

**Fusion de La Compagnie Électrique Lion
avec Northern Genesis Acquisition Corp.**

Texte de la conférence téléphonique à l'intention des investisseurs

Le 30 novembre 2020

Opérateur

Bienvenue à la conférence téléphonique sur la transaction entre La Compagnie Électrique Lion et Northern Genesis Acquisition Corp.

Je rappelle tout d'abord à tous que le présent appel pourrait contenir des déclarations prospectives, qui portent notamment sur les attentes ou les prévisions de La Compagnie Électrique Lion et de Northern Genesis Acquisition Corp. concernant les résultats et les conditions de nature financière et commerciale, les attentes ou les hypothèses relatives à la mise au point et à la performance des produits (y compris le calendrier des étapes de développement), les perspectives sur la concurrence et l'industrie, ainsi que le moment et l'aboutissement de la transaction. Les déclarations prospectives sont intrinsèquement assujetties à des risques, à des incertitudes et à des hypothèses et ne comportent aucune garantie d'exécution. Je vous encourage à lire le communiqué de presse publié aujourd'hui, la présentation qui l'accompagne et les documents déposés par Northern Genesis Acquisition Corp. auprès de la SEC pour obtenir de plus amples renseignements sur les risques pouvant avoir une incidence sur le regroupement d'entreprises, nos activités et les activités de la société issue du regroupement après le regroupement d'entreprises projeté.

Northern Genesis Acquisition Corp. et Lion Électrique ne sont pas tenues et n'ont pas l'intention de mettre à jour, de modifier ou de réviser les déclarations prospectives à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre raison, sauf si elles y sont tenues par la loi. Enfin, veuillez prendre note que toutes les données financières mentionnées pendant l'appel d'aujourd'hui seront en dollars américains.

Je passe maintenant la parole à M. Ian Robertson.

Ian Robertson – Cofondateur, Northern Genesis Acquisition Corp.

Merci à l'opérateur et merci à tous de vous être joints à nous pour cette grande annonce.

Je m'appelle Ian Robertson et je suis cofondateur de Northern Genesis. Vous me connaissez peut-être mieux comme cofondateur, avec Chris Jarratt, d'Algonquin Power & Utilities Corp., une société d'énergie renouvelable et de services publics durables inscrite à la NYSE qui sous notre gouverne vaut maintenant 12 milliards de dollars et est comprise dans l'indice TSX60.

Au nom de Chris et du reste de l'équipe de Northern Genesis, je tiens à exprimer notre enthousiasme quant à la valeur qui ressortira du regroupement de Northern Genesis et de La Compagnie Électrique Lion.

Lorsque nous avons créé Northern Genesis l'été dernier, nous voulions nous associer avec une entreprise qui présentait certaines caractéristiques très particulières :

- Premièrement, compte tenu de l'expérience procurée par Algonquin, nous recherchions un projet commercial tangible, dont la valeur était attestée par ses opérations avec sa clientèle actuelle, générant aujourd'hui des produits d'exploitation et des bénéfices qui serviraient de base à l'évaluation de l'entreprise;
- Deuxièmement, étant donné le mandat de Northern Genesis de stimuler le développement d'une future grande société cotée, nous cherchions un candidat prometteur qui serait dynamisé par exposition aux marchés financiers publics;
- Troisièmement et sans surprise, notre expérience a confirmé la nécessité que l'entreprise choisie s'inscrive résolument dans la recherche de durabilité exprimée par les clients, employés et investisseurs;
- Enfin, il va de soi que l'entreprise recherchée devait être dotée d'une culture d'excellence et dirigée par une équipe de direction aguerrie.

Bref, Chris et moi cherchions une occasion à laquelle nous serions fiers d'être associés pour faire suite à notre succès dans la création d'Algonquin. Lion a dépassé nos attentes sur tous les plans. Je suis sûr que vous serez d'accord avec moi lorsque vous aurez entendu son histoire.

Alors allons-y. Lion est un chef de file dans la conception, la fabrication et la distribution de véhicules urbains de poids moyens et lourds 100 % électriques, plus précisément le transport urbain.

Lorsque nous avons rencontré l'équipe de Lion, trois grands axes se sont dégagés qui, selon nous, distinguent l'entreprise des autres qui aspirent à pénétrer ce segment porteur du marché de la mobilité électrique :

- Premièrement, Lion a mis au point ***une plateforme de transport électrique hautement versatile***. Son programme de développement de 10 ans a abouti sur une plateforme de transport électrique qui incorpore une large gamme de technologies qui sont la propriété exclusive de Lion;
- Deuxièmement, Lion offre ***une gamme de produits attrayants disponibles dès aujourd'hui***. Grâce à sa plateforme de transport électrique exclusive, Lion propose une gamme de produits actuellement composée de sept modèles entièrement conçus pour être électriques, tous disponibles pour essai routier et achat dès aujourd'hui;

- En dernier lieu, Lion connaît ***un grand succès commercial***. La crédibilité de sa plateforme technologique, de sa capacité de production et de ses programmes de soutien commercial est attestée par un pipeline de ventes potentielles de 6 000 véhicules avec des livraisons de véhicules aux clients ayant lieu maintenant.

Nous considérons que l'état de développement général atteint par l'entreprise Lion lui procurera l'avantage considérable d'être la première à occuper un créneau porteur : Lion n'est pas un plan d'affaire aspirationnel. C'est une entreprise présente ici et maintenant qui produit aujourd'hui des camions et des autobus destinés à de vrais clients.

Par suite de la transaction annoncée aujourd'hui, nous allons utiliser le fonds en fiducie de 320 millions de dollars de Northern Genesis et le produit d'un IPAP de 220 millions de dollars pour financer le programme de croissance prometteur de Lion jusqu'à la production de flux de trésorerie positifs, et nous veillerons à ce que Lion dispose des ressources nécessaires pour maintenir et conforter son avantage de premier arrivant et sa position de chef de file dans les véhicules urbains de poids moyens et lourds 100 % électriques.

Nous estimons que cette transaction offre à nos actionnaires une occasion unique de participer à une entreprise passionnante, à un point d'entrée extrêmement attrayant et qui reflète une valeur indiscutable par rapport au groupe de sociétés comparables à Lion cotées en bourse, groupe sur lequel nous croyons que le programme d'affaires de Lion est largement en avance. Par ailleurs, nous sommes heureux qu'un certain nombre d'investisseurs institutionnels de premier plan avec lesquels Chris et moi-même avons noué des liens solides chez Algonquin participent à Northern Genesis et au financement.

Sur ce, je passe la parole à Marc Bédard et à Nicolas Brunet qui décriront plus amplement Lion, sa vision et ses facteurs de différenciation.

Marc Bédard – Fondateur et président, La Compagnie Électrique Lion

Merci Ian. Je m'appelle Marc Bédard et je suis le président et fondateur de Lion.

Nous sommes très fiers de Lion et du succès que nous connaissons depuis que j'ai fondé l'entreprise en 2008. Nous attribuons notre succès à notre volonté résolue d'être un chef de file dans la conception, le développement et la construction de véhicules urbains spécialement conçus pour être électriques; des camions spécifiquement conçus pour la livraison, la collecte d'ordures, des camions nacelles, des camions pour le transport de marchandises, des autobus scolaires et des navettes.

Bien que notre vision d'entreprise soit d'établir une position de chef de file, comme l'a dit Ian, à bien des égards, nous sommes déjà un leader dans l'industrie avec plus

de 300 véhicules 100 % électriques sur la route aujourd'hui. Notre calendrier de livraison de camions et d'autobus et notre carnet de commandes s'étoffent très rapidement.

Comme Ian l'a mentionné, les trois principales caractéristiques de Lion qui nous distinguent des entreprises qui aspirent à pénétrer nos marchés sont les suivantes :

- Premièrement, notre plateforme de transport électrique à la fine pointe de la technologie;
- Deuxièmement, notre gamme impressionnante de véhicules qui peuvent être vendus aujourd'hui;
- Troisièmement, notre relation avec des clients de premier échelon.

Lorsque nous présentons Lion, nous commençons toujours par souligner que nos camions et nos autobus peuvent être mis à l'essai et livrés dès aujourd'hui, et non dans quatre ou cinq ans, et qu'ils sont en opération, maintenant partout sur les routes nord-américaines. Nos véhicules sont construits sur notre plateforme de transport électrique exclusive, dont l'évolution repose sur plus de dix ans de recherche et développement et l'expérience opérationnelle acquise sur plus de 10 millions de kilomètres parcourus par notre flotte de plus de 300 véhicules.

Pour être vraiment efficace et rentable, nous croyons fermement qu'un véhicule électrique doit être construit à partir de zéro, plutôt que de prendre un véhicule diesel ou à essence pour essayer d'y intégrer des composants de propulsion électrique. Notre plateforme de transport électrique est le fondement de notre stratégie de fabrication spécialisée. Elle intègre avec simplicité nos systèmes exclusifs d'énergie et de contrôle, nos composants de propulsion de fournisseurs de premier échelon, reliés tous ensemble par nos logiciels, dans un véhicule électrique à la fine pointe de la technologie.

Il y a un volet technologique bien spécifique que j'aimerais aborder en particulier est celui de nos systèmes de batteries, qui sont essentiellement le cœur d'un véhicule électrique. Chez Lion, nous avons développé et appliqué la bonne technologie de batterie en utilisant notre propre système exclusif de gestion de batterie, notre système de gestion thermique de batterie et nos ensembles batteries.

Beaucoup d'entre vous le savent, les fabricants de batteries travaillent fort pour améliorer la capacité des cellules brutes. Lion cherche à faire évoluer ses systèmes de batteries en mettant à profit les avancées technologiques constantes dans le domaine des cellules au bénéfice de nos clients.

Le système de batterie est un élément de coût important dans un véhicule électrique. La réduction du coût de cet élément par des économies d'échelle améliore grandement les véhicules électriques. Nos ententes stratégiques d'approvisionnement en batteries avec BMW et LG Chem, tout comme notre partenariat avec Romeo Power, ont été mis en place pour offrir ces avantages.

Même sans percée dans la technologie des batteries, Lion est persuadée qu'elle réduira le coût des systèmes de batterie de plus de 50 % dans les quatre prochaines années en raison d'une hausse des économies d'échelle et d'une plus grande intégration verticale assurée par notre nouvelle usine de batteries, que nous prévoyons ouvrir dès 2022.

Nous nous réjouissons que les véhicules Lion compétitionnent aujourd'hui directement avec les véhicules diesel et qu'ils l'emportent, en raison d'un coût total de propriété qui leur est favorable et qui ne fera que s'améliorer dans les années à venir. La plateforme électrique Lion profitera de réductions de coûts importantes qui se traduiront par une baisse du prix de vente des véhicules à l'avantage de nos clients.

Le deuxième grand facteur de différenciation de Lion que je voudrais souligner est la gamme inégalée de nos sept modèles entièrement conçus pour être électriques offerts en vente maintenant. Il s'agit de camions et d'autobus de poids moyen et lourd aux plateformes grandement similaires, ce qui en facilite la production et entraîne de plus grandes économies d'échelle.

En outre, au cours des deux prochaines années, nous prévoyons dévoiler sept nouveaux modèles de camions et un nouveau modèle d'autobus scolaire, soit un total de 15 véhicules entièrement électriques, représentant une gamme complète de camions électriques de classe 5 à classe 8 et une gamme complète d'autobus scolaires électriques.

Nos camions et autobus électriques compétitionnent avec succès sur le marché nord-américain du « middle-mile », estimé à 110 milliards de dollars par année.

Le marché de la collecte des déchets est un exemple de créneau spécifique où nos véhicules spécialement conçus pour être électriques ont le dessus sur les véhicules diesel. Notre camion de collecte a un châssis et une benne qui sont 100 % électriques et a été conçu pour effectuer une journée complète de collecte sur une seule charge en offrant un coût total de possession inférieur de près de 25 % à celui d'un camion diesel. Cet avantage devrait passer à 45 % au fur et à mesure que le prix de nos camions baissera avec la diminution du coût des batteries et autres éléments. C'est un marché que nous voulons dominer et où nous discutons actuellement de contrats d'approvisionnement importants avec des clients de premier échelon.

Nos véhicules sont actuellement construits dans notre usine existante capable de produire 2 500 véhicules par année. Même si cette usine répond à nos besoins prévus pour les deux prochaines années, la prochaine étape passionnante de notre développement sera l'expansion de notre capacité de production aux États-Unis qui sera facilitée par cette transaction. Nous visons l'ouverture d'ici 18 mois d'une nouvelle usine aux États-Unis capable de produire plus de 20 000 camions et autobus Lion par année.

Tous les avantages procurés par notre position de chef de file sur ce segment du marché vous seront décrits plus en détail par Nicolas, qui conclura notre présentation par un résumé de notre succès commercial. À toi Nicolas...

Nicolas Brunet – Vice-président directeur et chef des finances, La Compagnie Électrique Lion

Merci Marc. Je m'appelle Nicolas Brunet et je suis vice-président exécutif et chef de la direction financière de Lion.

J'aimerais maintenant vous présenter quelques-uns de nos succès commerciaux.

Nos clients cibles sont les propriétaires de flottes de véhicules de taille moyenne à grande. Et comme Tesla et d'autres entreprises sur le marché des véhicules électriques, nous avons adopté le modèle de vente directe aux clients.

L'un des éléments de notre stratégie de mise en marché est de nous occuper de tous les aspects essentiels de la sélection et de l'achat des véhicules pour nos clients, ce qui comprend l'éducation et la formation sur les véhicules électriques, la recherche et l'obtention de subventions, les besoins énergétiques, l'infrastructure de recharge, l'entretien et la télématique avancée.

Pour valider notre modèle de vente, nous avons invité l'équipe de Northern Genesis à communiquer avec certains de nos clients clés pour recueillir leurs témoignages sans notre intervention. Nous avons constaté avec plaisir que nos clients ont confirmé la fonctionnalité et la fiabilité de nos véhicules. Ils ont témoigné que nous avons su créer une relation de partenariat avec nos clients nouveaux et existants dans leur transition vers les véhicules électriques. Je souligne que de nombreux participants qui aspirent à entrer sur le marché n'ont pas la possibilité de valider leurs produits en raison de l'absence de produits ou de clients actuels.

L'attrait de la gamme de véhicules électriques de Lion est confirmé par la croissance de son pipeline de ventes. Selon nos prévisions, nous sommes fort enthousiastes envers la visibilité sur des ventes potentielles de 6 000 de nos véhicules sur un horizon de quatre ans. La composition de notre gamme nous permet de transformer efficacement les « ventes possibles prévues » en « commandes fermes » faisant l'objet de nouvelles promesses d'achat. Notre carnet de commandes compte maintenant plus de 300 véhicules, y compris la récente commande de 50 de nos camions de classe 8 par CN – le Canadien National, la commande d'Amazon pour 10 camions de classe 6 et une commande de Waste Connections pour notre camion de collecte de déchets.

Je signale aussi que nous avons conclu une entente pluriannuelle qui encadre l'achat d'au plus 2 500 camions Lion6 et Lion8, au gré du client. Selon cette entente, signée en juin 2020, Lion doit réserver à ce client la capacité de fabrication nécessaire pour lui livrer

jusqu'à 500 camions par année de 2021 à 2025, ainsi que 10 % de sa capacité de fabrication de 2026 à 2030. De plus, nous nous sommes engagés à fournir au client une assistance continue dans l'entretien et la formation.

Parallèlement à cette entente commerciale, Lion a émis au client un bon de souscription d'actions ordinaires, qui lui permet de prendre une participation d'au plus 19,99 % dans Lion, en supposant l'exercice intégral du bon de souscription et compte tenu du nombre d'actions émises et en circulation avant le regroupement avec Northern Genesis. À ce jour, 3 % du bon de souscription est devenu exerçable, ce qui représente une participation de 1 % dans Lion après le regroupement avec Northern Genesis et en supposant un exercice sans décaissement. Le droit d'exercer intégralement le bon de souscription sera acquis si les achats de produits de Lion par ce client atteignent au moins 1,1 milliard de dollars. Si le bon de souscription devient entièrement exerçable, la participation pro forma du client dans Lion serait d'environ 7 % après le regroupement avec Northern Genesis, en supposant un exercice sans décaissement. Le bon de souscription a une échéance de huit ans.

En tout, selon nos prévisions de ventes possibles et nos échanges constants avec nos clients, nous visons des produits d'exploitation de 3,6 milliards de dollars en 2024, grâce à des ventes de plus de 18 000 véhicules pour l'année.

De retour à toi Ian.

Ian Robertson – Cofondateur, Northern Genesis Acquisition Corp.

Merci Marc et Nicolas.

Vous avez sans doute tous conclu que les trois facteurs de différenciation décrits par Marc et Nicolas ont donné à Lion une longueur d'avance considérable sur le marché des véhicules électriques, grâce aux avantages suivants :

- Premièrement, sa plateforme de transport électrique à la fine pointe de la technologie;
- Deuxièmement, sa gamme impressionnante de sept véhicules électriques qui peuvent être essayés et vendus aujourd'hui;
- Et finalement, son remarquable carnet de commandes qui continue de se remplir aujourd'hui avec des clients de premier échelon.

Northern Genesis est enthousiasmée par son association avec Lion. Vous êtes invités à en savoir plus sur l'histoire de Lion en consultant les sites Web de Northern Genesis et de Lion aux adresses indiquées dans le communiqué de presse. Merci de nous avoir accordé votre temps.

Opérateur

Ceci conclut la conférence téléphonique d'aujourd'hui. Merci. Vous pouvez maintenant vous débrancher.