



**Support à la présentation  
du 07 Décembre 2020**

**BIENVENUE**



5

# 🌐 2020 une année troublée et complexe

- **Un contexte sanitaire toujours troublé sur S2**
- **Des contraintes toujours fortes en cette fin d'année:**
  - Frontières US et Japon fermées aux européens et pas de visibilité sur le timing de réouverture.
  - Des projets en attente de reprise de l'exécution et quelques autres en « stop and go » .
  - Aux US et UK, les rendez-vous virtuels deviennent la norme mais cela complexifie l'activité Bizdev.
  - Incertitudes sur l'engagement de Capex pour les municipalités (US, France, Italie et Allemagne).
  - Nombreuses décisions Capex repoussées à mi 2021, notamment aux US.

**Mais, une mise à profit pour rebondir en 2021**

# 2021, sur de nouvelles bases

- **Un travail de fond effectué depuis mars 2020 et toujours en cours:**
  - **Recentrage de l'activité Bizdev** sur UK et US et les 3 partenariats stratégiques avec Alfa Laval, Itochu et Aqualia.
  - Une **organisation** France et Internationale complètement **revisitée et optimisée** et un management international renforcé.
  - Un travail important pour l'optimisation des coûts avec un **abaissement de la base de coûts fixes** pour 2021 à environ 6 M€.
  - **La refonte avec une approche commerciale très marquée** de nos outils de communication : siteweb, canaux de communication corporate et business : aboutissement enT1 2021.
  - Une optimisation importante de notre process d'industrialisation et une **amélioration de notre marge brute industrielle de minimum 10%**, dans un premier temps.
  - **Un développement accéléré des solutions Orège** visant à « booster » la production de biogaz/électricité des méthaniseurs/digesteurs.
  - **Un positionnement sur le créneau très porteur de la valorisation énergétique des déchets** : le projet Aqualia/Tolède en cours de déploiement permettra sur 2021 de pleinement qualifier et quantifier l'apport des solutions Orège (Rappel: 2 brevets déposés pour ces applications)

# 2021, sur de nouvelles bases

- **Accompagnement de nos clients dans une démarche RSE**

**Etudes de qualification et de quantification de l'apport des solutions Orège pour l'amélioration de l'empreinte environnementale et climatique pour nos clients sont en cours**

- 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
- Production de pellets de boues SLG valorisables
- « 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...

**Les interviews approfondies de nos clients et prospects vont démarrer en T1 2021**

# ● L'activité aux US et point sur le partenariat Alfa Laval

- **Le contexte économique aux US devrait être bien meilleur en 2021:**
  - **Election Présidentielle de Joe Biden :**
    - Une politique environnementale très favorable
    - Un « Stimulus package » conséquent pour relancer l'économie US
    - 40 à 100 Milliards \$ d'aides dédiées aux secteurs de l'eau et à la valorisation des déchets devraient être votées et engagées dès T1 2021
- **Une force commerciale Orège largement renforcée pour 2021:**
  - **14 contrats commerciaux avec des « Reps » régionaux, couvrant environ 90% du territoire US ont été négociés et signés sur S2**  
seulement 3 « Reps » accompagnaient Orège début 2020



# L'activité aux US et point sur le partenariat Alfa Laval

- **Une force commerciale Orège largement renforcée pour 2021:**
  - **Appui d'Alfa Laval dans l'accélération de cette représentation commerciale**
    - **Accès a des « Reps » de notoriété**
    - **Contrats en direct avec les clients via ces Reps** avec une commission classique de 8%:
      - pour les contrats d'optimisation par le SLG des BFPs déjà installés
      - sur la vente de solutions d'épaississement SLG-F
    - **Contrats via Alfa Laval** pour les projets de construction, de réhabilitation et d'agrandissement des Steps (SLG+BFPs)
- **Alfa Laval / Orège 2021:**
  - Des **équipes Alfa Laval désormais formées** aux solutions Orège
  - Un process de qualification des projets engagés (**20 projets en short-list pré-qualifiés**)

# L'activité aux US et point sur le partenariat Alfa Laval

- **Evolution des affaires:**
  - **Orlando**
    - 1<sup>er</sup> projet d'environ **1 Million \$** dont l'exécution devrait être achevée ce mois-ci
    - Déploiement des premières **solutions SLG de grande capacité (80 m3/h)** en amont de BFPs d' Alfa Laval
  - **Ventes multiples**
    - 1<sup>ière</sup> vente additionnelle à notre client GCUA en novembre 2020
    - 3 ventes additionnelles à divers clients en cours de négociation possibles pour 2021
  - **Après des essais réussis, 2 projets d'épaississement SLG-F en cours de négociation**
    - 1<sup>er</sup> dans la Wisconsin.
    - 2<sup>nd</sup> en Floride
    - Contrats probables dès S1-2021

# L'activité en Grande Bretagne

- **Un contexte général clarifié pour le secteur de l'eau**
  - 7 water utilities sur 10 ont reçu l'agrément du régulateur gouvernemental OFWAT sur leur plan quinquennal (sauf Anglian Water parmi nos clients)
- **Un engagement dans l'amélioration de l'empreinte environnementale et l'économie circulaire réellement amorcé:**
  - « **Net zéro 2030** » pour toutes les Water Utilities
  - Limitation des concentrations de phosphore dans les rejets en milieu naturel  
—————> marché des « **P Sludge** » : 1.000 projets annoncés sur AMP7 au UK
  - Réduction des nuisances liées au **transport des boues liquides**
  - Réduction **des odeurs**
  - **Réduction** de la consommation de produits chimiques (**polymères**)
  - Optimisation de la **production de biogaz/électricité des digesteurs**

# L'activité en Grande Bretagne

- **Un contexte porteur pour Orège :**
  - Estimation des besoins en eau de **+ 30% au minimum d'ici 2030**  
→ la production des eaux usées/boues suivra dans les mêmes proportions
  - Pressions de plus en plus fortes d'OFWAT pour **l'adoption de technologies innovantes dont le ROI max de 3 ans**, afin d'abaisser le prix de l'eau potable et autres taxes d'assainissement
- **Focus Orège :**
  - **Technologies pleinement validées** par des « early adopters »: Anglian Water et Wessex
  - Technologies en cours de validation chez **Welsh, Thames Water et United Utilities (essais prévus entre déc 2020 et T1-2021)**

# L'activité en Grande Bretagne

- **Focus Orège (suite) :**
  - Orège a répondu à **2 appels d'offres en cours d'étude** : solutions d'épaississement SLG-F pour le traitement de « P sludge » pour 3 solutions Orège au total et un 3<sup>ème</sup>AO sera mis en œuvre dans quelques semaines pour 4 solutions complémentaires
  - Une douzaine d'**offres en cours d'analyses ou de négociation** le plus souvent en « sole source »
  - **3 solutions complètes Orège** parfaitement adaptées au marché britannique (skid, container, version mobile) véritablement en « **plug & play** » avec la plupart du temps, seulement une semaine de mise en œuvre.
  - Des solutions vendues **200 à 300 K€/l'unité**
  - **Un business modèle** adapté: de plus en plus de budgets « **spend to save** » pour des projets ou le ROI des solutions Orège est max de 2 ans



## Water & Sewerage Cies

1	Anglian Water
2	Welsh Water
3	Northumbrian Water
4	Scottish Water
5	Severn Trent
6	South West Water
7	Southern Water
8	Thames Water
9	United Utilities
10	Wessex Water
11	Yorkshire Water
12	Northern Ireland Water
13	Irish Water





# L'activité en Grande Bretagne

## DEUX EXEMPLES CLÉS

- **SCOTTISH WATER :**
  - Elle gère tout **le cycle de l'eau en Ecosse**, soit pour environ 3 Millions EH dans le cadre d'un plan d'une durée de 6 ans (fin au 31/03/2021) sous la supervision du parlement Ecosais.
  - Avec **1800 Steps**, Scottish Water gère le plus grand nombre de Steps parmi les 12 Water Utilities au UK
  - **Une approche environnementale très forte et volontariste** notamment pour:
    - La réduction du transport de boues liquides
    - La protection des rivières, lacs et mers
    - « Net zéro 2040 » est un objectif majeur



# L'activité en Grande Bretagne

## DEUX EXEMPLES CLÉS

- **OREGE et SCOTTISH WATER :**
  - **Vente de 3 solutions SLG-F sur les 6 derniers mois**
    - 1 version mobile,
    - 1 version plateau/skid
    - 1 version en conteneur
  - **8 projets en cours de qualification technique et/ou négociation** sur 3 régions distinctes de l'Ecosse depuis l'été 2020



# L'activité en Grande Bretagne

## DEUX EXEMPLES CLÉS

- **THAMES WATER :**
  - **La plus grosse Water Utility au UK** (2 Milliards CA) et l'un des leaders mondiaux dans le domaine de l'eau avec 15 Millions EH.
  - **400 Steps et 32 centres de traitement des boues (STC)**
  - **25 de ces STC** sont équipés de digestion anaérobie permettant **une production de biogaz et d'électricité très importante**: environ 40 Me de « valeur marché » soit 25% des besoins en énergie du groupe Thames Water.
  - **Reconnue pour son approche environnementale**: objectif « net zéro 2030 » revendiqué depuis 2019
  - Un leader mondial dans **l'adoption de nouvelles technologies**
  - Thames Water opère **le plus grand parc installé en Europe de filtres bande/BFPs soit environ 100 unités dont 80% d'Alfa Laval**



# L'activité en Grande Bretagne

## DEUX EXEMPLES CLÉS

- **OREGE et THAMES WATER :**
  - Des premiers contacts initiés il y a 3 ans...
  - **Janvier 2021:** des essais planifiés pour une solution d'épaississement SLG-F sur une Step au nord de Londres, déjà qualifiée
  - Identification en cours **d'un site pour des essais SLG + BFP.**



## EN CONCLUSION

Une année troublée par deux vagues épidémiques et rendue complexe par les contraintes induites ...

Malgré cela, pour Orège, une année de consolidation et de construction:

- **Partenariat avec le leader mondial Alfa Laval** qui prend forme et conserve toutes ses promesses.
- **Un marché UK en plein essor** avec de très nombreux projets en gestation, le plus souvent en « plug & play ».
- **En Espagne avec Aqualia**, déploiement en cours du premier projet triple application de la technologie Orège notamment pour **la valorisation du « boost » de production de biogaz/électricité.**
- **Aux USA**, dynamique commerciale renforcée avec **14 nouveaux « Reps ».**
- **Optimisation de l'organisation et des coûts** d'industrialisation d'Orège quasiment aboutie.
- **Base de coûts fixes significativement réduite.**



## EN CONCLUSION

### Des perspectives 2021 qui dépendent:

- Du **timing de réouverture des frontières** (notamment US et Japon)  
De la bonne gestion de l'épidémie **Covid 19** et du **succès de la vaccination**.
- De la **capacité des équipes Orège et Alfa Laval à se réunir** rapidement en Europe et aux US, pour accélérer la mise en œuvre des projets communs.

### Les principaux objectifs pour Orège demeurent:

- **Un équilibre EBITDA à fin 2021** après un atterrissage financier 2020 qui devrait être **en ligne** avec les anticipations annoncées lors de la publication des résultats semestriels.
- **Un financement** qui devrait être assuré par l'abondement en compte courant **d'EREN Industries**. le Groupe Eren demeure actionnaire majoritaire d'Orège et son soutien reste constant et précieux.

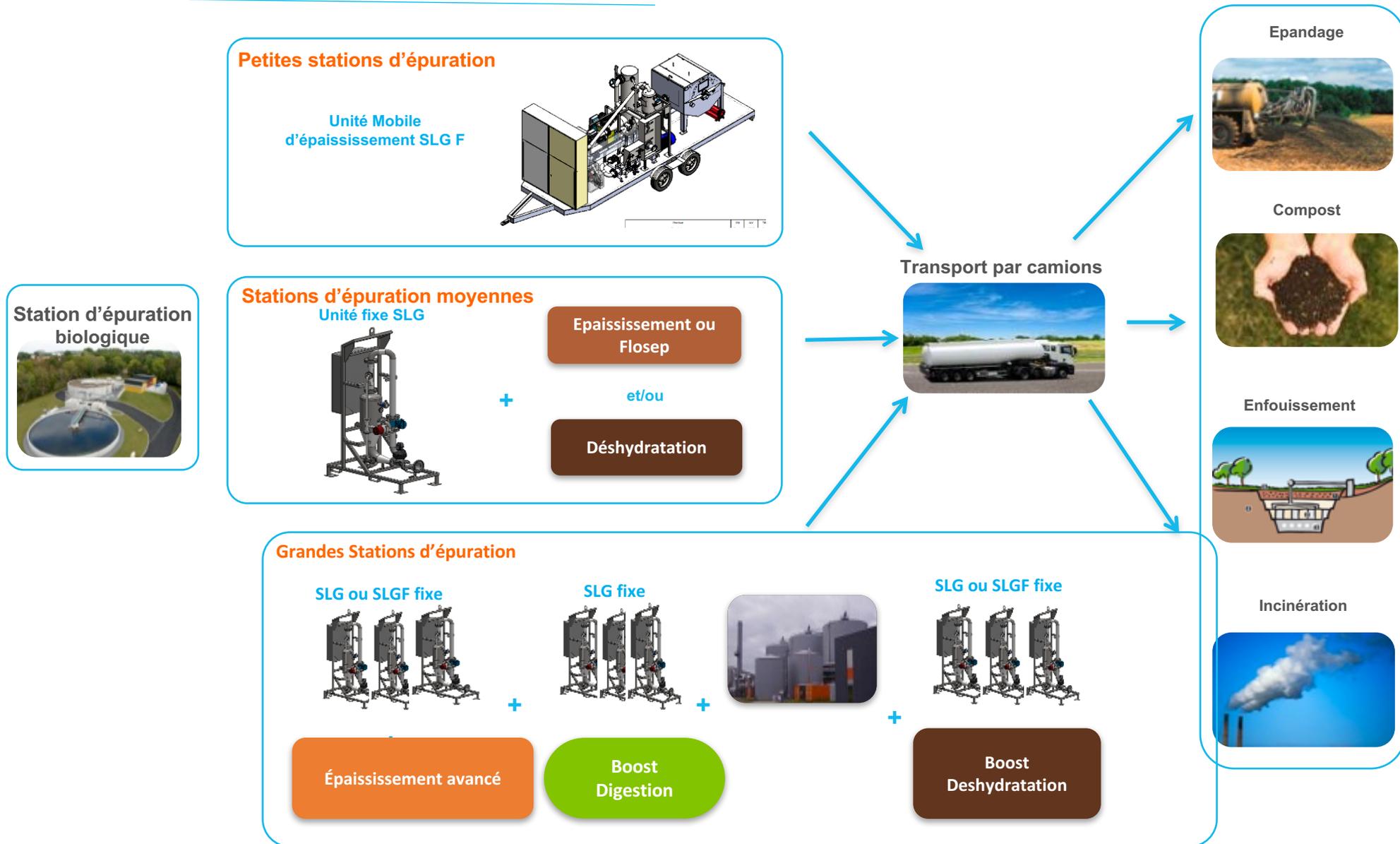


**MERCI  
ET AU REVOIR !**

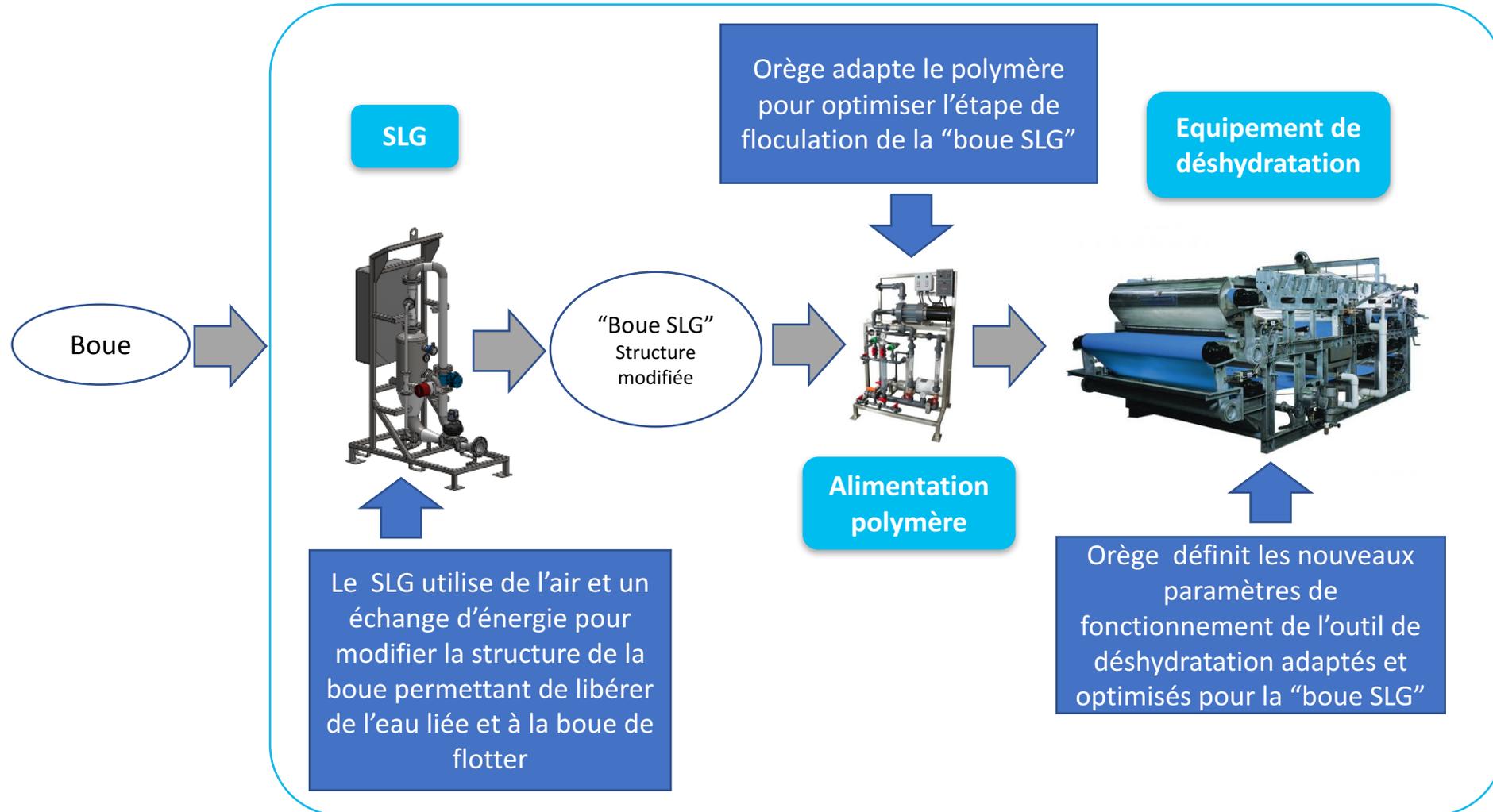


# ANNEXES

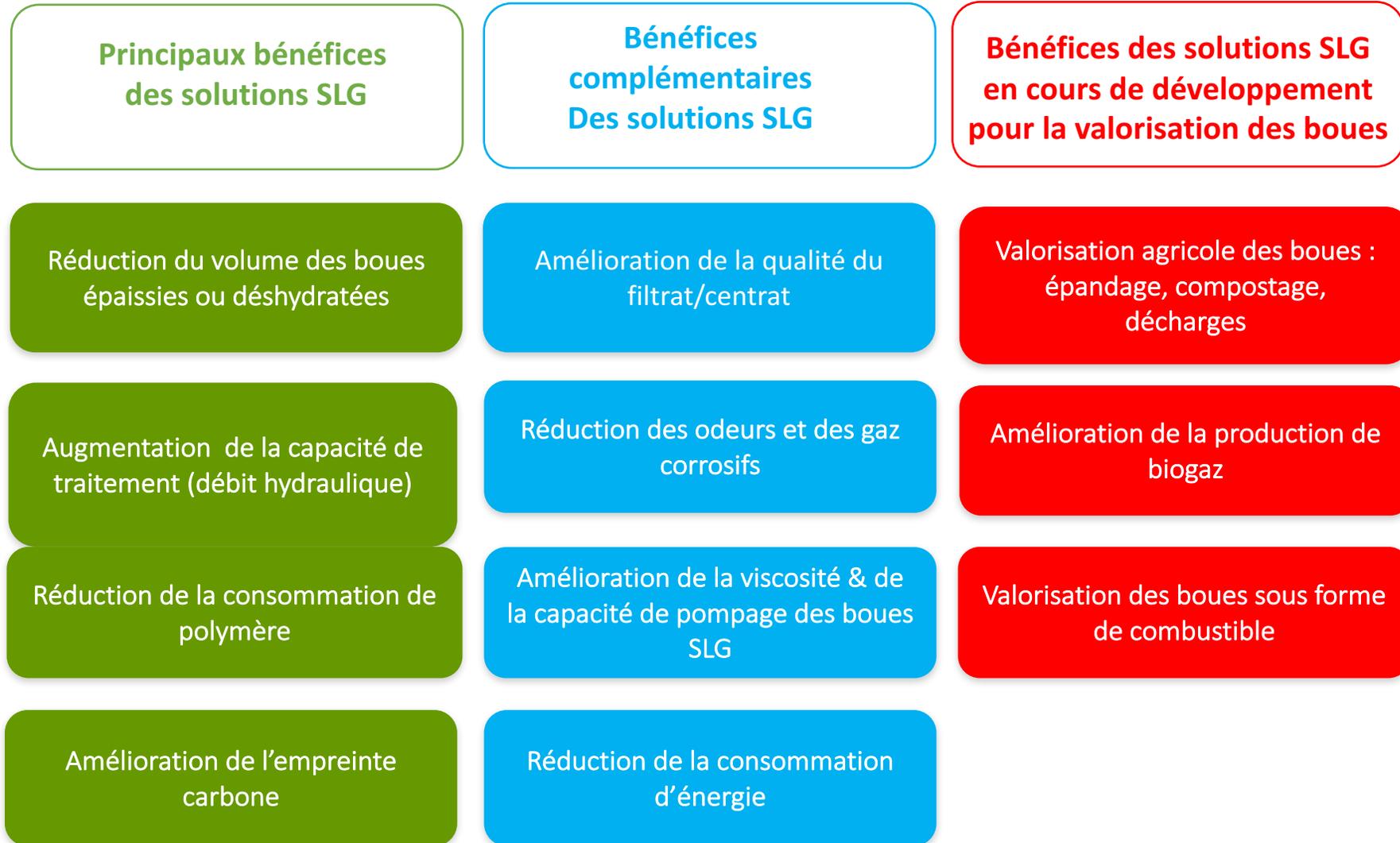
# Positionnement du SLG dans la chaîne de traitement des STEP biologiques



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



# Les bénéfices des solutions SLG



# Stratégie commerciale et pays cibles

