

Point sur l'atterrissement financier 2024 et la trésorerie

Abandons des objectifs et nouvelle feuille de route stratégique en cours de finalisation portée par le Conseil d'administration resserré

Chartres, le 3 février 2025 à 18h45 – **Le Groupe OSMOSUN®**, acteur de référence dans les solutions de dessalement d'eau de mer et d'eau saumâtre par énergie solaire, précise son atterrissage financier 2024 et confirme finaliser une nouvelle feuille de route pour relancer et pérenniser le développement de la société. (Code ISIN : FR001400IUV6 – Mnémonique : ALWTR)

Ajustement de l'atterrissement financier 2024

En raison du décalage de reconnaissance de chiffre d'affaires¹ de 2024 à 2025 sur les deux grands projets de Mauritanie et de Saint Kitts, le chiffre d'affaires 2024 devrait ressortir proche de 2,6 M€ (contre 3 M€ en 2023) comparé à l'objectif de 3 M€ annoncé en octobre dernier. Ces deux projets de référence ont été livrés en janvier et fournissent aujourd'hui de l'eau potable aux populations locales.

Ce décalage aura mécaniquement un impact sur les résultats avec un EBITDA attendu désormais autour de -5 M€ en 2024 (contre -1,9 M€ en 2023).

Au 31 décembre 2024, le carnet de commandes (contrats signés), ressortait à 0,7 M€ comparé à 2,6 M€ au 31 décembre 2023 en raison notamment de l'absence de signatures de grands projets en 2024. Depuis la clôture de l'exercice, OSMOSUN a signé 0,5 M€ de nouvelles commandes dont 3 projets remportés par la filiale OSMOSUN Maroc, opérationnelle depuis janvier.

Au 31 décembre 2024, le Groupe affichait une trésorerie disponible de 1,6 M€ (contre 7,2 M€ au 31 décembre 2023). Sur la base exclusivement des contrats signés à date, la Société estime disposer d'un horizon de trésorerie jusqu'à fin septembre 2025, incluant l'encaissement final de 0,8 M€ relatif au projet livré en Mauritanie, attendu dans les prochaines semaines. Cet horizon ne tient

¹ Voir annexe



pas compte ni d'une éventuelle renégociation des échéances de remboursement des prêts bancaires ni d'un éventuel plan de réduction des charges.

Cet horizon sera mécaniquement allongé avec les signatures potentielles de nouveaux contrats figurant dans le pipeline en négociation avancée (voir définition en annexe).

Le groupe explore dès à présent par précaution des solutions alternatives de financement pour renforcer la trésorerie et étudie la possibilité d'allonger l'échéancier de remboursement de sa dette financière (0,7 M€ de remboursement prévu en 2025).

Elaboration d'une nouvelle feuille de route

Un audit et une revue stratégique ont été initiés par Maxime Haudebourg après sa nomination en tant que Président Directeur Général en octobre dernier. Ces travaux ont pour but de définir les axes stratégiques sur lesquels la société va s'appuyer pour pérenniser son développement.

La nouvelle feuille de route, en cours de finalisation devrait être définitivement entérinée au prochain Conseil d'administration fixé le 14 février 2025.

Il sera proposé de concentrer le développement de la société autour d'une offre standardisée et modulaire d'équipements de petites et moyennes capacités (jusqu'à 24 m3/heure en eau de mer et jusqu'à 70m3/heure en eau saumâtre), à couts maîtrisés, rapides à produire et prêts à être commercialisés ou loués avec des services de maintenance associés.

Cette nouvelle approche permettra de réduire considérablement le cycle économique des projets, de minimiser les besoins de financements des projets et de livrer rapidement les équipements. Elle réduira la dépendance aux grands projets qui ont mobilisé d'importantes ressources financières et humaines en 2024 en avant-vente.

Le pipeline commercial (projets ciblés par OSMOSUN) a été revu pour refléter cette nouvelle orientation commerciale en excluant notamment les grands projets clé en main et sur mesure et en ciblant exclusivement les projets pour lesquels OSMOSUN offre un avantage compétitif identifié face à la concurrence et où le dessalement solaire sans batterie est un élément critique du cahier des charges.

Les projets en négociation très avancée, dits Avant-Projets Détailés² (AVPD - projets ayant fait l'objet d'une offre ferme, en attente de réponse mais pouvant encore faire face à des offres concurrentes) représentent, à date, un montant de 17 M€, incluant une dizaine de projets dont 3 projets d'un montant supérieur à 2 M€. Malgré l'avancement important de ces projets, la visibilité sur le calendrier de la décision finale reste incertaine et selon la nature du projet, des délais peuvent exister entre la conclusion des contrats et l'encaissement des paiements.

² Voir annexe



Les projets en négociation avancée, dits Avant-Projets Sommaire³ (AVPS - projets en négociations évolutives et n'ayant pas encore fait l'objet d'une offre ferme) représentent un montant de 30 M€.

Pour rappel, au 31 décembre 2023, l'ensemble des projets AVPS et AVPD représentaient un montant de 70 M€.

Le Groupe ne communiquera plus sur l'indicateur des projets identifiés, regroupant les projets où tous les éléments ne sont pas encore connus ou figés et qui font encore l'objet d'une qualification (maturité supérieure à 12 mois) ainsi que des projets identifiés pour lesquels des premières discussions ont déjà eu lieu avec le client.

Compte tenu du repositionnement du Groupe, les objectifs à moyen et long terme définis sous l'ancienne direction et précédemment publiés sont abandonnés.

Un Conseil d'Administration resserré pour mener la nouvelle feuille de route stratégique

A la suite de la démission, de trois administrateurs, Karine Vernier, Isabelle de Gavoty Coville et Christophe de Melinette, le Conseil d'administration a choisi de privilégier une organisation agile et resserrée dans le contexte de transformation de la stratégie du Groupe et de ne pas les remplacer à court terme.

Le Conseil d'administration est désormais composé de :

- Maxime Haudebourg, Président Directeur Général,
- Dorothée Chabredier, administratrice indépendante,
- Hervé Bachelot, représentant de Go Capital,
- Louis Maurice, représentant de Groupe OKwind,
- Bruno Jas, représentant de UI Investissement.

Les membres du Conseil d'administration, qui se réuniront le 14 février pour entériner définitivement les grandes orientations de la feuille de route, soutiennent pleinement l'élaboration de la nouvelle stratégie et superviseront activement son exécution.

Par ailleurs afin de renforcer le comité de direction, le recrutement d'un directeur général adjoint, expérimenté dans le secteur du traitement des eaux et du développement des PME, est aujourd'hui en cours.

Prochaine publication financière : Chiffre d'affaires 2024, le 19 mars 2025 après bourse

³ Voir annexe



À PROPOS D'OSMOSUN®

Créé en 2014, OSMOSUN® a pour ambition de devenir un acteur de référence du marché de l'eau « bas carbone » afin de rendre accessible l'eau potable à tous.

OSMOSUN® a développé une solution brevetée unique, économique, propre et durable de dessalement de l'eau de mer et de l'eau saumâtre qui fonctionne à l'énergie solaire et sans batterie. Les unités OSMOSUN® peuvent produire jusqu'à 50 000 m³ d'eau par jour et se positionnent parmi les moins énergivores et les plus compétitives économiquement.

Au 31 décembre 2023, 69 unités de dessalement ont été vendues dans 27 pays.

Plus d'informations : [OSMOSUN® | Create water where life is](http://osmosun.com)

VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS

PRESSE FINANCIÈRE

Deborah Schwartz

dschwartz@actus.fr

+33 1 53 67 36 35

RELATIONS INVESTISSEURS

Hélène de Watteville

osmosun@actus.fr

+33 1 53 67 36 33



Annexe - Glossaire

1. Reconnaissance du chiffre d'affaires : la Société applique la méthode de l'avancement pour reconnaître le chiffre d'affaires sur les projets clé en main spécifiquement négociés dans le cadre d'un contrat. Le chiffre d'affaires de chaque affaire est reconnu à la date de clôture en fonction de l'avancement du projet, calculé à partir du ratio « coûts engagés à la date de clôture / coûts budgétés sur le projet ». Le revenu de la vente de matériels et de pièces détachées est reconnu au moment du transfert de propriété.
2. Avant-Projet Détailé : affaires ayant fait l'objet d'une offre ferme de la part de la Société avec une signature attendue du client. Il existe un risque de « non-transformation » en commande ferme et une visibilité limitée sur le calendrier de transformation.
3. Avant-Projet Sommaire : affaires déjà qualifiées et en phase de négociation encore évolutive, sans offre ferme. Il existe un risque de « non-transformation » en commande ferme et une visibilité limitée sur le calendrier de transformation.