

Point Développement Orège
Présentation Juin 2022

**Maintenant vos boues
ont de la valeur**



Evolutions “macro” depuis fin 2021

1. Les contraintes liées à la pandémie ont quasiment toutes disparues.
Ainsi, 3 projets signés avant la pandémie et gelés depuis lors devraient être exécutés en 2022.
2. “La vente” de solutions: un business modèle qui redevient privilégié contrairement à la “location court terme” qui n’est plus qu’occasionnelle et opportuniste..
3. Le partenariat avec Alfa Laval est en train d’être renforcé:
 - distribution de nos solutions SLG-F (épaississement)
 - développement conjoint d’une solution combinée pour la déshydratation, aux US, dès cet été
 - fabrication des skids SLG, à Houston, pour le marché US

Les termes de ces nouveaux volets de partenariat sont en cours de discussions.

4. La stratégie commerciale centrée sur le UK et les US depuis 2 à 3 ans portera ses fruits cette année et permet à Orège de reprendre son développement en Allemagne, en Suisse, en Italie et au Japon.

Evolutions "macro" depuis fin 2021

5. L'amélioration de l'empreinte carbone et la démarche ESG constituent désormais les principales motivations d'achat de solutions Orège de nombre de nos clients, notamment au UK et en Europe.
6. Le contexte de crise énergétique mondiale où le prix du gaz et de l'électricité s'envolent représente une opportunité pour certaines solutions Orège. Plusieurs projets significatifs destinés à "booster" la production de biogaz des digesteurs anaérobiques des stations d'épuration sont en cours de discussions, notamment au UK.

7. Chaînes d'approvisionnements perturbées - conflit entre la Russie et l'Ukraine

Orège dispose à ce jour d'un stock de solutions prêtes à être livrées pour couvrir les besoins 2022, Orège ayant anticipé la fabrication dès fin 2021 de nombreuses unités, dans la perspective de l'accélération de sa croissance.

En avril 2022, Orège a sécurisé la fabrication d'un nombre supplémentaire de solutions.

Ainsi, le Groupe Orège n'anticipe pas de contrainte significative pour son activité en 2022.

En conséquence du contexte mondial, le Groupe Orège est en train de repenser sa stratégie de détermination des prix de vente de ses solutions.

Quelques données chiffrées

- CA 2021 de $\simeq 2,3$ Me (vs 2 Me en 2020)
- Rt 2021 de - 4,6 Me (vs - 7,4 Me en 2020)
- Engagement complémentaire de financement (compte courant) d'Eren Industries, de 3,3 Me sur 2022

Orège & les Water Utilities en 2020/2021/2022



Equipe Orège UK: 5/6 personnes

Été 2020

Projets vendus et mis en oeuvre

- Anglian Water 3 unités
- Wessex Water 1 unité

4

Projets en cours/demos :

- Welsh Water
- Scottish Water

Été 2021

Projets vendus et mis en oeuvre:

- Anglian Water 3 unités
- Scottish Water 4 unités
- Wessex Water 1 unité

8

Projets en cours/demos :

- Thames Water
- Southern Water
- United Utilities
- Scottish Water



Été 2022

Projets vendus et mis en oeuvre:

- Scottish Water 9 unités
- Anglian Water 3 unités
- Wessex Water 1 unité
- Thames Water 1 unité

14

Projets en cours d'exécution ou de démo ou en négociations

- Yorkshire Water
- Severn Trent
- Thames Water
- Southern Water
- Scottish Water

Plusieurs "Tier 1 contractors"

- WGM
- Stantec

Principales évolutions Bizdev au UK depuis fin 2021



1. Un début d'adoption à grande échelle de la technologie développée par Orège et de nos produits et solutions initié par Scottish Water (9 solutions achetées et déployées)
D'autres Water Utilities devraient suivre le mouvement en 2022.
2. Des motivations d'achats tirées par les critères "RSE" et de "boost" de production de biogaz (énergie renouvelable), de plus en plus fréquentes et avec un degré d'urgence nouveau
3. La technologie d'Orège et les solutions développées sont en train d'être adoptées par plusieurs Water Utilities dans leurs "assets standards" (passage incontournable pour une adoption massive d'une technologie innovante).
4. Un intérêt récent et grandissant de "tiers 1 contractors" pour notre technologie et nos produits et solutions pour des projets de réhabilitation, d'agrandissement et de construction d'ateliers boues.



- 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 (début 04/01/2021) sous la supervision du Parlement Ecossais.
- Avec 1800 STEPs, Scottish Water gère le plus grand nombre de STEPs parmi les 12 Water Utilities UK
- Une approche environnementale très forte et volontariste notamment pour:
 - La réduction du transport de boues liquides
 - L'optimisation du rendement de la digestion des boues (production de biogaz)
 - La protection des rivières, lacs et mers
- Vente de 9 solutions SLG-F sur les 18 derniers mois, dont une commande de 5 solutions représentant 1,5 Me de CA, reçue sur T4-2021 (avec 2 unités livrées sur T1-2022).
- Nous anticipons de nombreuses commandes complémentaires en 2022 et les années suivantes avec des donneurs d'ordre distincts:
 - WGM
(tier 1 contractor)
 - Scottish Water:
 - Directions régionales
 - Direction "Net Zero"
 - Direction "Optimisation"

Projets aux Etats-Unis - Situation à mi 2022



9 Projets vendus et exploités

- Two Rivers / New Jersey
- Gresham / Oregon
- CH2M / Allentown
- Orlando/Floride
- Forth Worth/Synagro
- Trinity Rivers/Texas
- GCUA / Pennsylvania
- Deland / Florida
- Mullins Cheese/ Wisconsin

3 Projets en cours d'exécution

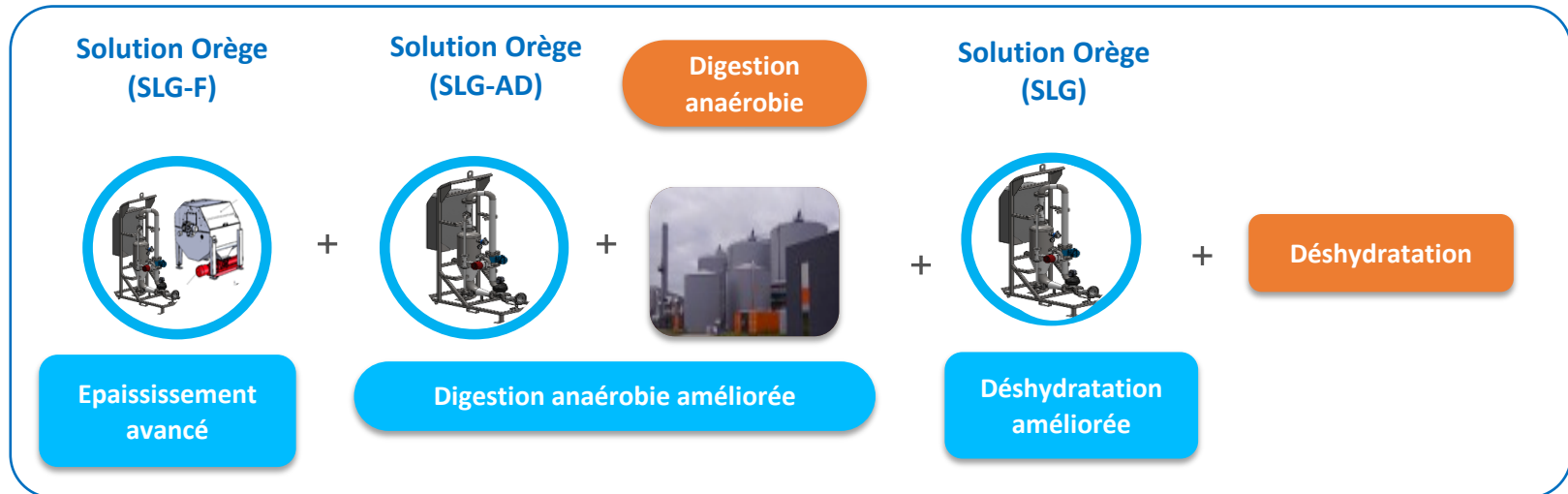
- La Crosse/Wisconsin
- Erving Industries/ Massachussets
- Easley Combined Utilities/South Carolina

Important pipeline, dont projets:

- Gulf Coast Authority/ Houston, TX
- PIMA County/ Tuscon, AZ
- City of S. San Francisco/ California

Equipe Oreg : 10 personnes

Des projets de grande taille et à forte valeur ajoutée de plus en plus nombreux



→ Cibles: Stations d'Épuration de taille moyenne ou grande (100 000 EH à + de 1 million EH)

→ 3 applications visées:

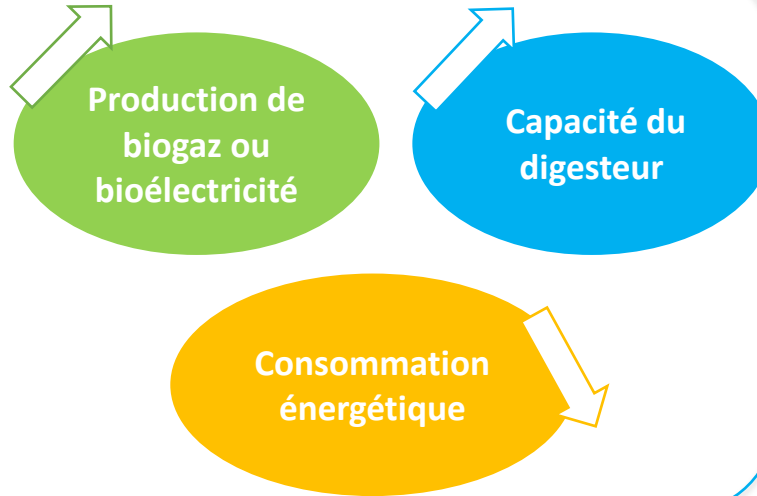
- Épaississement ou "boost" d'épaississement
- "Boost" de digestion anaérobie
- "Boost" de déshydratation

Des projets de grande taille et à forte valeur ajoutée de plus en plus nombreux

- Plusieurs produits ou solutions Orège pour chaque application, souvent de plus grande capacité: 20m³/h à 120 m³/h (gamme en cours de développement), pour les différentes zones: UK, Europe, US, Japon
- Un rôle de “conseil intégrateur” pour l’optimisation de tout l’atelier de traitement et de valorisation des boues avec deux critères prédominants : RSE et économies financières
- Des projets le plus souvent dans un contexte de construction, d’agrandissement ou de réhabilitation
Etudes, commandes et exécution de ces projets le plus souvent séquencées
L’intervention d’une ou plusieurs sociétés d’ingénierie conseil devient incontournable
- Potentiel de CA Orège par projet: 1 Me à plusieurs Me
- 6 projets correspondant à cette définition sont actuellement en cours de démonstration ou de discussions/ négociations (UK, Europe, US)

Nouvelles solutions Orège, particulièrement innovantes, dont la commercialisation démarre

Amélioration de la digestion anaérobie



- 2 brevets Orège
- Données “pilotes” très prometteuses
- Plusieurs projets en cours de négociations au UK et en Europe

Valorisation Des boues (granulés/pellets)

Valorisation énergétique (combustible)

- Données “pilotes” très prometteuses
- Discussions en cours avec un 1^{er} prospect au UK

Les solutions Orège s'inscrivent dans une démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises

Les solutions Orège permettent d'améliorer significativement les performances des étapes d'épaississement, de digestion anaérobie, de déshydratation jusqu'au séchage des boues des stations d'épuration.

Les impacts positifs sur les aspects environnementaux et sociétaux sont les suivants:

Contribution aux objectifs de développement durable

- Diminution de l'empreinte carbone de la filière «boues»
- Préservation des milieux terrestres et aquatiques
- Facilitation de l'acceptation sociétale du traitement et de la valorisation des boues
- Optimisation de la production d'énergie renouvelable
- Préservation des ressources et diminution de la dépendance aux énergies fossiles

Les solutions Orège s'inscrivent dans une démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises

Optimisation du fonctionnement de la filière de traitement des boues

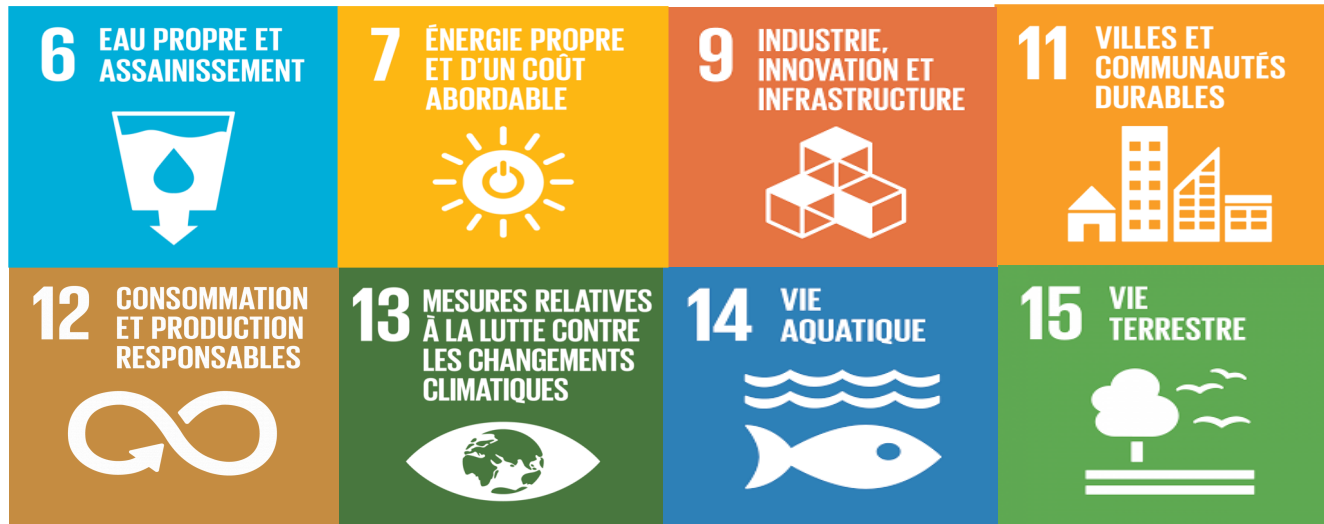
- Optimisation de la capacité de traitement des équipements
- Réduction du temps et des coûts associés pour l'exploitation des équipements
- Réduction du volume de boues à transporter
- Réduction de la consommation de réactifs
- Amélioration des caractéristiques rhéologiques et physico-chimiques des boues permettant une optimisation des valorisations agricoles
- Amélioration de la qualité et réutilisation du filtrat

Optimisation de la valorisation des boues produites

- Valorisation agronomique et paysagère
- Production de biogaz/biométhane
- Co-incinération (substitution aux énergies fossiles)

Les solutions Orège s'inscrivent dans une démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises

Par le biais de ses technologies et de ses solutions, Orège contribue aux objectifs de développement durable établis par les Etats membres des Nations Unies.



Orège propose à ses clients une démarche d'accompagnement sur l'impact positif des solutions SLG ou SLG-F sur leur bilan RSE.

Orège,
un Investissement Socialement Responsable

Annexes

Les bénéfices des solutions développées par Orège

Principaux bénéfices des solutions Orège

Réduire le volume des boues

Réduire l'empreinte carbone et les émissions de GES

Réduire la consommation de polymères

Améliorer la qualité des filtrats

Améliorer la rhéologie et la pompabilité des boues

Bénéfices complémentaires des solutions Orège

Augmenter la capacité de traitement des équipements existants

Réduire les odeurs et les émissions de gaz corrosifs

Réduire la consommation d'énergie

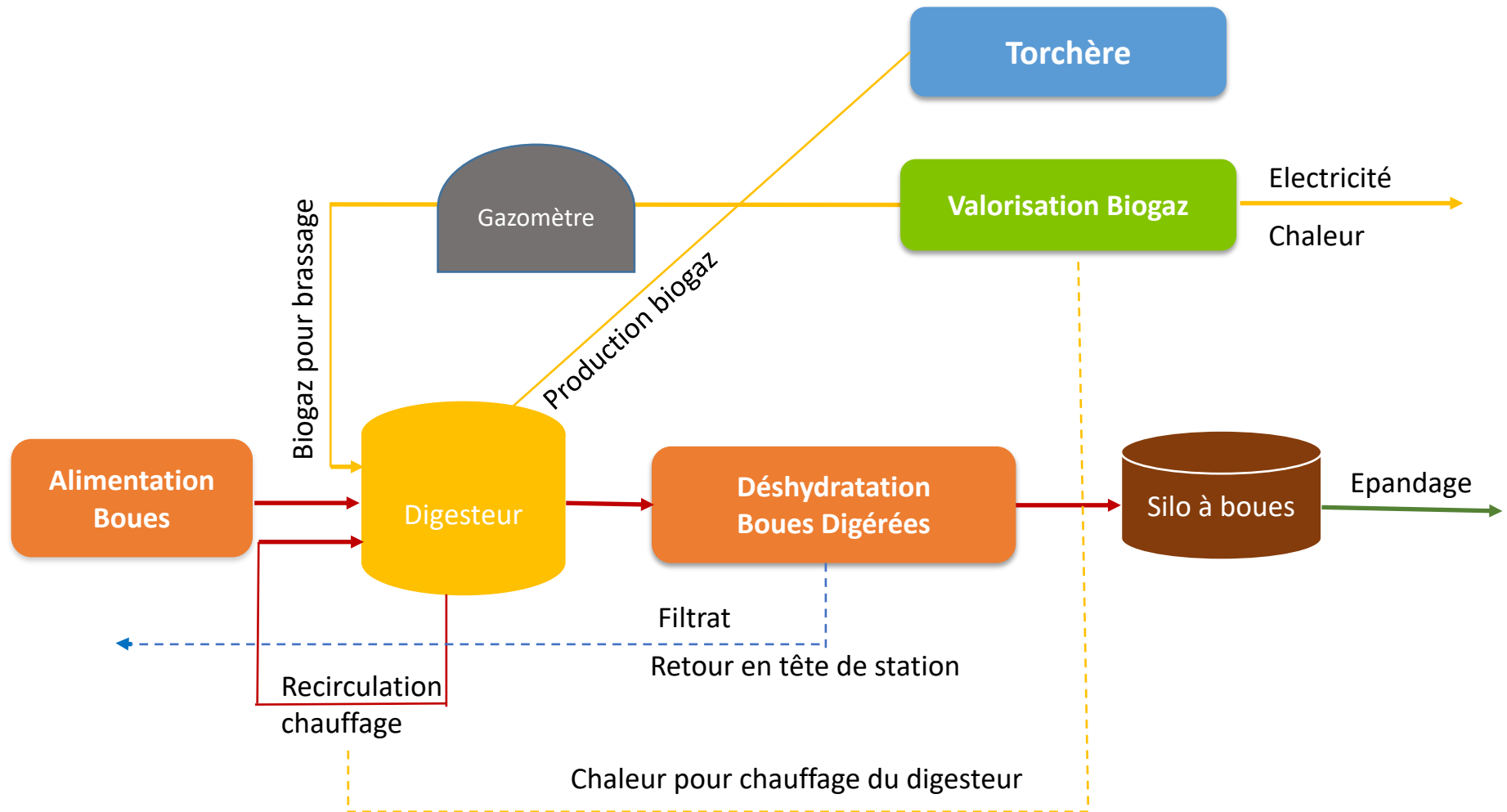
Bénéfices des solutions Orège en cours de développement pour la valorisation des boues

Améliorer la valorisation agronomique des boues: épandage, compostage

Améliorer les performances de la digestion anaérobie (temps de séjour hydraulique, production de biogaz)

Développer la valorisation énergétique des boues

Schéma de la chaîne de digestion anaérobie





Merci de
votre attention

