



Rapport du Président et du Directeur Général

Chers investisseurs, partenaires et parties prenantes de GreenState,

Tout d'abord, j'espère que vous êtes tous en sécurité et que les événements mondiaux actuels n'affectent pas négativement votre vie quotidienne. En tant que Président du Conseil d'administration et Directeur général de GreenState SA, il est de mon devoir de vous présenter la situation de GreenState SA en 2025 ainsi que notre stratégie pour 2026.

Alors que nous attendons actuellement l'audit officiel de notre partenaire PwC, je souhaite dans ce rapport vous donner un aperçu plus approfondi de tout ce qui s'est produit au-delà des simples chiffres du bilan. À ce stade, nous travaillons également avec un autre partenaire du « Big 4 », Deloitte, qui réalise une évaluation de l'entreprise.

Cette année, nous aborderons les sujets suivants :

1. **Situation macroéconomique mondiale et géopolitique**
2. **GreenState SA en 2025 : une année de défis et de stabilisation**
3. **GreenState SA en 2026 : l'année de la mise en œuvre commerciale**
4. **L'agriculture verticale en général, XL Farm et YASAI AG**
5. **Développement logiciel et ClickMind**
6. **Activités de financement et MetaSwiss**
7. **Leadership et culture de GreenState SA**
8. **Stratégie financière et projets d'IPO**
9. **Stratégie d'expansion mondiale de GreenState SA**
10. **Remarques finales**

Avant de commencer, je souhaiterais exprimer ma sincère gratitude à toute l'équipe de GreenState SA qui m'a soutenu durant les périodes difficiles. Je les remercie pour leur travail extraordinaire au cours des 12 derniers mois ainsi que pour leur engagement à maintenir GreenState sur la bonne voie. Leur dévouement et leurs efforts ont permis des progrès remarquables, nous permettant de surmonter chaque défi rencontré et de garder notre vision vivante et plus proche de sa réalisation.

De plus, je suis très reconnaissant envers tous les investisseurs en actions et en obligations pour leur confiance et leur soutien indéfectible durant les périodes à la fois positives et difficiles.

Pour la première fois, je souhaiterais également remercier officiellement ma famille pour leur compréhension et leur soutien tout au long de mon parcours chez GreenState SA — à travers de très longues journées de travail, des week-ends passés à travailler, des vacances écourtées et une rémunération financière limitée.



1

Situation macroéconomique mondiale et géopolitique

Dans cette section, il est difficile d'écrire quelque chose de sensiblement différent de l'année dernière, si ce n'est que le leadership mondial semble être entré dans un nouveau niveau d'imprévisibilité et qu'en tant qu'entreprise, nous devons constamment trouver des moyens de nous adapter.

GreenState SA, en tant que start-up, n'est pas à l'abri des événements mondiaux. Il est donc essentiel pour nous de rester agiles et réactifs face aux opportunités comme aux défis découlant du paysage géopolitique et économique actuel.

La situation actuelle de guerre au Moyen-Orient affecte certainement notre expansion commerciale dans cette région. Cependant, elle valide en même temps fortement notre modèle de production alimentaire locale. À bien des égards, cela nous rappelle la crise du COVID, qui a également mis en évidence l'importance et le potentiel de la production alimentaire locale.

La situation au Moyen-Orient affectera très probablement les prix mondiaux de l'énergie, en particulier du pétrole, ce qui aura un impact direct sur le transport et entraînera une augmentation des coûts des biens importés. Dans ce contexte, GreenState SA joue un rôle important en soutenant une production alimentaire locale stable et en étant capable d'augmenter les capacités de production en fonction de la demande du marché.



Dans ce sens, la Suisse restera toujours notre marché principal et pilote. C'est notre marché d'origine, où nos produits sont déjà positionnés et où de solides relations avec les clients ont été établies. Notre objectif stratégique reste clair : réduire la dépendance aux biens importés et augmenter la capacité de production locale.

Avec la montée des tensions mondiales, les marchés financiers ont également reflété une incertitude accrue, la stabilité à long terme étant remise en question dans de nombreux secteurs.

Enfin, à une échelle plus large, j'espère personnellement la fin des conflits mondiaux en cours — en particulier la guerre entre l'Ukraine et la Russie, ainsi que les tensions au Moyen-Orient. La stabilité mondiale apporterait non seulement un soulagement humanitaire, mais créerait également un environnement économique plus prévisible pour les entreprises du monde entier.



2

GreenState SA en 2025 : une année de défis et de stabilisation

Après une année 2024 très réussie, le premier trimestre 2025 a commencé extrêmement bien et indiquait initialement que 2025 serait une année de grandes réalisations.

Cependant, plusieurs défis ont suivi.

Le premier défi auquel nous avons été confrontés a été la rupture des relations avec plusieurs banques locales. En raison des tensions financières croissantes et des droits de douane impliquant les États-Unis, des réglementations bancaires plus strictes ont été introduites et très peu de banques étaient disposées à offrir des solutions de banque d'investissement pour les start-ups dans le cadre de la loi sur le Capital Band.

Nous avons relevé ce défi en ouvrant des comptes de capital auprès d'institutions financières plus jeunes et davantage orientées vers le numérique en Suisse et dans l'Union européenne. Finalement, cela s'est révélé être une évolution bénéfique. Ces institutions plus jeunes et plus agiles étaient disposées à collaborer sur l'intégration des systèmes, la réduction des coûts et des solutions techniques qui ont amélioré notre efficacité opérationnelle.



Le deuxième défi est survenu au deuxième trimestre 2025, lorsque la livraison des unités GrowBorg a été retardée en raison de droits de douane affectant les importations en provenance de Chine. Plusieurs composants clés ont été retardés de trois mois, nous obligeant à reporter le lancement du produit.

Ce report nous a fait manquer l'élan marketing idéal ainsi que la période de lancement optimale avant la saison estivale. Le lancement officiel a finalement eu lieu en juin.

Malgré un timing imparfait, nous avons réussi à vendre plus de 200 unités le jour du lancement et avons atteint un total de 4 000 unités vendues au cours de l'année 2025.

Les appareils GrowBorg ont suscité un intérêt considérable lors du salon technologique GITEX à Dubaï en octobre, où environ 90 % des unités exposées ont été vendues pendant l'événement lui-même. Le premier appareil présenté lors de l'exposition a été acheté par l'Ambassadeur de Suisse aux Émirats arabes unis.



Le troisième défi, et le plus important, est survenu au cours du deuxième trimestre et a eu un impact bien plus important que les deux précédents. Il concernait notre partenaire prévu pour la coentreprise destinée à construire la XL Farm en Suisse, qui n'a finalement pas été en mesure de respecter ses engagements de financement.

Lors des dernières étapes des négociations de l'accord, l'équipe exécutive de GreenState SA a insisté pour que l'accord de coentreprise soit traité par un cabinet juridique réputé basé à Zurich. L'accord exigeait que les deux entreprises déposent chacune 7 500 000 CHF sur un compte séquestre sécurisé avant que la construction puisse commencer.



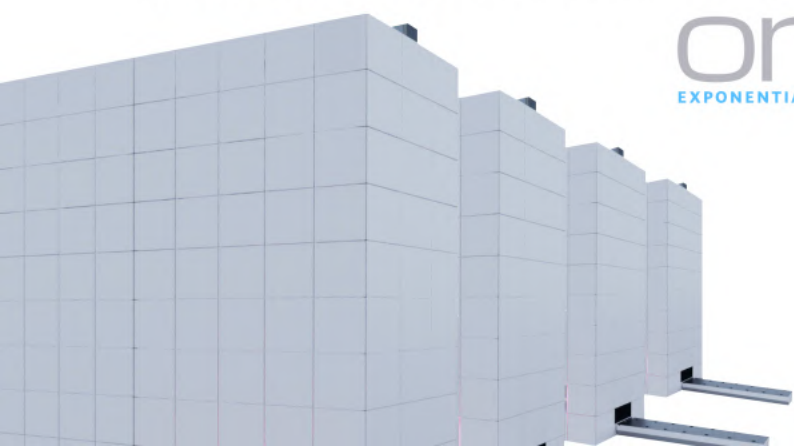
À ce stade, notre partenaire n'a pas été en mesure d'honorer cet engagement financier. S'engager dans un tel partenariat sans financement sécurisé aurait représenté un risque inacceptable pour GreenState.

Par conséquent, nous avons commencé à explorer des solutions alternatives et de nouvelles technologies afin de réaliser le projet XL Farm de manière indépendante.

L'une des premières entreprises que nous avons approchées était une société bien connue d'agriculture verticale basée à Milan, soutenue par un important gestionnaire d'actifs suisse. Après trois mois de négociations, l'entreprise a décidé de ne pas poursuivre le projet en raison de la distance géographique relativement courte entre leur ferme existante en Italie et l'emplacement proposé à Zurich.

Suite à cette issue, nous avons décidé de revenir à l'un des principes fondamentaux de GreenState : la modularité et la rentabilité dans l'agriculture verticale. Notre objectif est devenu clair — réduire les coûts, maximiser la production et atteindre la rentabilité à la fois au niveau de l'entreprise et au niveau de l'économie unitaire.

Finalement, nous avons signé un accord avec ONO Exponential Farming en Italie, qui fournira la technologie de tours de culture pour la XL Farm, tandis que GreenState SA concevra et construira le reste de l'infrastructure sur la base de notre expérience opérationnelle.



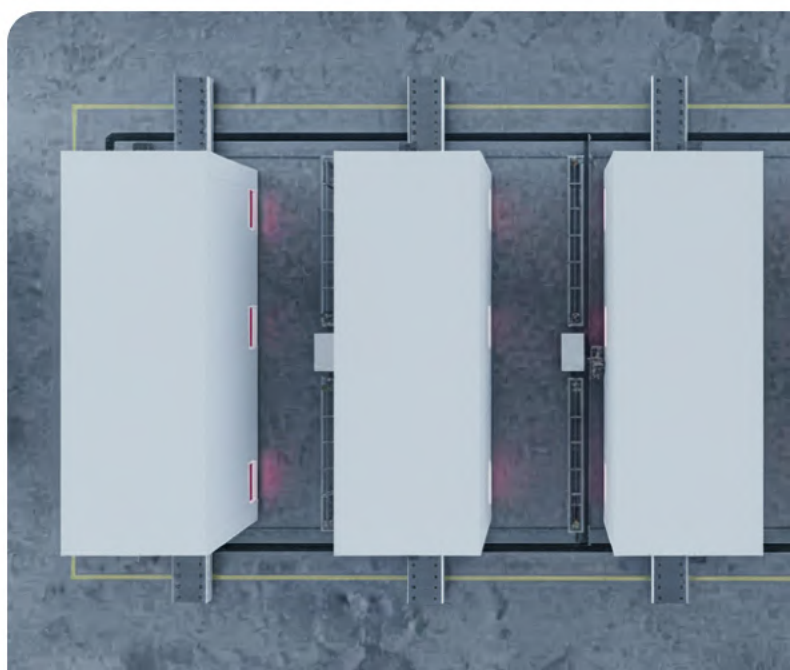
À la fin de l'année, après que nous ayons déjà sécurisé l'accord avec ONO, le partenaire néerlandais initial est revenu de manière inattendue avec une nouvelle proposition. Il a proposé de vendre l'ensemble de la division suisse d'agriculture verticale YASAI AG — y compris ses contrats avec la distribution et sa marque — ainsi que l'entité de financement basée au Liechtenstein utilisée pour l'émission d'obligations vertes en Europe.

La valeur totale proposée pour la transaction se situait dans la fourchette basse des dizaines de millions.

Après de longues discussions internes et des consultations avec les principales parties prenantes, le Conseil d'administration de GreenState SA a finalement décidé de ne pas accepter l'offre. Cette décision s'est fondée sur plusieurs facteurs, notamment une compréhension limitée du marché suisse par l'acheteur potentiel, des inquiétudes concernant son engagement à long terme dans la région, ainsi qu'une confiance réduite à la suite de l'échec de l'accord de partenariat initial.

Suite à cette décision, GreenState SA a finalisé son accord avec ONO Farms et a planifié la première phase de construction de la XL Farm pour le troisième trimestre 2026.

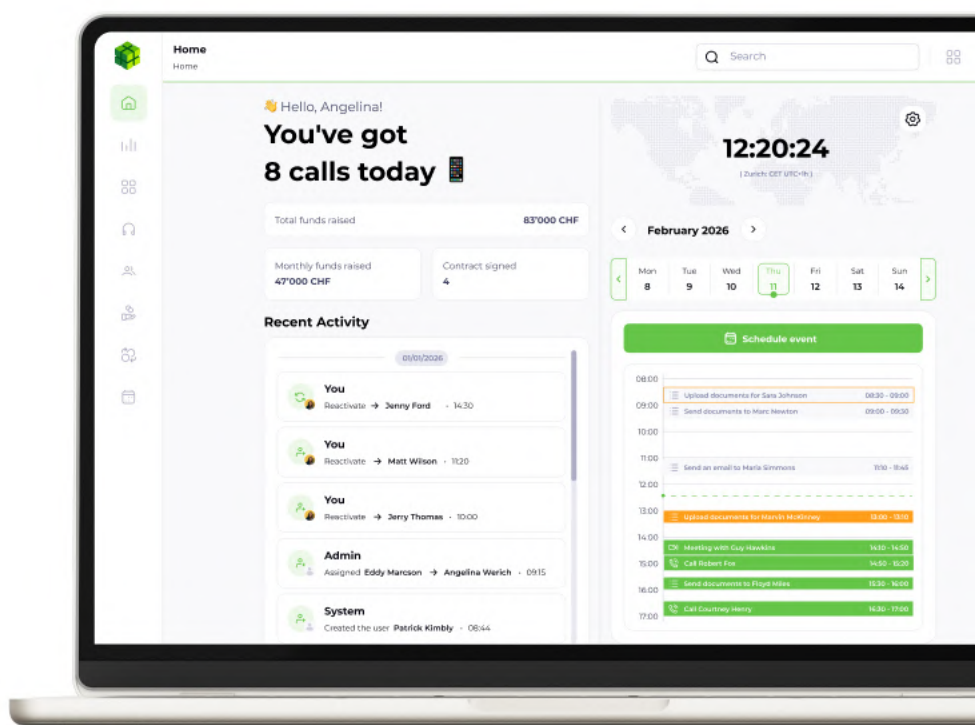
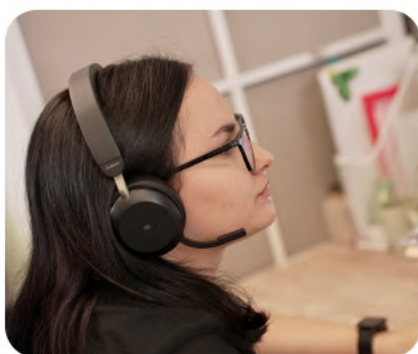
Malgré tous ces défis, les équipes de développement logiciel, de marketing et de ventes de GreenState SA ont fait preuve d'une résilience remarquable. Faire face à l'adversité a finalement renforcé les équipes, qui aujourd'hui performant encore mieux que les années précédentes.



3 GreenState SA en 2026 : l'année de la mise en œuvre commerciale

Après avoir tiré d'importantes leçons en 2025, nous sommes entrés en 2026 avec une approche bien plus prudente et disciplinée, les pieds fermement sur terre et prêts à capitaliser sur le travail et les investissements réalisés au cours des années précédentes.

L'année 2026 a commencé de manière très positive avec de nouveaux partenariats bancaires et la poursuite de la mise en œuvre de nos solutions logicielles dans le domaine de la FinTech. Notre plateforme CRM fait désormais partie des premiers systèmes capables de fournir des intégrations API directement avec l'infrastructure bancaire centrale, tout en intégrant simultanément de nouvelles fonctionnalités réglementaires conformément aux exigences de la FIDLEG.



Parallèlement, la plateforme logicielle ClickMind a considérablement évolué. Grâce à l'intégration de l'intelligence artificielle, nous sommes désormais capables de produire des applications mobiles complètes et entièrement fonctionnelles de bout en bout en une seule journée.



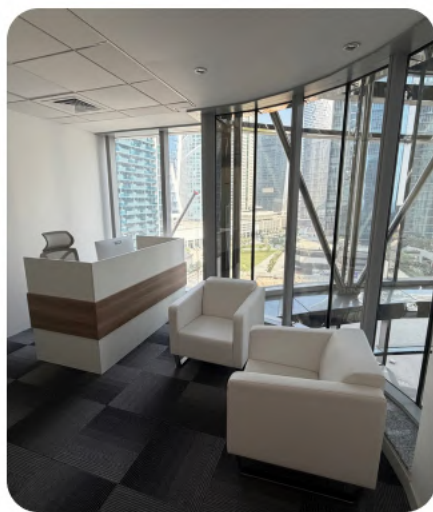
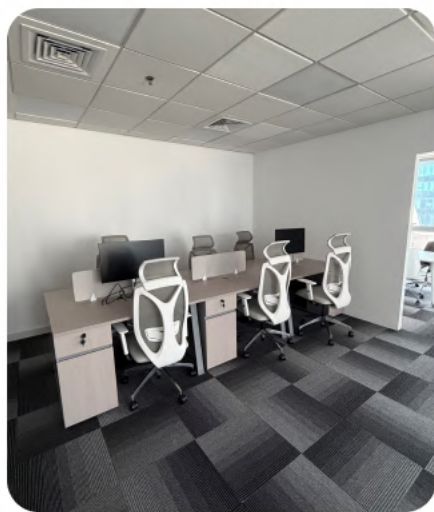
ClickMind®

La planification de la construction de la XL Farm est actuellement en cours, et nous travaillons à finaliser la deuxième phase de l'accord relatif à la XL Farm. Celle-ci permettrait de sécuriser un financement supplémentaire de 8 000 000 CHF et d'étendre la deuxième phase de l'installation, atteignant ainsi une capacité de production d'environ 150 tonnes d'herbes fraîches produites localement.





La situation géopolitique au Moyen-Orient, en particulier les tensions impliquant l'Iran, les États-Unis et Israël, a affecté nos activités d'expansion dans la région. Cela est survenu précisément au moment où nous avons renforcé notre bureau de Dubaï avec trois employés supplémentaires. Cependant, cette situation ne nous empêchera pas de poursuivre notre progression dans la région. Au contraire, le besoin de solutions de production alimentaire locale au Moyen-Orient est devenu encore plus évident.



Nos opérations aux États-Unis ont également été mises en place avec succès. Au cours de l'année 2026, nous nous attendons à une forte augmentation de la demande de la part de clients américains, notamment dans des domaines tels que la digitalisation, le développement logiciel, le marketing numérique et le développement de plateformes.

Pour 2026, nous avons fixé un objectif opérationnel clair : doubler le chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, réduire les coûts opérationnels globaux et diminuer significativement les pertes opérationnelles de l'entreprise, tout en visant un chiffre d'affaires d'au moins 10 000 000 CHF.

À ce stade, nous plaçons les services numériques au même niveau stratégique que l'agriculture verticale, avec pour objectif d'atteindre une forte rentabilité et de renforcer la valorisation globale de l'entreprise.



4 L'agriculture verticale en général, XL Farm et YASAI AG

Le marché suisse continue de montrer une forte demande pour les produits issus de l'agriculture verticale. Avec YASAI, GreenState SA a construit une marque solide reconnue dans toute la Suisse. Nos produits continuent d'être vendus avec succès malgré un prix supérieur à celui des alternatives importées, ce qui démontre que les consommateurs apprécient clairement les aliments locaux et sains.

Cela confirme notre vision à long terme : réduire la dépendance aux importations alimentaires et construire un système de production locale solide.



L'objectif de la nouvelle XL Farm est d'atteindre le même niveau de prix que les produits importés tout en offrant une qualité supérieure, une meilleure image de marque, un meilleur bilan CO₂ ainsi que des certifications locales telles que « **Garantie Suisse** » et **ADR**.

La XL Farm est conçue pour être rentable dès le premier mois d'exploitation. L'installation permettra de réduire la consommation d'énergie d'environ 70 % tout en augmentant le rendement d'environ 100 %.

La première phase de la XL Farm devrait produire un peu plus de **40 tonnes d'herbes par an**. Cette phase initiale devrait déjà être rentable, car la ferme sera exploitée par seulement quatre employés, la plupart des processus opérationnels étant entièrement automatisés.

Des discussions tarifaires avec les principales chaînes de distribution suisses ont déjà eu lieu. Notre objectif est clair : offrir des herbes produites localement au même niveau de prix que les produits importés, tout en proposant une qualité supérieure.



L'avantage environnemental est également considérable. L'empreinte CO₂ des herbes produites localement sera nettement inférieure à celle des produits importés par camion ou par avion, ce qui rend la production locale de plus en plus attractive pour les distributeurs suisses.

Une fois la première phase opérationnelle, nous prévoyons de commencer la construction de la deuxième phase, portant la capacité de production à 120-160 tonnes par an. À ce stade, nous élargirons le portefeuille de produits afin d'y inclure d'autres articles actuellement fournis par l'importation.

Après la mise en œuvre complète de la XL Farm, GreenState SA se concentrera sur le développement de partenariats avec les producteurs suisses traditionnels d'herbes et de laitues. Notre objectif sera de fournir des solutions technologiques pour l'optimisation des rendements tout en partageant notre expertise en matière de production d'herbes tout au long de l'année.

Avant que la ferme n'entre en pleine production, nous inviterons toutes les parties prenantes intéressées à visiter l'installation.



Comme mentionné à de nombreuses reprises auparavant, l'industrie suisse de l'agriculture verticale peut être très prospère si elle est correctement construite dès le départ. Depuis le concept initial de GreenState SA, notre priorité a été de développer des solutions d'agriculture verticale modulaires à petite échelle, offrant des résultats stables grâce à une technologie fiable tout en minimisant la consommation d'énergie.



4.1 YASAI AG

YASAI, cependant, a été initialement construite selon une approche différente et a rencontré des difficultés opérationnelles et financières dès ses débuts.



L'intention de GreenState SA après l'acquisition était de stabiliser les opérations, d'introduire une discipline technologique et financière, d'augmenter la production, de pénétrer pleinement le marché suisse et, à terme, d'étendre ce modèle à l'international.

Cependant, plusieurs problèmes sérieux ne sont apparus qu'après l'acquisition.

Lors des négociations et de la due diligence, toutes les obligations financières de YASAI n'ont pas été divulguées. Les chiffres opérationnels réels de l'entreprise n'ont pas non plus été présentés dans leur intégralité. En conséquence, GreenState SA a dû fournir un soutien financier supplémentaire de **2 000 000 CHF**.

De plus, la banque qui finançait auparavant YASAI a résilié son prêt immédiatement après la finalisation de l'acquisition. Cela a obligé GreenState SA à rembourser **1 800 000 CHF** dans un délai court, au lieu de la période initialement prévue de quatre ans.



L'entreprise a également été confrontée à plusieurs litiges juridiques avec d'anciens employés et d'autres parties, entraînant des coûts financiers et de gestion supplémentaires.

Le problème le plus sérieux découvert a peut-être été l'absence d'assurance BVG, ce qui signifiait que les membres du conseil d'administration nouvellement nommés étaient personnellement responsables en cas d'éventuels accidents du travail.

En outre, il a fallu plus de 12 mois pour finaliser la comptabilité et remettre les livres financiers en ordre.

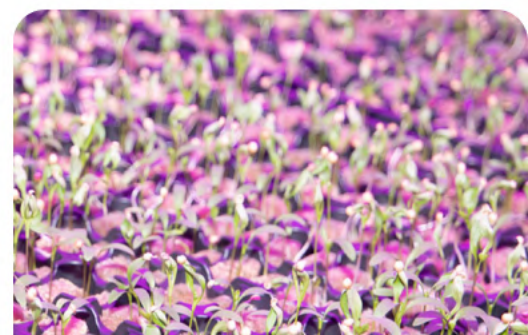
Sur le plan opérationnel, l'entreprise a également été confrontée à des défis organisationnels et techniques. Le moral des équipes était bas, l'efficacité était limitée, et la direction de GreenState SA a dû mettre en place d'importants changements structurels afin de stabiliser les opérations.

La ferme a également subi une panne technique majeure lorsque le logiciel d'exploitation externe s'est effondré après dix mois de production stable, laissant la moitié de la ferme sans éclairage pendant deux semaines.

À ce moment-là, l'équipe serbe de développement logiciel de GreenState SA est intervenue immédiatement, a reconstruit l'infrastructure logicielle nécessaire et a pris le contrôle du système d'exploitation de la ferme.

Aujourd'hui, la ferme fonctionne à nouveau à pleine capacité, avec des procédures de surveillance quotidienne mises en place pour garantir la stabilité jusqu'à ce que la nouvelle XL Farm devienne opérationnelle en août 2026.

À ce jour, l'investissement total de GreenState SA dans YASAI s'élève à environ **6 000 000 CHF**.

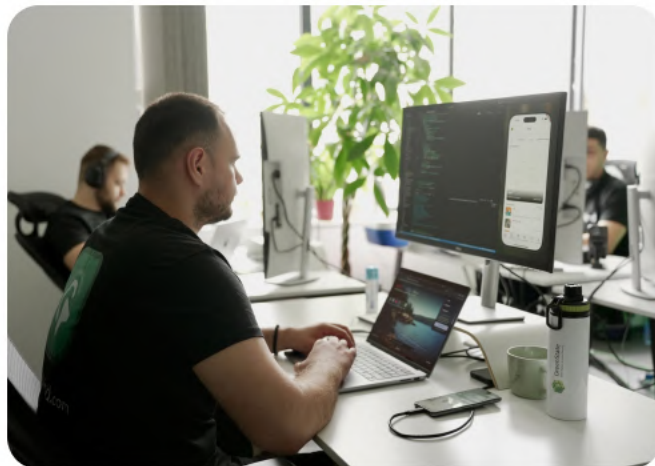


5 Développement logiciel et ClickMind

Le département logiciel reste l'un des atouts les plus solides de GreenState SA.

Au cours des trois dernières années, nos solutions logicielles modulaires ont été regroupées sous une nouvelle marque : **ClickMind**. Cette décision de branding a été prise afin d'éviter de diluer l'image de marque de GreenState axée sur la durabilité, tout en créant une identité dédiée aux solutions numériques et basées sur l'intelligence artificielle.

Tous les objectifs stratégiques logiciels fixés pour l'année précédente ont été mis en œuvre avec succès.



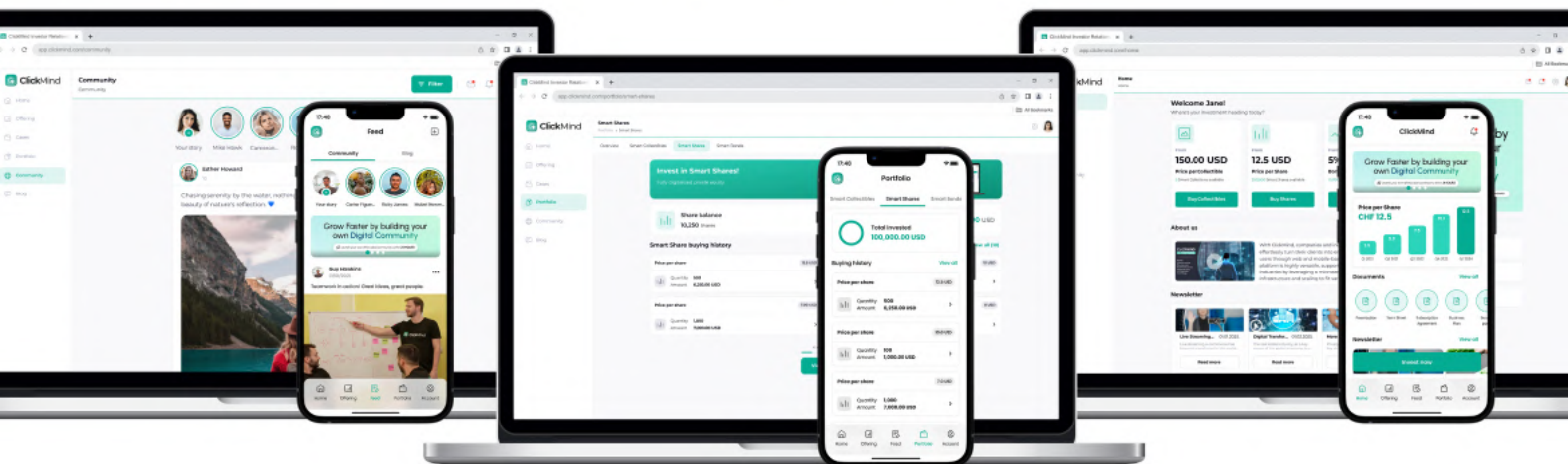
Aujourd'hui, l'entreprise propose des solutions numériques modulaires pour plusieurs secteurs :

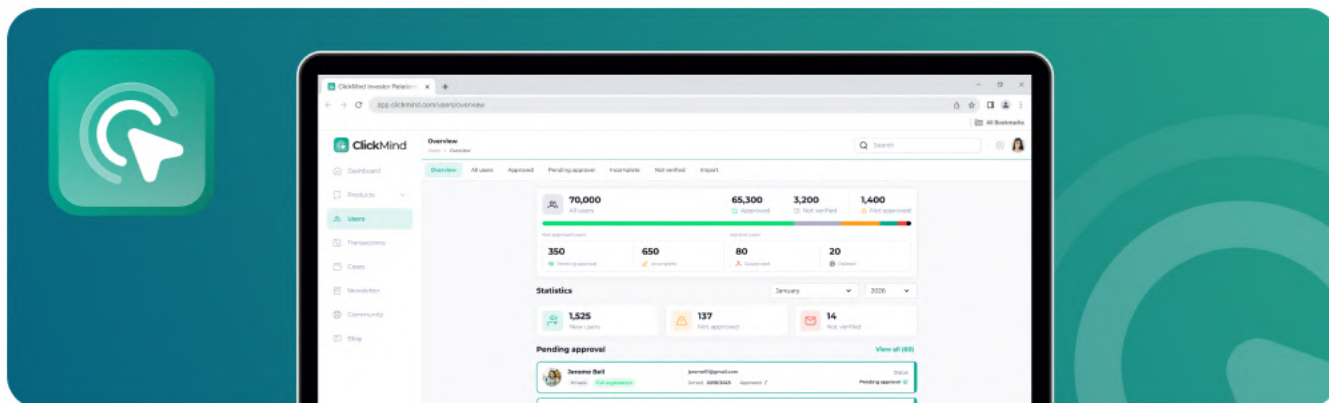
1. Relations investisseurs
2. FinTech
3. E-commerce avec systèmes de paiement intégrés
4. Plateformes de réseaux sociaux
5. Systèmes CRM spécialisés pour l'industrie financière avec intégrations bancaires et KYC

Tous les systèmes sont développés selon l'architecture de conception de GreenState SA et peuvent désormais être déployés via notre plateforme d'IA low-code en une seule journée.

Pour 2026, nous prévoyons de mettre en œuvre plusieurs nouveaux développements :

- Intégration des bourses pour les relations investisseurs et la FinTech
- Solutions de digitalisation immobilière
- Extension des fonctionnalités multiplateformes

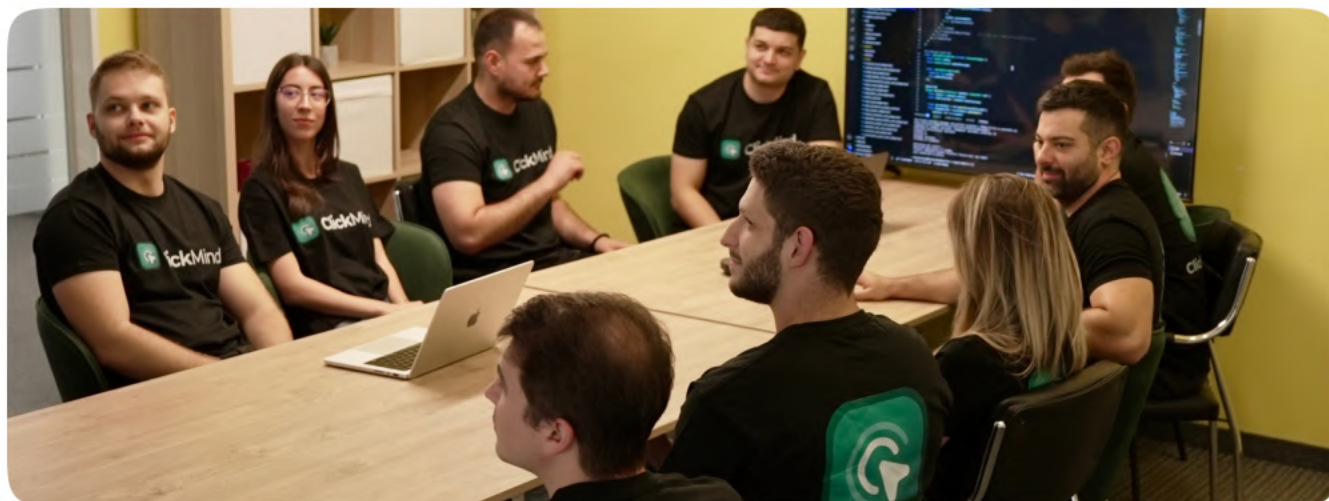




Actuellement, plus de **70 000** utilisateurs utilisent des plateformes développées par GreenState SA à travers six projets personnalisés différents. Les revenus issus de la digitalisation sont devenus une composante de plus en plus importante des revenus de l'entreprise.

Afin de maintenir la stabilité financière durant la période de transition jusqu'à ce que la XL Farm devienne opérationnelle, GreenState a réduit l'équipe de développement logiciel de 20 % et diminué les coûts de développement d'environ 30 % sur une base mensuelle.

Une fois la stabilité financière pleinement atteinte, l'entreprise prévoit d'agrandir à nouveau l'équipe de développement logiciel.



En 2026, nous investirons également davantage de ressources dans la promotion de ClickMind en tant que marque indépendante fournissant des produits et services numériques, notamment le développement logiciel, le marketing, les ventes et le soutien juridique.

Notre objectif est d'atteindre **un chiffre d'affaires de 3 000 000 CHF provenant uniquement des services numériques.**

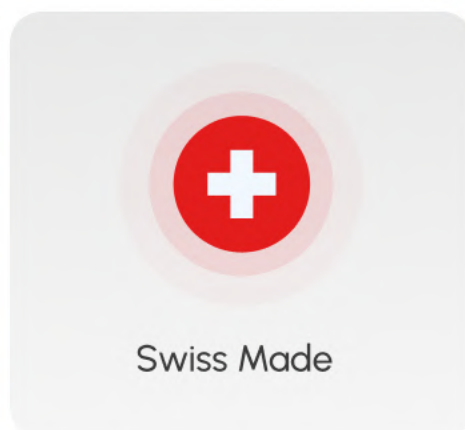
6

Activités de financement et MetaSwiss

En raison de réglementations FIDLEG plus précises, nous avons décidé d'externaliser nos activités de financement vers une société distincte.

Étant donné que GreenState SA avait historiquement levé ses propres capitaux d'investissement, poursuivre cette pratique directement serait devenu juridiquement problématique.

Pour y remédier, toutes les activités de levée de fonds et de conseil en investissement ont été transférées à MetaSwiss Group AG, qui est enregistrée en tant que société de conseil en investissement.



Sous MetaSwiss, tous les employés de GreenState SA impliqués dans la levée de fonds ont été formés, assurés et officiellement enregistrés en tant que conseillers en investissement conformément aux réglementations FIDLEG.

Nos activités dans ce domaine ont déjà suscité l'intérêt d'autres entreprises suisses, et nous avons été approchés pour fournir des services de levée de fonds. Jusqu'à présent, nous avons soutenu trois entreprises suisses externes, en menant à bien deux projets de levée de fonds.

Nous sommes actuellement en négociation avec d'autres prestataires de services afin d'obtenir une licence de gestion d'actifs et d'intégrer notre plateforme numérique avec une banque numérique européenne afin de proposer une offre de services plus large.

L'expansion future de MetaSwiss restera étroitement liée au succès de GreenState SA et du projet XL Farm.



7

Leadership et culture de GreenState SA

Fin 2024, j'ai personnellement introduit un modèle de gestion agile basé sur une structure organisationnelle plate dans laquelle les groupes opérationnels s'auto-gèrent en fonction de leurs compétences et de leur expertise.

Ce système a extrêmement bien fonctionné pendant les périodes stables. Cependant, lorsque des défis majeurs sont apparus, il est devenu clair qu'environ 20 à 30 % des employés avaient des difficultés à fonctionner efficacement sous forte pression.

La plupart des chefs d'équipe ont été capables d'identifier rapidement les problèmes et de réagir en conséquence. Par exemple, lorsque le système d'exploitation de la ferme YASAI est tombé en panne, le Dr Christoph Lustenberger a immédiatement organisé les ressources nécessaires et mis en œuvre une solution tout en informant simultanément les partenaires de distribution des limitations temporaires de livraison.

Dans d'autres cas, des chefs d'équipe moins expérimentés ont eu davantage de difficultés à gérer les situations de crise.

Par conséquent, les responsables qui ont bien performé pendant les périodes difficiles ont été promus, tandis que d'autres ont quitté l'entreprise ou ont été remplacés.

Une leçon importante tirée de cette période a été la nécessité de mettre en place des procédures de gestion de crise plus structurées ainsi que des processus de communication plus clairs entre les équipes et la direction.

Nous investissons actuellement du temps et des ressources dans la mise en place de ces procédures afin de garantir que les crises futures puissent être gérées plus efficacement.



Malgré les défis de 2025, grâce au dévouement de l'équipe de GreenState SA et au soutien de nos investisseurs, nous avons réussi à sécuriser plus de 6 000 000 CHF de financement. Cela nous a permis de surmonter les obstacles financiers et d'entamer l'année 2026 à partir d'une position de stabilité.

Avec nos nouveaux partenaires bancaires, nous avons entamé des discussions concernant une éventuelle introduction en bourse sur BX Digital, ce qui pourrait positionner GreenState SA comme l'une des premières entreprises cotées numériquement au monde.

Afin de préparer cette étape, nous avons sécurisé une nouvelle banque agent payeur ainsi qu'un nouveau prestataire de paiement. Avec PwC, nous avons mandaté Deloitte comme partenaire pour l'évaluation de l'entreprise.

Nous avons déjà eu des discussions préliminaires avec des bourses suisses et des banques d'investissement concernant leur intérêt pour une IPO de GreenState SA. Les premiers retours ont été encourageants.

Avant de devenir une société cotée en bourse, GreenState SA doit toutefois finaliser plusieurs préparations administratives. Un cabinet juridique basé à Zurich et spécialisé en droit bancaire examine actuellement toute la documentation de l'entreprise.

Un problème majeur concerne plusieurs transactions datant de 2021 et du début de 2022 pendant la période du COVID qui n'ont pas été correctement comptabilisées. Celles-ci seront entièrement examinées et corrigées avec PwC.

Parallèlement, nous avons lancé une campagne de levée de fonds Pre-IPO en décembre 2025. En l'espace de deux mois, plus de 2 000 investisseurs ont demandé la documentation et les souscriptions ont atteint 1 200 000 CHF en un seul mois, démontrant un fort intérêt pour les investissements liés à la production alimentaire locale.

Cependant, l'instabilité géopolitique mondiale a créé de l'incertitude sur les marchés financiers. Plusieurs investisseurs ont exprimé des préoccupations concernant la réalisation d'une IPO dans de telles conditions.

Pour cette raison, bien que nous continuions à finaliser toutes les préparations pour une éventuelle introduction en bourse en 2026, la décision finale ne sera prise qu'une fois le processus terminé et après évaluation de la solidité interne de l'entreprise ainsi que des conditions externes du marché. La décision finale pourrait également être présentée aux actionnaires lors de l'assemblée générale annuelle.

En outre, afin d'assurer le succès de l'IPO, l'entreprise vise à lever **15 000 000 CHF supplémentaires au cours de l'année 2026.**



9 Stratégie d'expansion mondiale de GreenState SA

En 2025, nous avons atteint deux de nos trois objectifs d'expansion mondiale.

GreenState a réussi à établir une présence de développement logiciel aux États-Unis, où les opérations ont déjà commencé et devraient s'étendre de manière significative en 2026.

Aux Émirats arabes unis, notre attention s'est principalement portée sur l'agriculture verticale, avec pour objectif à long terme de développer une seconde XL Farm une fois que l'installation suisse sera pleinement opérationnelle.

Bien que les tensions géopolitiques créent certains défis, elles présentent également des opportunités. À mesure que les chaînes d'approvisionnement mondiales connaissent des perturbations similaires à celles observées pendant la période du COVID, la demande pour des aliments produits localement continue d'augmenter.

Sur la base de ces évolutions, GreenState SA poursuivra l'expansion de sa présence sur des marchés clés et continuera d'investir des ressources dans sa croissance internationale.

Je souhaite également profiter de cette occasion pour adresser mes salutations à notre premier employé aux États-Unis, Dejan Durasevic, ainsi qu'à notre premier employé aux Émirats arabes unis, Luca Rissi.

10 Remarques finales

Compte tenu de l'incertitude géopolitique persistante, je citerai une nouvelle fois l'ancien président des États-Unis John F. Kennedy :

« Si ce n'est pas nous, alors qui ? Si ce n'est pas maintenant, alors quand ? »

Mon objectif reste le même que l'année dernière — faire tout ce qui est possible pour GreenState SA et aller encore plus loin dans la réalisation des objectifs de notre entreprise.

Enfin, je souhaite vous exprimer ma plus profonde gratitude de m'avoir donné l'opportunité de poursuivre la vision de GreenState.

Aucune de nos réalisations n'aurait été possible sans votre dévouement, votre confiance et votre soutien.

Je vous promets que je continuerai à travailler chaque jour dans le meilleur intérêt de l'entreprise et de ses actionnaires.

Merci pour votre confiance et pour faire partie de cette incroyable aventure.

Cordialement,

Arsenije Grgur

Président du Conseil d'administration et Directeur général
GreenState SA



GreenState
Technology Embedded in Nature

