

A horizontal splash of water with bubbles, serving as a background for the top half of the page.

Activité au premier semestre 2024

Chartres, le 24 septembre 2024 – **Le Groupe OSMOSUN®**, acteur de référence dans les solutions de dessalement d'eau de mer et d'eau saumâtre par énergie solaire, annonce son chiffre d'affaires du premier semestre 2024, clos le 30 juin 2024. (Code ISIN : FR001400IUV6 – Mnémonique : ALWTR)

Quentin Ragetly, Directeur Général d'OSMOSUN®, commente :

« Au cours du premier semestre, le déploiement des projets signés s'est poursuivi, comme en témoigne la hausse du chiffre d'affaires. Par ailleurs, l'activité prospective est restée très dynamique, renforçant notre pipeline commercial, sans encore toutefois se matérialiser dans notre carnet de commandes.


Le contexte économique et politique freine en effet actuellement les décisions d'investissements. De nombreux projets de grande capacité sont toujours en cours d'étude avancée mais leur finalisation prend plus de temps qu'auparavant.

Nous restons cependant bien positionnés sur ces grands projets et nous continuons en parallèle de conclure de nombreux contrats de plus petite capacité grâce à notre positionnement stratégique dans les zones souffrant de stress hydrique et à nos solutions innovantes uniques de traitement de l'eau bas carbone pour répondre à l'enjeu majeur de l'accès à l'eau potable pour tous. Nous sommes convaincus que les actions et efforts engagés porteront leurs fruits à terme ».

Chiffre d'affaires en hausse de +15% : avancements de projets majeurs et réalisation de petits contrats

Sur le premier semestre 2024, OSMOSUN® a poursuivi le déploiement de ses unités de dessalement lancées en 2022 et 2023 et démarré plusieurs nouveaux projets signés durant le semestre.

Le chiffre d'affaires, reconnu à l'avancement des projets en fonction des coûts engagés à la date de clôture, ressort à 1,5 M€ sur le semestre, en hausse de +15% par rapport au premier semestre 2023. Certains contrats majeurs de grande capacité signés en 2022 et 2023 dans les régions telles que les Caraïbes (Saint Kitts et Nevis) et l'Afrique (Cap Vert, Maroc) ont impacté positivement le chiffre d'affaires. De plus, de nombreux contrats de petite capacité signés en 2023 et 2024 (Maroc,

A horizontal splash of water with bubbles, serving as a background for the top section of the page.

Tunisie, Polynésie, France notamment) ont contribué de manière significative à l'activité, renforçant ainsi la performance du Groupe au cours du semestre.

Sur la période, OSMOSUN® a vendu 4 unités de dessalement, portant à 73 le nombre d'unités vendues depuis sa création, l'équivalent d'environ 4,0 millions de mètres cube d'eau produits et de 6 569 tonnes de CO2 évitées.

Développement du portefeuille de contrats en négociations avancées

Au 30 juin 2024, le pipeline commercial global s'élevait à 205 M€ sous l'effet d'une activité prospective très active menée par le Groupe OSMOSUN (comparé à 166 M€ au 30 juin 2023 et 204 M€ au 31 décembre 2023). Il inclut :

- Un carnet de commandes (contrats signés à ce jour), représentant une dizaine de projets à livrer sur les 12 prochains mois, d'un montant de 1,7 M€ comparé à 2,6 M€ au 31 décembre 2023 et 4,4 M€ au 30 juin 2023. OSMOSUN n'a pas enregistré sur ce semestre de nouvelles signatures de grands projets en raison de l'allongement conjoncturel des prises de décisions par les donneurs d'ordre. De nouveaux contrats de petite capacité ont été en revanche signés notamment dans le secteur portuaire en France, en Polynésie, et en Afrique ainsi que des avenants à certains grands contrats déjà existants (notamment Saint Kitts et Nevis) ;
- Près de 80 projets en négociations avancées¹, à réaliser potentiellement entre 2025 et 2026 et représentant un chiffre d'affaires potentiel estimé à 88 M€ comparé à 70 M€ au 31 décembre 2023 et 38 M€ au 30 juin 2023. Parmi ces projets à un stade avancé d'étude, une dizaine concernent des investissements de plus de 2 millions d'euros ;
- Plus de 160 projets identifiés², d'une valeur totale de 115 M€, sur lesquels la Société pourrait se positionner (131 M€ au 31 décembre 2023 et 124 M€ au 30 juin 2023).

Perspectives

Compte tenu de l'activité enregistrée au premier semestre et des contrats de petite capacité déjà inscrits au carnet de commande et qui contribueront rapidement au chiffre d'affaires, **OSMOSUN® confirme son objectif de retour à la croissance du chiffre d'affaires pour l'exercice 2024.** Par ailleurs, des décisions concernant l'attribution de certains grands projets sont attendues début 2025.

¹ Cf glossaire

² Cf glossaire

A horizontal splash of water with bubbles, serving as a background for the top section of the page.

Prochaine publication : Résultats semestriels 2024, le 29 octobre 2024 après bourse

Prochain rendez-vous : Visio conférence résultats semestriels 2024, le 29 octobre 2024 à 18h

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](#)

VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS

PRESSE MÉTIER

Nadège Chapelin

n.chapelin@nc-2.com

+33 6 52 50 33 58

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



Glossaire

Projets en négociation avancée : réfèrent aux affaires ayant fait l'objet d'une offre ferme de la part de la Société avec une signature du client attendue dans les quelques semaines (chacun qualifié d'Avant-Projet Détaillé ou « AVPD »), ou affaires déjà qualifiés et en phase de négociation avec une maturité plutôt de quelques mois (chacun qualifié d'Avant-Projet Sommaire ou « AVPS »). Par conséquent, il existe un risque de « non-transformation » en commande ferme.

Les projets identifiés : regroupent 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. Par conséquent, il existe un risque de « non-transformation » en commande ferme