écarts de BAIIA(A) sur la cible prévue et aux conditions de marché pour le financement et l'émission de nouveaux instruments de capitaux propres.

BORALEX

Journée des investisseurs

2025 | Toronto

Allier croissance durable et performance