



RÉPONSE AUX QUESTIONS DES ACTIONNAIRES

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE DU 16 MAI 2023

1- Pourquoi ne pas remplacer l'intéressement à court terme (Short Term Incentive - STI) en espèces par un intéressement à court terme basé sur des warrants/options sur actions ?

La maturité serait plus courte pour le STI que pour le LTI.

Ainsi l'intérêt de tous serait plus clair et identique : tirer le prix de l'action vers le haut.

D'ailleurs, pourquoi ne pas baser l'ensemble des intéressements sur des warrants (uniquement) ?

Tout d'abord, en raison de la période de blocage de 3 ans requise par la législation, les warrants/options sur actions sont par nature plus appropriés pour servir de base à un intéressement à long terme (LTI) plutôt qu'à un intéressement à court terme (STI). Un warrant/option sur action consiste par ailleurs en un réel investissement de la part des bénéficiaires dans la mesure où le régime fiscal belge requiert un investissement initial sous la forme d'un paiement d'un impôt lorsque les warrants/options sur actions sont attribuées. Ceci implique que le bénéficiaire pourrait perdre cet investissement initial si les options sur actions ne peuvent pas être en définitive exercées. Pour assurer dès lors un bon équilibre entre le STI et le LTI, et ne pas décourager les potentiels bénéficiaires qui craindraient de perdre l'ensemble de leur compensation variable, il est donc important de conserver un intéressement en espèces qui contrebalance les risques liés à un intéressement sous la forme de warrants/options sur actions. Il faut enfin noter que l'ensemble du personnel étant actionnaire sur la base à tout le moins des actions distribuées chaque année dans le cadre du plan d'intéressement relatif à la distribution de nos bénéfices, nous avons tous comme objectif de faire augmenter la valeur de la société et partant de ses actions.

ANSWERS TO QUESTIONS OF SHAREHOLDERS

ORDINARY GENERAL MEETING OF MAY 16TH, 2023

1- Why not replace the Short Term Incentive (STI) in cash with a short term incentive based on warrants/stock options?

The maturity would be shorter for the STI than for the LTI.

Thus the interest of all would be clearer and the same: to drive up the share price.

Moreover, why not base all incentives on warrants (only)?

First of all, because of the 3-year blocking period required by the legislation, warrants/share options are by nature more appropriate to serve as a basis for a long-term incentive (LTI) than for a short-term incentive (STI). A warrant/share option is also a real investment on the part of the beneficiaries, as the Belgian tax regime requires an initial investment in the form of a tax payment when the warrants/share options are granted. This implies that the beneficiary could lose this initial investment if the stock options cannot ultimately be exercised. Therefore, to ensure a good balance between STI and LTI, and not to discourage potential beneficiaries from losing their entire variable compensation, it is important to keep a cash incentive that counterbalances the risks of an incentive in the form of warrants/stock options. Finally, it should be noted that as all staff are shareholders, at least on the basis of the shares distributed each year under the profit-sharing plan, we all have the objective of increasing the value of the company and therefore of its shares.



2- Depuis 2010 le prix de l'action n'a cessé de baisser ; l'action a perdu 70 % de sa valeur. Comment l'expliquez-vous ?

Depuis fin 2019, nous nous efforçons de relancer la croissance d'EVS avec l'ambition de continuer à améliorer constamment nos performances en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité. Entre-temps, nous continuons également à distribuer d'importants dividendes à nos actionnaires. Depuis 2021, nous avons réussi à atteindre de nouveaux records de chiffre d'affaires, combinés à une forte rentabilité. Nous espérons que cette amélioration continue de nos résultats se traduira également par une augmentation de notre valorisation boursière qui est actuellement quasiment au même niveau qu'en 2019.

Quel est votre plan pour remonter la pente ? Quelle est votre vision pour l'avenir d'EVS ?

En 2022, EVS a enregistré un chiffre d'affaires et des commandes records pour la deuxième année consécutive. Cette réussite est due aux progrès réalisés dans le cadre de notre stratégie PLAYForward, élaborée à la fin de l'année 2019. L'un des principaux moteurs de la croissance a été le développement continu et l'intérêt croissant pour notre offre d'infrastructures médias, qui confirme le succès de notre acquisition d'Axon (solution de routage de flux vidéo) en 2020. Cela montre que nous sommes capables de réaliser de bonnes acquisitions, que ce soit en termes de technologie, de chiffre d'affaires et de rentabilité. Un autre moteur majeur de notre réussite était notre expansion en Amérique du Nord et latine (région NALA), soutenue par une équipe étoffée. Cela nous a permis de décrocher des contrats importants tels que le Big Tech22, d'une valeur de plus de 50 millions d'USD au cours des dix prochaines années.

Le moteur de la croissance étant à présent relancé, EVS prévoit de maintenir ce cap en faisant au moins aussi bien que l'an passé en termes de chiffre d'affaires tout en se concentrant également dès cette année sur l'amélioration de la rentabilité de notre résultat net en combinant la croissance du chiffre d'affaires à une approche attentive aux coûts.

Quel est votre objectif de prix à moyen terme (5 ans) ?

2- Since 2010 the share price has been falling steadily; the share has lost 70% of its value. How do you explain this?

Since the end of 2019, we have been working to relaunch EVS' growth with the ambition to continue to steadily improve our performance in terms of revenue and profitability. In the meantime, we also continue to distribute significant dividends to our shareholders. Since 2021, we have managed to achieve new records in revenue, combined with strong profitability. We hope that this continued improvement in our results will also result in an increase in our stock market valuation, which is currently almost at the same level as in 2019.

What is your plan to get back on track? What is your vision for the future of EVS?

In 2022, EVS achieved record revenues and orders for the second year in a row. This success is due to the progress made within the framework of our PLAYForward strategy, developed at the end of year 2019. A key driver of growth has been the continued development and growing interest in our media infrastructure offering, which confirms the success of our acquisition of Axon (video stream routing solution) in 2020. This shows that we are capable of making good acquisitions, both in terms of technology, revenue and profitability. Another major driver of our success was our expansion in North and Latin America (NALA region), supported by a strong team. This has enabled us to win major contracts such as Big Tech22, worth over USD 50 million over the next ten years.

With the engine of growth now back on tracks, EVS plans to maintain this course by doing at least as well as last year in terms of revenue, while also focusing this year on improving our bottom line profitability by combining revenue growth with a careful approach to costs.

What is your medium-term price target (5 years)?



Nous n'avons pas d'objectif précis à communiquer à cet égard mais notre ambition est de poursuivre notre croissance à long terme tant en matière de chiffres d'affaires que de bénéfice. Nous nous attendons donc à ce que le cours suive également cette tendance.

Pour le surplus, nous nous référons aux analystes indépendants qui traduisent nos ambitions en chiffres sur plusieurs années et qui associent un target price par action basé sur ceux-ci.

3- En 2012 EVS voulait continuer à accroître ses parts de marché en utilisant le "production switchers Dyvi" comme plateforme pour coloniser d'autres secteurs dans les cars TV. Dyvi ne semble plus disponible sur le site d'EVS.

Que s'est-il passé ? Quel est le nouveau plan ?

Dans le cadre de notre stratégie visant à privilégier une croissance durable et rentable, nous avons décidé, début de cette année, et comme indiqué dans notre rapport annuel, de mettre en fin de vie nos activités portant sur la production de switchers Dyvi réalisée à Darmstadt (Allemagne).

En effet, après une évaluation longue et minutieuse, l'activité a été évaluée comme une activité déficitaire, pour laquelle les développements futurs ne pouvaient pas déclencher un redressement suffisamment important.

Nous anticipons un impact commercial limité et immatériel. Il y aura un impact financier limité associé à la résiliation des contrats de certains membres de l'équipe. En outre, nous procéderons à une réévaluation des besoins en matière de stock pour garantir un soutien aux clients existants à l'avenir.

4- En 2022, EVS a adopté pour la première fois la capitalisation des frais de développement, ce qui est apparu clairement aux actionnaires lors de la publication des résultats semestriels en août. L'activation des frais de développement a été une surprise car il était mentionné dans le rapport annuel de 2021, publié en avril 2022, (citation) "les marchés dans lesquels EVS opère et qui se caractérisent par une évolution très rapide des technologies utilisées ainsi que l'impossibilité de prédire les bénéfices futurs que les développements en cours

We don't have a specific target to communicate in this respect, but our ambition is to continue our long-term growth in both turnover and profit. We therefore expect the share price to follow this trend as well.

For the rest, we refer to independent analysts who translate our ambitions into multi-years figures and who associate a target price per share based on these.

3- In 2012 EVS wanted to continue to increase its market share by using the Dyvi production switchers as a platform to colonise other areas in TV coaches. Dyvi doesn't seem to be available anymore on the EVS website.

What has happened? What is the new plan?

As part of our strategy to focus on sustainable and profitable growth, we have decided at the beginning of this year, and as stated in our annual report, to discontinue our Dyvi switchers business in Darmstadt, Germany.

Indeed, after a long and careful evaluation, the business was assessed as a loss-making operation, for which future developments could not trigger a sufficiently large recovery.

We anticipate a limited and intangible commercial impact. There will be a limited financial impact associated with the termination of some team members' contracts. In addition, we will reassess stock requirements to ensure support for existing customers in the future.

4- In 2022 EVS adopted the capitalization of development expenses for the first time and this became clear to shareholders at the time of the publication of the half-year results in August. The activation of development expenses came as a surprise as it was mentioned in the annual report of 2021, released in April 2022, (quote) "The markets in which EVS operates and which are characterized by a rapid evolution of used technologies and the impossibility to predict future benefits that on-going developments are likely to generate,



sont susceptibles de générer, ont conduit le Conseil d'Administration d'EVS à conclure que les critères de l'IAS38.57 n'étaient pas rencontrés."

Lors de la fixation de l'objectif d'EBIT de 30,07 millions d'euros pour le plan d'incitation à court terme au début de 2022, le conseil d'administration a-t-il tenu compte du traitement comptable différent des frais de développement et de son impact positif substantiel de 7 millions d'euros sur l'EBIT déclaré de 31,7 millions d'euros en 2022 ?

Le Conseil d'administration d'EVS a effectivement pris en considération l'impact de cet investissement supplémentaire en tant que capex lors de la fixation des objectifs pour 2022. L'objectif de l'année 2022 comprenait une hypothèse d'activation des actifs incorporels vers le bilan. Les deux projets en question faisaient partie du plan d'entreprise global pour 2022 et il a été supposé, au moment de l'établissement du budget, que la norme IAS 38 deviendrait applicable. Le rapport annuel de 2022 est un rapport qui fournit des éclaircissements sur les procédures et politiques applicables pour l'année en question (en l'occurrence 2021). Le rapport ne contient pas de déclaration prospective concernant les nouvelles politiques ou procédures introduites au cours de l'année suivante. Des éclaircissements supplémentaires ont été apportés lors de la publication des résultats semestriels en août 2022. Enfin, comme mentionné dans le rapport annuel, la réalisation des métriques liées à l'intéressement à court terme sera toujours évaluée à périmètre constant par rapport au budget.

lead the Board of Directors to conclude that the criteria for IAS38.57 were not met."

When setting the EBIT target of 30.07 million euro for the short term incentive plan at the beginning of 2022, did the Board of Directors take into account the different accounting treatment of development expenses and its substantial positive impact of 7 million euro on the reported EBIT of 31.7 million euro in 2022?

The EVS Board did take into consideration effectively the impact of this additional investment as capex when setting the objectives for 2022. The target of the year 2022 did include an assumption of activation of intangible assets towards the balance sheet. The 2 projects in question were part of the overall 2022 business plan and it was assumed at the time of the budget that IAS38 would become applicable. The annual report of 2022 is a report that provides clarifications on the applicable procedures and policies for the year in question (in this case 2021). The report does not provide a forward-looking statement when it comes to new policies or procedures introduced in the next following year. More clarifications were provided with the half-year result announcements published in August 2022. Finally, as mentioned in our annual report, the achievement of the metrics linked to the Short-Term Incentive will always be evaluated at constant perimeter versus the budget.