

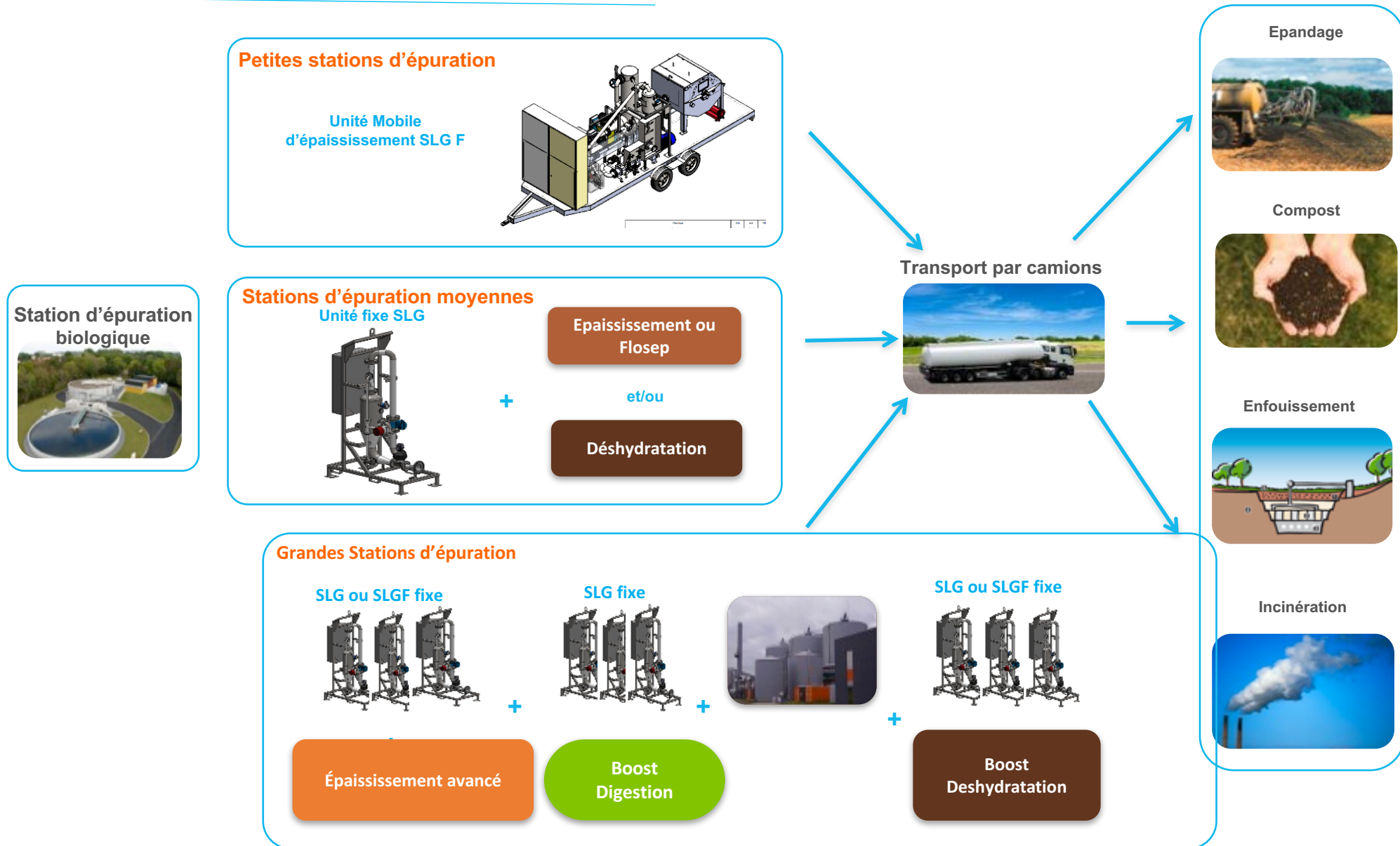


**Maintenant vos boues ont de la valeur**

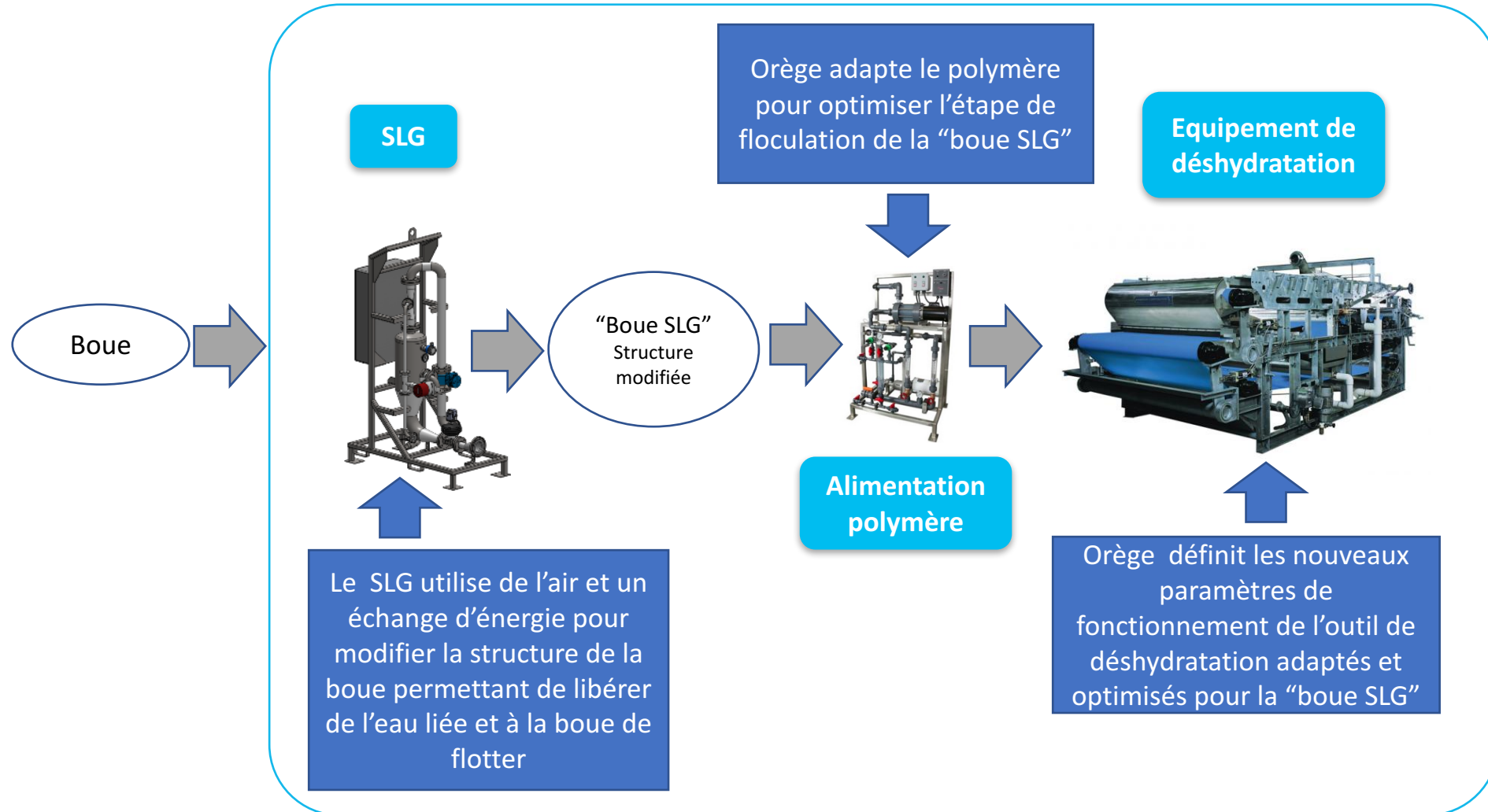
**Support à la présentation  
du 16 Juin 2020**



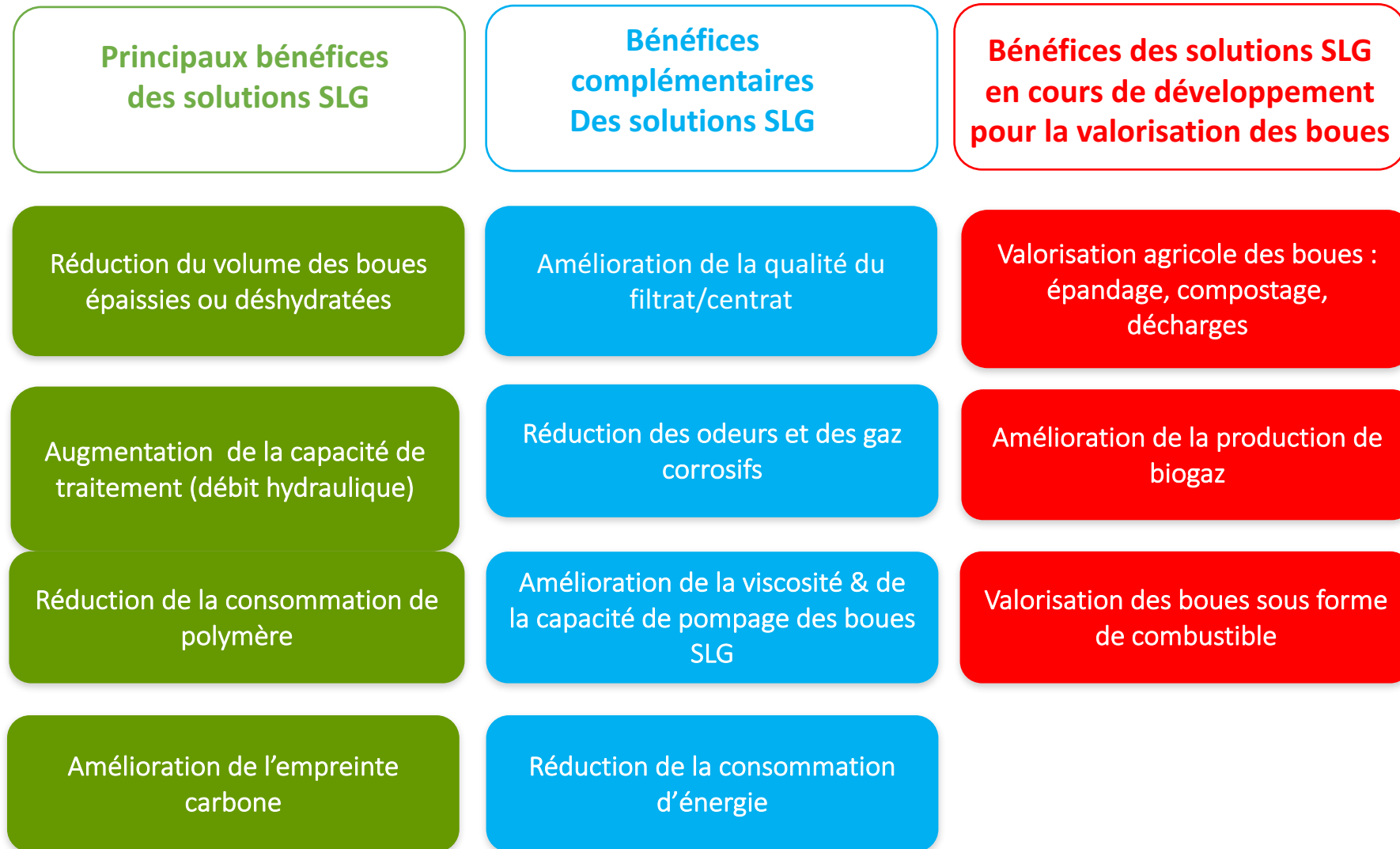
# Positionnement du SLG dans la chaîne de traitement des STEP biologiques



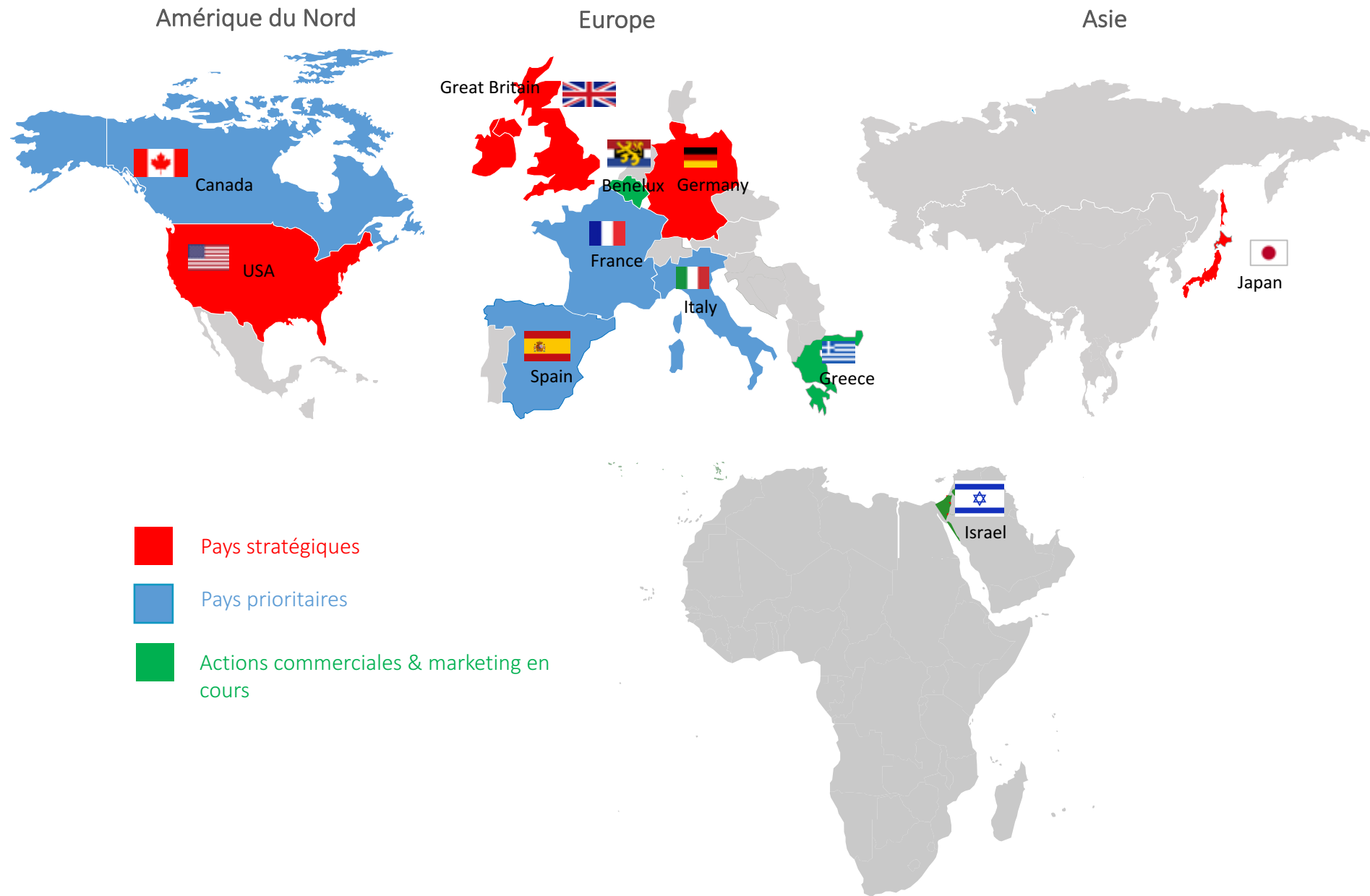
# Orège a développé des « Solutions SLG » et non des équipements



# Les bénéfices des solutions SLG



# Stratégie commerciale et pays cibles



# L'activité en Grande-Bretagne

---

- **Un contexte global en Grande-Bretagne largement éclairci par rapport à S2 2019**
  - Boris Johnson réélu 1<sup>er</sup> ministre
  - Position sans ambiguïté du gouvernement vis-à-vis du Brexit
- **La majorité des Water Utilities (7 sur 10 en Angleterre) ont désormais trouvé un accord avec le régulateur OFWAT sur leur plan quinquennal AMP7 (sauf Anglian Water parmi nos clients)**
  - Possibilité d'engager des Capex depuis 04/2020
- **Pression croissante des différents acteurs clés (gouvernement, OFWAT, population, organisations mondiales...) vis-à-vis des Water Utilities afin qu'elles mettent en œuvre des solutions technologiques innovantes permettant d'améliorer l'empreinte environnementale, notamment le bilan carbone**
  - « P Sludge Scheme »
- **Commande d'une 1ère solution d'épaississement mobile SLGF par Scottish Water en 06/2020**
- **Visites de qualification de sites en cours depuis 06/2020 avec Scottish, Wessex, Geneco, ...**
- **Premiers essais, avec Welsh Water, sur des boues d'eau potable ( essais suspendus avec la crise sanitaire)**

## **L'activité aux Etats-Unis**

---

- **Un contexte sanitaire/Covid pénalisant pour la bonne exécution de plusieurs projets stratégiques (dont Orlando).**
  - Redémarrage des projets en Floride et au Texas mi juin 2020.
  - Attentisme encore présent au Nord Est des US.
- **Incertitudes à ce stade concernant l'engagement de Capex par les municipalités compte tenu de la crise sanitaire et économique.**

**Le principal avantage des solutions Orège (économies de coûts d'exploitation) devrait aider Orège dans son marketing de crise.**
- **Nombreux projets en «pipeline» dont plusieurs initiés entre 12/2019 et 02/2020 pour des applications d'épaississement grâce au déploiement d'une unité containerisée SLGF de démo.**
- **Surtout la mise en œuvre du partenariat commercial avec Alfa Laval aux US, dès à présent, devrait changer la donne pour Orège aux US.**
  - Reconnaissance technique des solutions SLG par le leader mondial des solutions de traitement des boues.
  - Notoriété et « assurance » pour les municipalités et les sociétés d'ingénierie.
  - Accès aux réseaux directs et indirects de distribution d'Alfa Laval.
  - Projets de construction, de réhabilitation et d'agrandissement qui étaient non accessibles pour Orège jusqu'à présent.
  - Nombreuses opportunités sur les Steps exploitant des solutions Alfa Laval (cf parc installé).

# ➤ Stratégie 2020 - 2022

**Mettre en avant des succès indéniables démontrant qu'Orège devient une référence mondiale dans le traitement des boues avec un potentiel de croissance considérable**

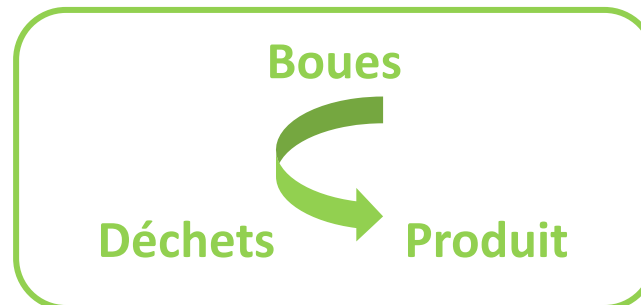
⇒ **Dans les Pays suivants**

- USA & Canada
- Royaume-Uni & Allemagne & Espagne & Italie
- Japon

⇒ **Pour les applications suivantes**

- Conditionnement & Epaissement
- Déshydratation
- “Boost de digestion”

⇒ **Parallèlement, Orège souhaite déployer une stratégie d'actions commerciales afin de faire évoluer le produit « SLG boues » et finaliser le développement de nouvelles technologies SLG**





# ● Quelques développements clés

---

- **1/ Développement de solutions SLG visant à « booster » la production de méthane/biogaz des Steps.**
  - Deux brevets déposés en 2019.
  - Premiers essais R&D prometteurs, qualifiant et quantifiant l'impact de « boost » de production.
  - Un premier projet de validation à l'échelle d'une Step avec Aqualia à Tolède (triple application: épaissement, boost de digestion et de déshydratation).
  - Un business model nouveau va être proposé: partage des gains
- **2/ Deux nouveaux marchés géographiques sont développés depuis mi 2019 avec des premiers projets signés en cours d'exécution: Italie (Lodi) et Espagne ( Aqualia-Tolède).**
  - **Principaux drivers en Italie:**
    - Contraintes d'évacuation des boues et coûts associés, en très forte croissance.
    - Intérêt croissant des applications de valorisation énergétique avec les boues: biogaz, combustible avec pellets ...
    - Unités mobiles d'épaississement SLGF
  - **Principaux drivers en Espagne:**
    - Boost de production de biogaz
    - Economie circulaire et « reuse » de l'eau
    - Nombreux projets de construction, d'agrandissement et de réhabilitation de Steps

# Quelques développements clés

---

- **3/ Des études de qualification et de quantification de l'apport des solutions Orège pour l'amélioration de l'empreinte environnementale et climatique pour nos clients sont initiées avec un cabinet spécialisé.**
  - Approche pour nos clients internationaux tant municipaux qu'industriels
  - Approche pour nos actionnaires et investisseurs.
- **Principales sources d'apport identifiées:**
  - Moins de transport (économie CO2)
  - Economies d'électricité
  - Boost de production de biogaz, qui est une énergie renouvelable
  - Economies de polymères et autres produits chimiques
  - Boues SLG plus propices à l'épandage et l'enfouissement
  - « Reuse » de l'eau produite lors du traitement des boues par le SLG.
  - ... etc.

# Three business divisions



## Energy

This area covers a wide range of industries such as HVAC, oil & gas, chemicals, biofuels – with a special focus on energy efficiency.



## Food & Water

Offers products, solutions and systems in the areas of food processing and water treatment.

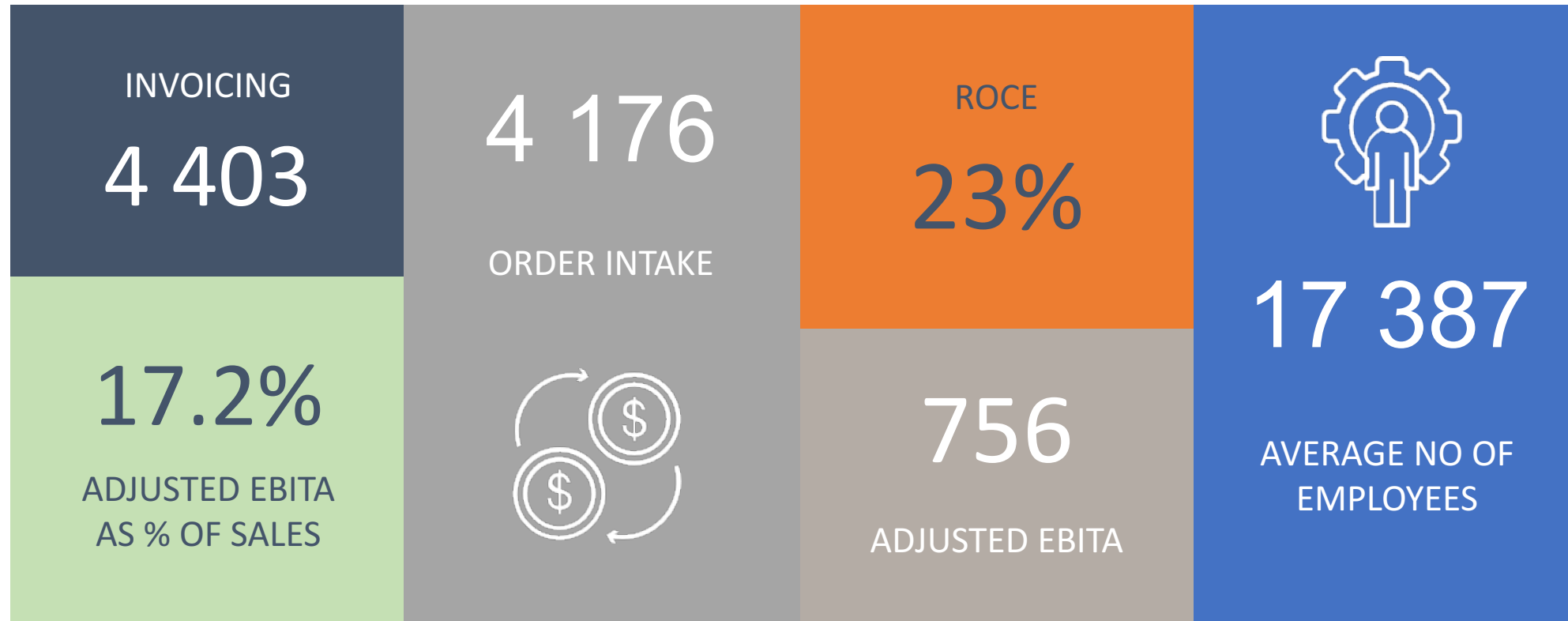


## Marine

The company has supplied the marine industry since 1917 and has today a broad offering incl. environmental marine products.

# Key figures 2019

– MEUR (1 EUR = 10.563868)



# A global company



- 39 production units\*
- More than 100 service centres
- Sales companies in 55 countries
- Other sales representation in 45 countries

\* Plus a number of minor production and assembling units

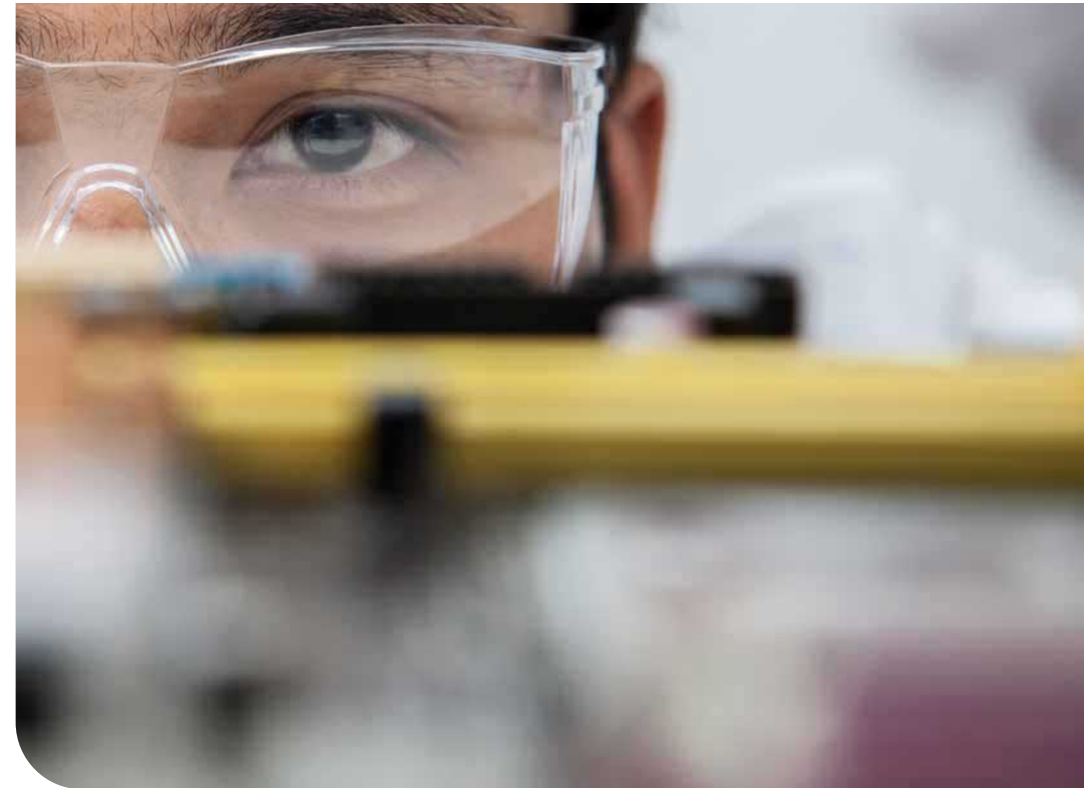


# Competitive strengths



- A global company
- Highly engineered products
- Global market leadership
- Large customer and geographical diversification
- Large base of installed products
- Strong brand recognition

- Launching more than 35 new products every year
- Develop products in cooperation with customers and partners
- More than 3,700 patents
- R&D investments (2019):  
MEUR 103 = 2.3% of total net sales



# Food & Water Division

- An introduction

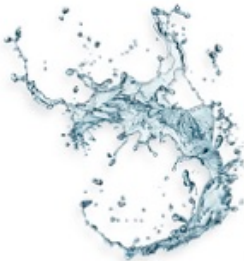




# Water and Waste treatment

## Market drivers and trends

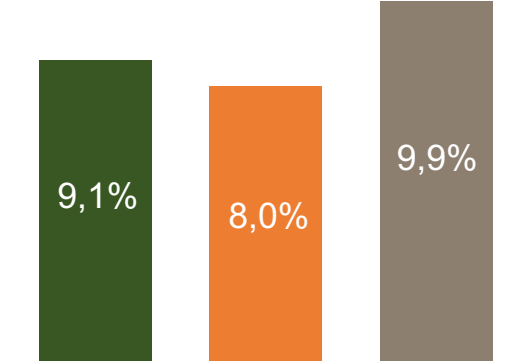
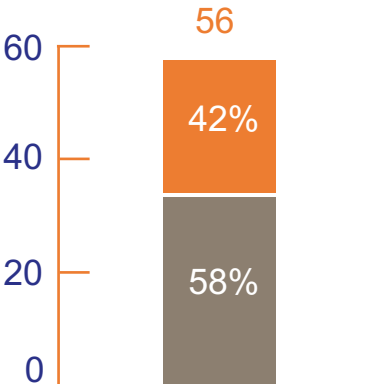
- ✓ Water Scarcity
- ✓ Environmental Legislation
- ✓ Urbanization
- ✓ Ageing infrastructure



## Water and waste treatment equipment market

Billion Euro, 2015

CAGR %, 2015-2020

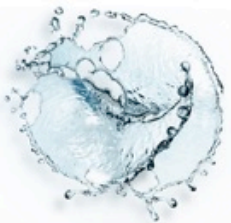
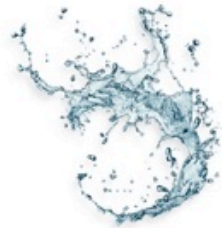


Industrial  
Municipal

Total  
Industrial  
Municipal

Source: Frost & Sullivan

# Water & Waste treatment



Alfa Laval offers you one of the widest product portfolios for municipal and industrial wastewater treatment.



Our wastewater treatment experts are able to advise on how to optimize operations, adopt a circular approach and maximize recovery of valuable resources, regardless of whether it is a municipal or industrial wastewater plant.

# Water & waste treatment

Filtration	Dewatering	Thickening	Heat transfer
<p>MBR membranes</p>  <p>Cloth media filter for tertiary treatment</p> 	<p>Decanters</p> 	<p>Drum thickeners</p> 	<p>Spiral heat exchangers</p> 
<p>Membrane systems</p> 	<p>Belt presses</p> 	<p>Decanters</p> 	<p>Tube in tube heat exchangers</p> 
<p>Sequencing batch reactors</p> 	<p>Plate presses</p> 	<p>Gravity belt thickeners</p> 	<p>Biologic treatment plants</p> <p>Package plants</p> 

# Partenariat Commercial avec Alfa Laval

- **Un accord monde avec le leader mondial de la vente de solutions de traitement des eaux usées et des boues (environ 25% des parts de marché).**
- **Alfa Laval est une marque connue et reconnue depuis plus d'un siècle -> reconnaissance/validation des solutions d'Orège.**
- **Dans un premier temps, un partenariat centré sur la vente de solutions combinées SLG + BFP  
Alfa Laval dispose du plus grand parc installé de BFP au monde (Alfa Laval et Ashbrook Simon-Hartley)**
- **Partenariat centré sur les projets de construction, réhabilitation et agrandissement**
- **Le marché visé en priorité sera les US**
- **Principaux « drivers » de la collaboration avec le Groupe Alfa Laval:**
  - Différenciation vis-à-vis de la concurrence
  - Solution combinée de conditionnement et de déshydratation, innovante et unique
  - Approche environnementale/sustainability,
  - Valorisation des boues SLG notamment pour « boost » de production de méthane/biogaz

# Partenariat Commercial avec Alfa Laval

---

- **Principaux « piliers » de la collaboration avec le Groupe Alfa Laval:**
  - une exclusivité de collaboration sur les projets de construction, ou réhabilitation
  - Une collaboration non exclusive sur les projets d'optimisation des Steps existantes
  - Une intégration des solutions SLG vendues assurée par Orège aux US et au UK avec le support de techniciens Alfa Laval pour la mise en œuvre des solutions combinées
  - Un process conjoint de qualification et de marketing des projets aux US
  
- **D'autres phases/pans de collaboration commerciale et de développement seront déployés sur les mois à venir (autres zones géographiques, applications autres que SLG + BFP...)**