



Journée Investisseurs

Paris
12 décembre 2023

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Accélérer la transition écologique

Nos enjeux de transition écologique sont les enjeux de nos clients

Première partie (8h30 - 10h30)

- Mot d'accueil
- Construire une offre innovante en réponse aux enjeux des acteurs économiques face à la transition écologique
 - Un positionnement au cœur des problématiques de la transition écologique
 - Une stratégie de croissance rentable fondée sur l'élargissement de l'offre et l'extension du maillage géographique
- Accélérer la transition écologique : la performance extra-financière, moteur de croissance vertueuse
 - L'alignement à la taxonomie verte européenne
 - Les nouveaux engagements extra-financiers à horizon 2026
- Des marchés en croissance pérenne et à forte visibilité
 - La dynamique commerciale et réglementaire
 - Les perspectives des marchés en France et à l'international
- Accélérer la croissance : les nouveaux périmètres
 - Le cycle de l'eau industrielle
 - Le déploiement de l'offre à l'International

Deuxième partie (10h45 - 12h00)

- L'innovation, au service de la croissance et de la décarbonation
 - La R&D, accélérateur de la décarbonation
 - La R&D, accélérateur de l'économie circulaire
- L'excellence opérationnelle et l'optimisation des outils
 - Les enjeux Sécurité / Conformité / Exécution
 - L'efficacité opérationnelle au service de la productivité
 - L'Ecole des Savoirs
- La trajectoire financière à l'horizon 2026
 - Confirmation des objectifs 2023
 - Politique de maximisation de la génération de trésorerie libre
 - Guidances 2024 et trajectoire à horizon 2026
- Questions / réponses : m.andersen@groupe-seche.com

Mot d'accueil

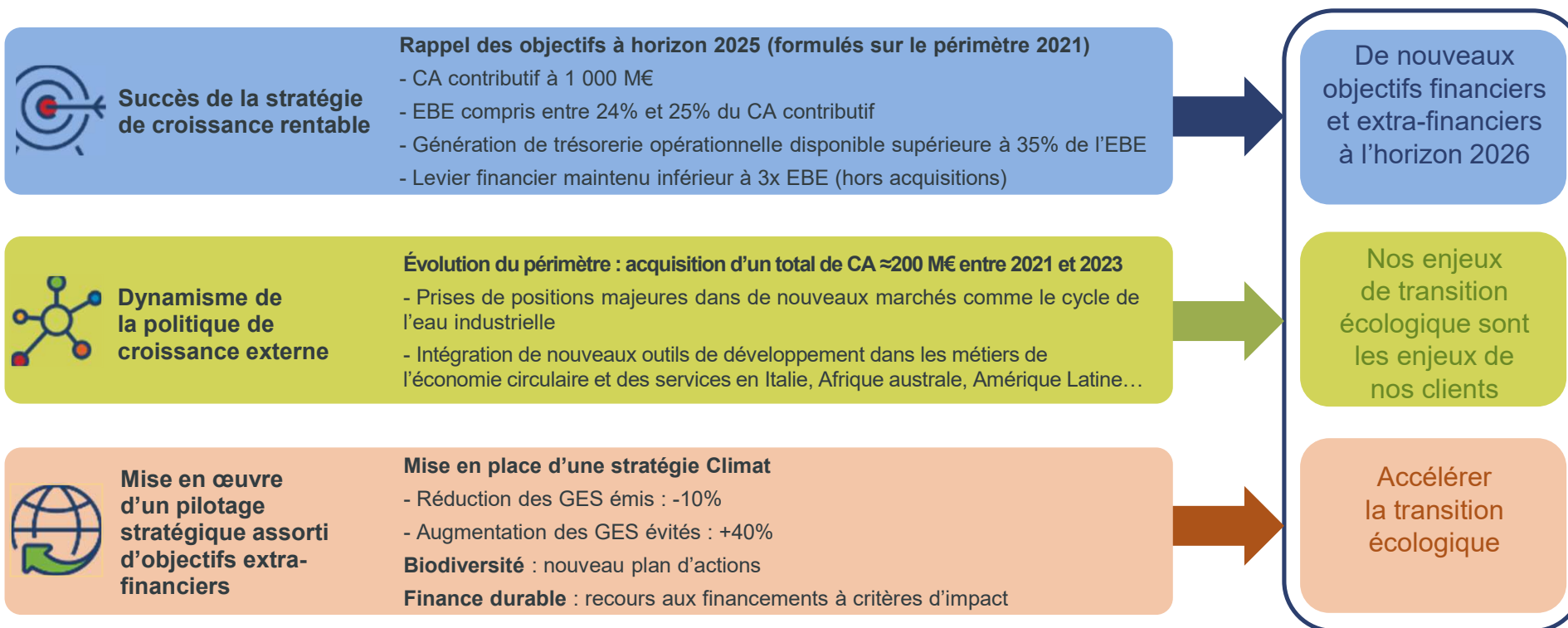
Joël Séché
Président du Conseil d'administration

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Une « Journée Investisseurs » : pourquoi ?



Déroulé de la présentation

Maxime Séché
Directeur Général

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Première partie (8h30 – 10h30)

Séché, acteur de la transition écologique



Maxime Séché
Directeur Général

Construire une offre innovante
répondant
aux enjeux de transition de nos clients



Pierre-Yves Burlot
Directeur du Développement durable

De nouveaux engagements
extra-financiers
pour accélérer la transition écologique



David Drouin
Directeur Commercial Groupe

Des marchés en croissance
pérenne et à forte visibilité

Première partie (8h30 – 10h30)

Séché, acteur de la transition écologique



Nicolas Rogeau

Directeur des Opérations industrielles
en charge des services

Élargissement de l'offre dans l'économie
circulaire et les services :
Le cycle de l'eau industrielle



Marco Paesano

Directeur Commercial international

Extension géographique de l'offre :
Séché Italia et les nouvelles opportunités
en Italie du Nord



Shoba Govender

Directrice Commerciale Interwaste

Extension géographique de l'offre :
une stratégie porteuse
en Afrique australe

Deuxième partie (10h45 – 12h00)

La trajectoire opérationnelle et financière à l'horizon 2026



Sylvain Durécu
Directeur de la R&D

L'innovation au service de la croissance
et de la décarbonation



Franck Morineau
Directeur des Opérations Groupe

Poursuivre l'optimisation
de l'outil industriel et logistique



Baptiste Janiaud
Directeur Administratif et Financier

La trajectoire financière
à l'horizon 2026

Questions / Réponses

A votre écoute

■ Vous pouvez dès à présent adresser vos questions à :

Manuel Andersen, Directeur des Relations investisseurs

m.andersen@groupe-seche.com



**Elles seront transmises lors des sessions d'échanges
prévues au cours de la présentation**

Construire une offre innovante
en réponse aux enjeux
de transition écologique
de nos clients

Maxime Séché
Directeur Général

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Construire une offre innovante et intégrée répondant aux enjeux de transition écologique des acteurs économiques

Nos valeurs



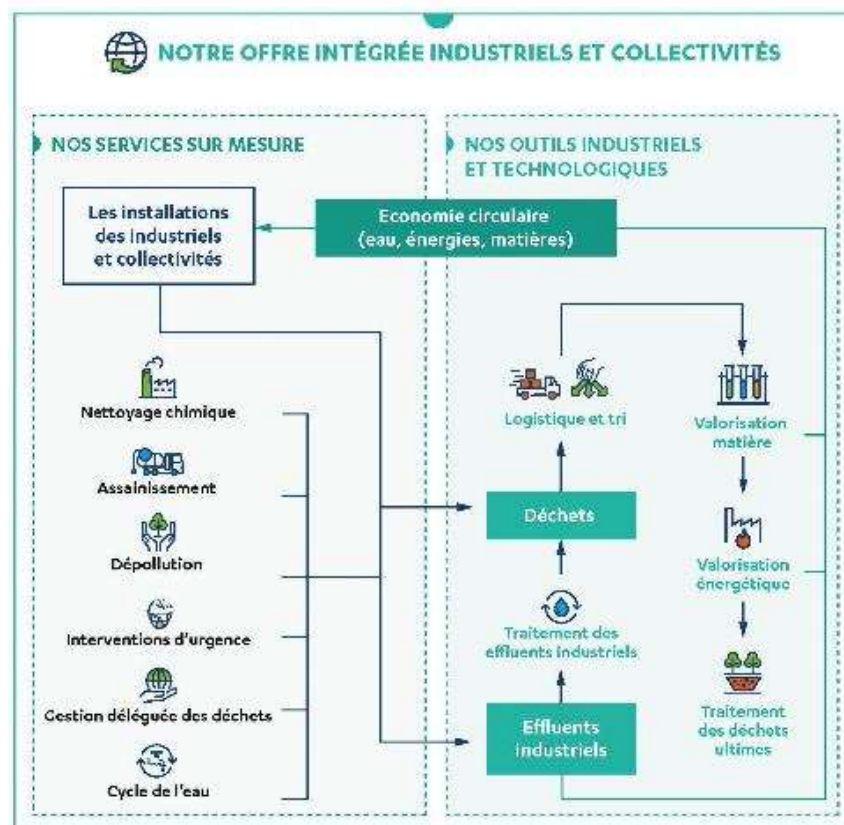
Entreprise familiale
Vision de long terme



Innovation
Excellence



L'Humain au cœur
du Projet d'entreprise



Nos missions

Réduction
des impacts climatiques



Réutilisation
des ressources



Préservation
de la biodiversité



Trois pôles de compétences complémentaires au service de la transition écologique de nos clients



≈ 34%
du CA
en 2023E

Les métiers liés à l'économie circulaire et la décarbonation

Recyclage et valorisation matières
Valorisation énergétique



≈ 21%
du CA
en 2023E

Les métiers liés à la maîtrise de la dangerosité

Décontamination
Traitements physico-chimiques
Traitements thermiques
Gestion des déchets ultimes



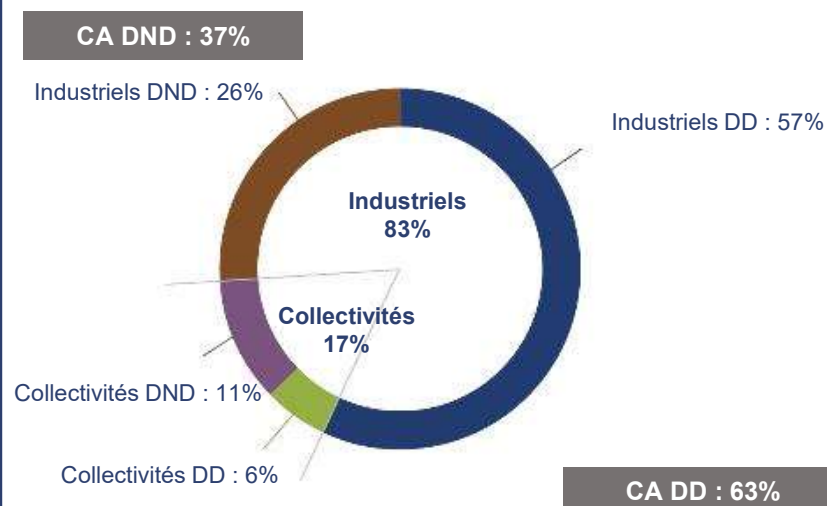
≈ 45%
du CA
en 2023E

Les métiers de services

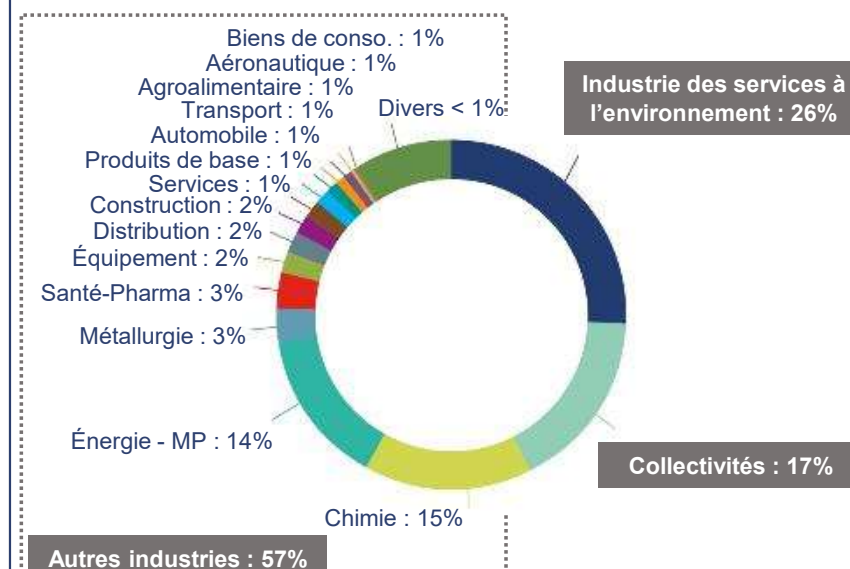
Dépollution / déconstruction
Interventions d'urgence
Offres globales
Gestion du cycle de l'eau industrielle
Maintenance et nettoyage chimique
Services logistiques

L'expertise des clientèles industrielles et des déchets complexes pour la mise en œuvre d'une économie circulaire sécurisée

Répartition du CA contributif au 31/12/2022
par filière et par clientèle



Répartition du CA contributif au 31/12/2022
par secteur d'activité



Une stratégie de croissance fondée sur 4 piliers complémentaires

Déployer une offre innovante d'économie circulaire

- Développer des procédés innovants pour recycler des matières rares
- Investir dans des infrastructures de valorisation énergétique pour produire des énergies décarbonées

Maximiser l'efficacité opérationnelle

- Maintenir une organisation réactive avec des circuits de décision courts
- Favoriser les synergies commerciales et opérationnelles intra-groupe
- Maximiser l'excellence opérationnelle dans l'exécution

Préserver un bilan flexible et liquide

- Améliorer la profitabilité à périmètre constant et la génération de cashflow libre
- Piloter les CAPEX et le levier financier
- Maintenir une politique de distribution régulière

Placer la R&D au cœur du modèle d'affaires

- Améliorer les procédés existants (productivité, sécurité, conformité réglementaire)
- Répondre aux demandes spécifiques des clients (conception et implémentation des procédés)
- Anticiper les évolutions réglementaires et les attentes sociétales
- Développer des projets collaboratifs avec des partenaires industriels ou académiques



Compléter la croissance organique par une stratégie de croissance externe dynamique

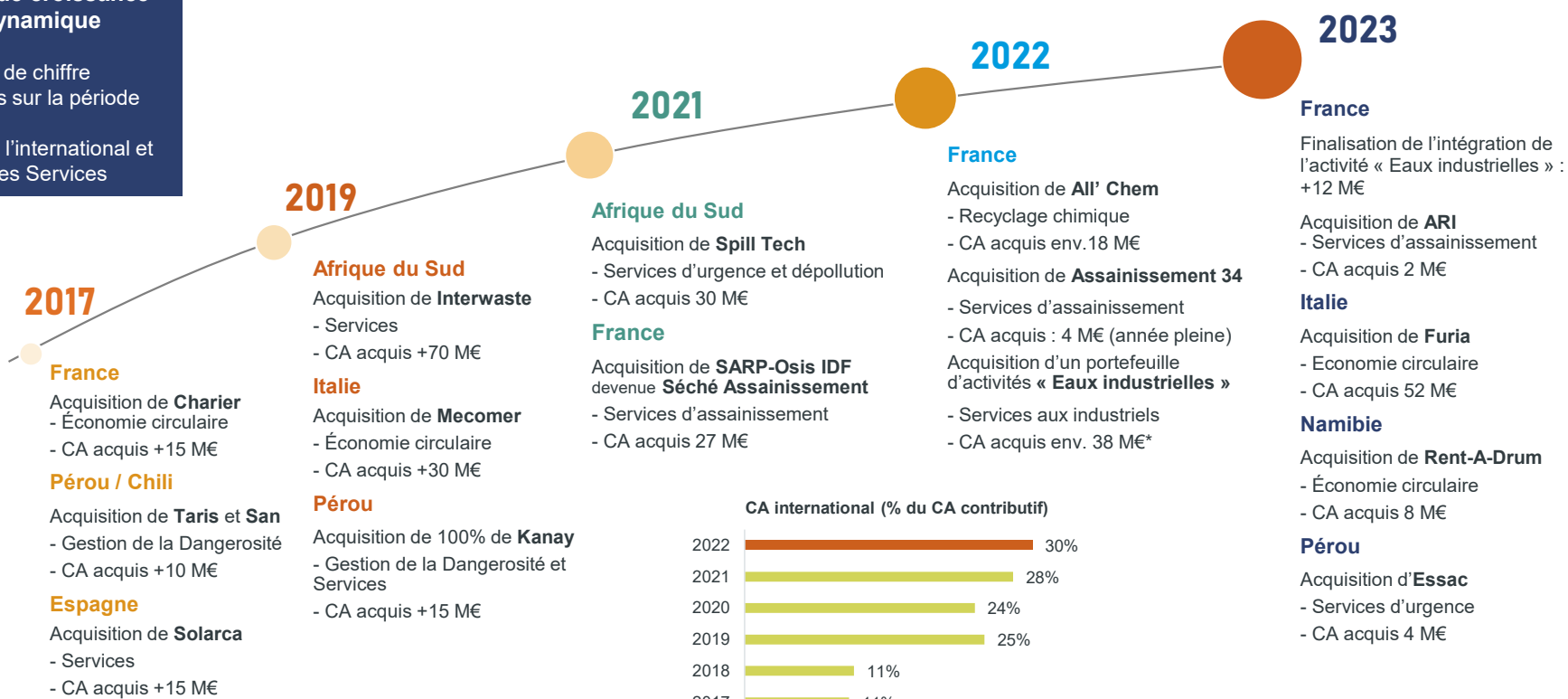
- Renforcer l'offre du Groupe par acquisition d'activités complémentaires
- Acquérir des parts de marché dans des pays émergents dotés de réglementations environnementales
- Développer ou acquérir des capacités nouvelles pour soutenir un rythme de croissance organique élevé

Extension de l'offre et diversification géographique

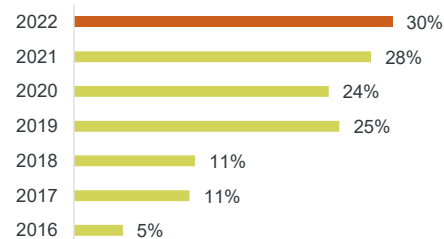
2017-2022

Une stratégie de croissance
externe dynamique

- plus de 270 M€ de chiffre d'affaires acquis sur la période
- dont ≈145 M€ à l'international et ≈200 M€ dans les Services



CA international (% du CA contributif)



Cycle de l'eau industrielle : intégration de nouveaux métiers stratégiques sur les marchés de l'économie circulaire et des services aux industriels



Sécisé Assainissement
Sécisé Assainissement 34
Sécisé ARI



STEI

Prise de positions stratégiques à l'international en synergies avec les implantations locales



Italie



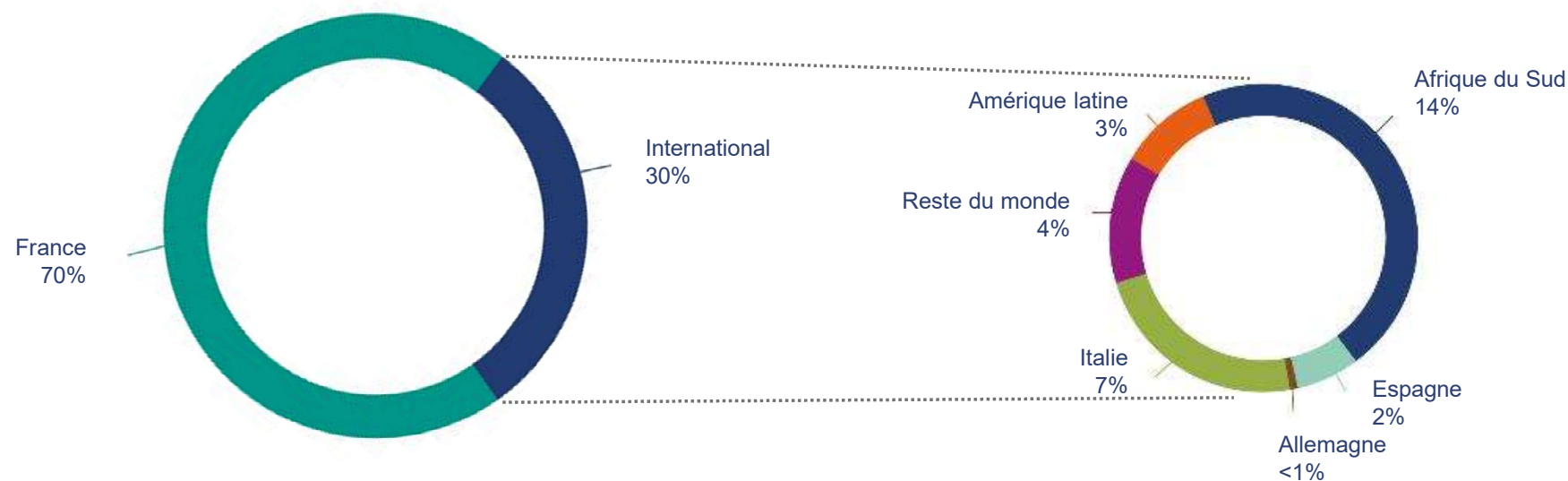
Namibie



Pérou

Déploiement de l'offre au sein d'économies industrielles à fort potentiel

Répartition géographique du CA contributif au 31/12/2022



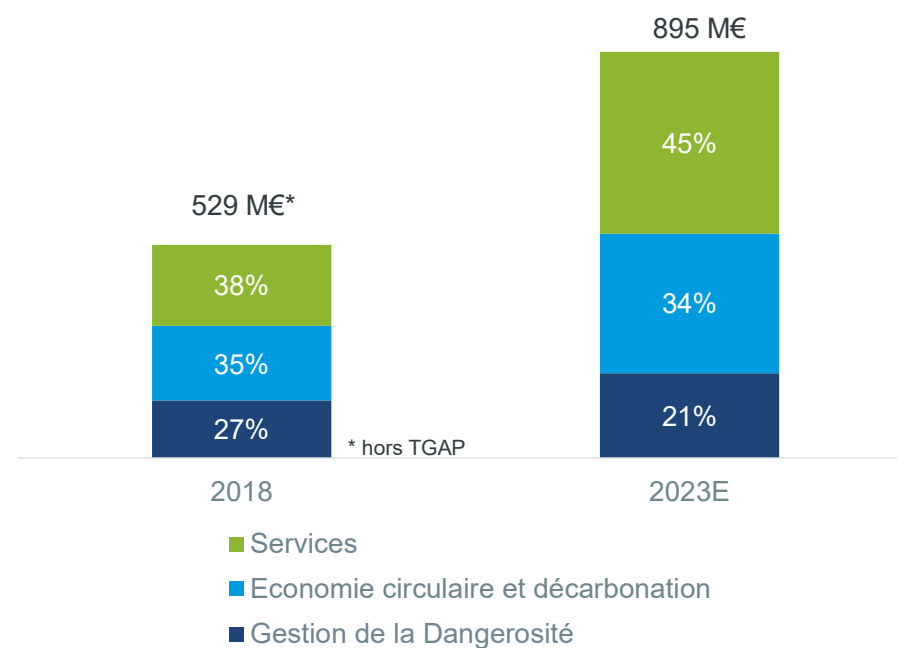
Croissance organique forte couplée à une stratégie active d'acquisitions Élargissement de l'offre en direction des services

Forte croissance des activités entre 2018 et 2022



Évolution du mix activités en direction des services

Répartition du CA contributif par activité



Accélérer la transition écologique :
la performance extra-financière,
moteur de croissance vertueuse

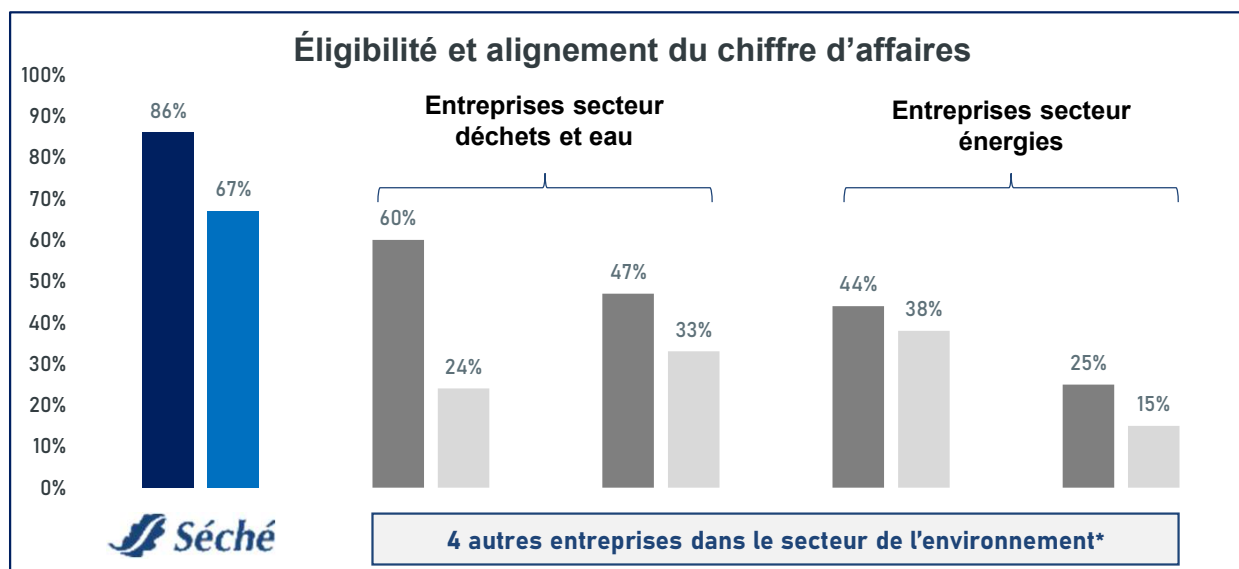
Pierre-Yves Burlot
Directeur du Développement durable

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Analyse taxonomie, réalisée sur la base de la version définitive des 6 actes délégués par la Commission Européenne (juin-23)



86%
-
67%

Confirmation de taux élevés d'éligibilité et d'alignement des activités de Sécché Environnement au S1 2023





Nouveaux engagements 2026



Réduction des émissions de GES

ENGAGEMENT / OBJECTIF

Après un pic d'émissions en 2021, les émissions baissent en 2022 pour atteindre un niveau inférieur à 2020, année Covid (-2%, et -4% par rapport à 2021).

→ Objectif -25% de GES d'ici 2030

ACTIONS IDENTIFIÉES

Substitution énergétique (remplacer les énergies fossiles par des énergies bas-carbone)

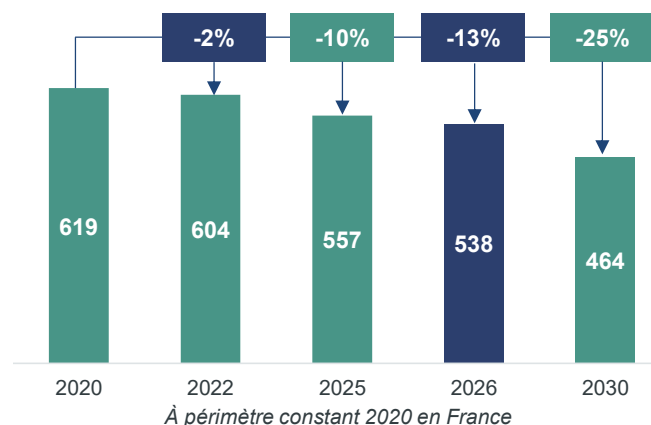
Par exemple : électrification (process et engins) et sortie des fossiles concernant la consommation des incinérateurs et bâtiments.

Lutte émissions diffuses de biogaz

Grâce à des campagnes régulières de cartographie par drone, les équipes des installations de stockage de déchets non dangereux (ISDND) ont menées des actions correctives pour réduire les fuites de biogaz.

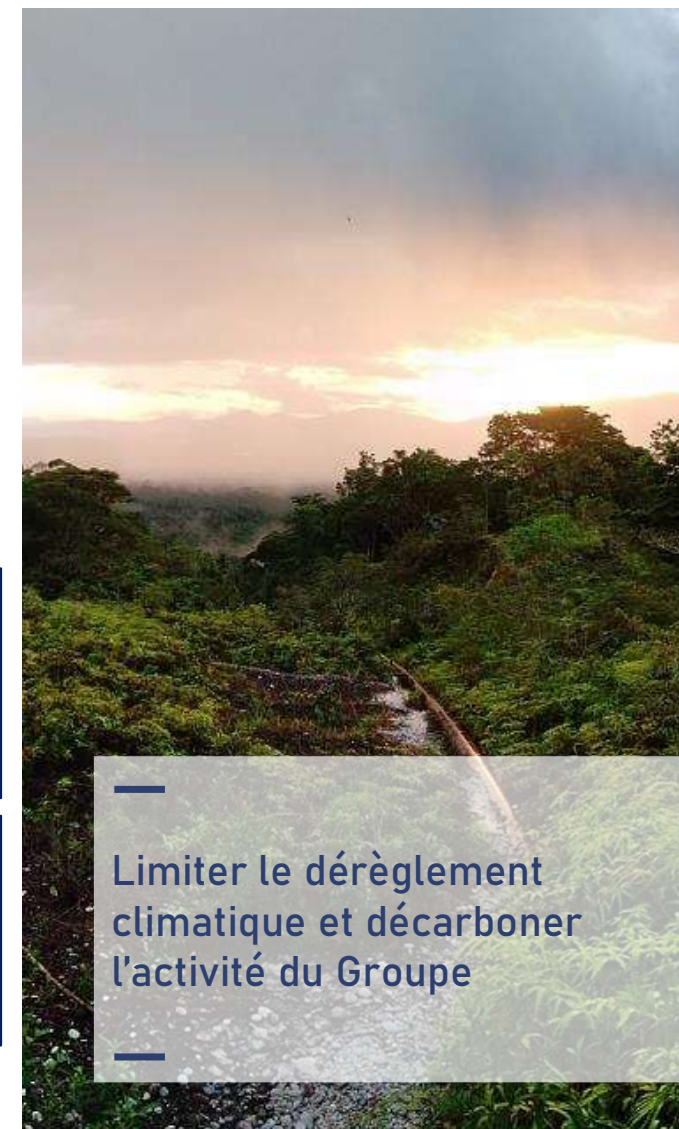
Efficacité énergétique (voir diapo suivante)

Empreinte carbone du Groupe : 604 ktCO₂ en 2022



- Budget (principalement CAPEX) : **1 M€/an**
- Sites concernés : **environ 10**
- €/t CO₂ réduit : **moyen**
- ROI : **rapide** (TRI > 15%) car couplage efficacité énergétique

- Budget (principalement OPEX) : **500 k€/an**
- Sites concernés : **6**
- €/t CO₂ réduit : **faible**
- ROI : **en cours** d'évaluation (plus de biogaz, de meilleure qualité, moins d'odeurs)



limiter le dérèglement
climatique et décarboner
l'activité du Groupe



Augmentation des GES évités grâce à la valorisation matière

ENGAGEMENT / OBJECTIF

➔ **Objectif : si tendance actuelle se confirme, augmenter de +50% les émissions évitées d'ici 2026**



Les capacités d'économie circulaire (brome et solvants) de Séché Environnement vont continuer à progresser pour répondre aux besoins de décarbonation du scope 3 de nos clients



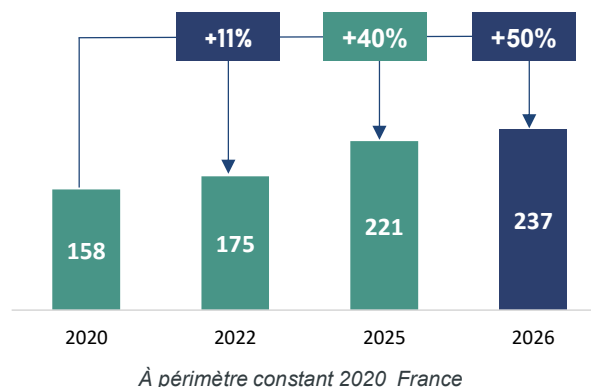
ACTIONS IDENTIFIÉES

Augmentation et diversification des capacités de recyclage à forte valeur ajoutée :

- Régénération des solvants par Speichim Processing (+15% des tonnages), inauguration des nouvelles capacités de production début 2024 à St Vulbas
- Augmentation de près de 50% des capacités de régénération du brome par Trédi St Vulbas, inauguration en juin 2023



En 2020, le Groupe a évité 175 ktCO₂e grâce à la valorisation matière



D'autres activités seront par ailleurs développées, que ce soit via de l'économie circulaire ou de la chimie verte pour décarboner nos clients :

- Valorisation du plastique sur les plateformes
- Fabrication du bleu indigo à Montluçon
- Recyclage de l'acétophénone à Montluçon

—
Limiter le dérèglement climatique et décarboner l'activité du Groupe
 —



Sobriété énergétique

ENGAGEMENT / OBJECTIF

Pour la première fois, la consommation d'énergie baisse en 2022 : - 1% (vs 2021, année de pic)

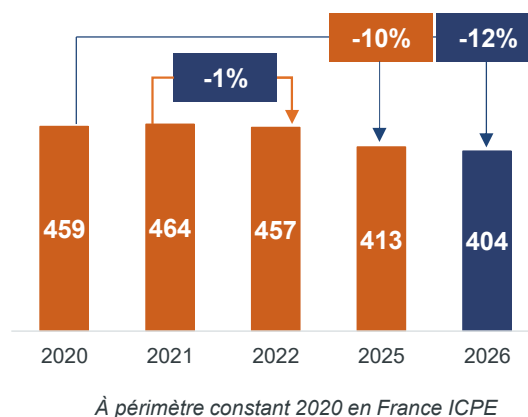
→ Objectif : -12% en 2026

ACTIONS IDENTIFIÉES

Améliorer l'efficacité énergétique des process et chauffage tertiaire, en privilégiant de l'énergie moins carbonée (électricité, gaz de pétrole liquéfié, gaz naturel...) :

- Amélioration de la performance énergétique du process,
- Optimisation du traitement thermique des déchets,
- Chauffage des bâtiments (PAC, sortie du fioul,...)
- Récupération de chaleur fatale sur le process, les compresseurs, les circuits de production froid/chaud

Consommation du Groupe : **457 GWh** d'énergie en 2022



- Budget (mix OPEX/CAPEX) : **300 k€/an**
- Sites concernés : **environ 50**
- €/t CO₂ réduit : **faible**
- ROI : **rapide** (TRI > 15%) car baisse des factures d'énergie

Préserver
la ressource énergétique

Production d'énergie

ENGAGEMENT / OBJECTIF

Le taux d'autosuffisance énergétique est de 270% en 2022

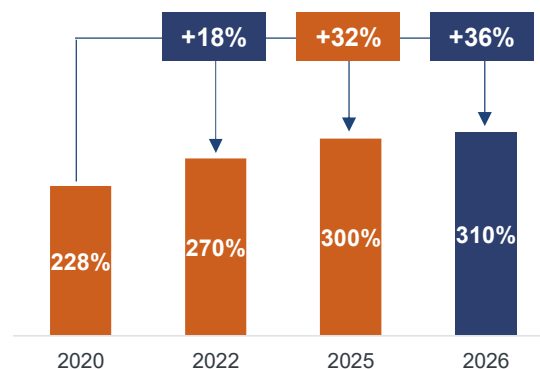
- ➔ Objectif : Augmenter d'ici 2026 la production énergétique
- ➔ Atteindre 310% d'ici 2026

ACTIONS IDENTIFIÉES

Récupération de la chaleur fatale pour valorisation énergétique sur réseau
(notamment Tredi Salaise, Tredi Strasbourg-phase1, SEI Changé, Triadis Rouen)

Développement des énergies renouvelables
Projets photovoltaïque sur les terrains disponibles des sites DRIMM, Longuefuye et Le Vigeant d'ici 2026

Privilégier l'**autoconsommation** d'énergies thermiques produites sur site et dont le facteur d'émission est plus faible que les énergies substituées achetées.

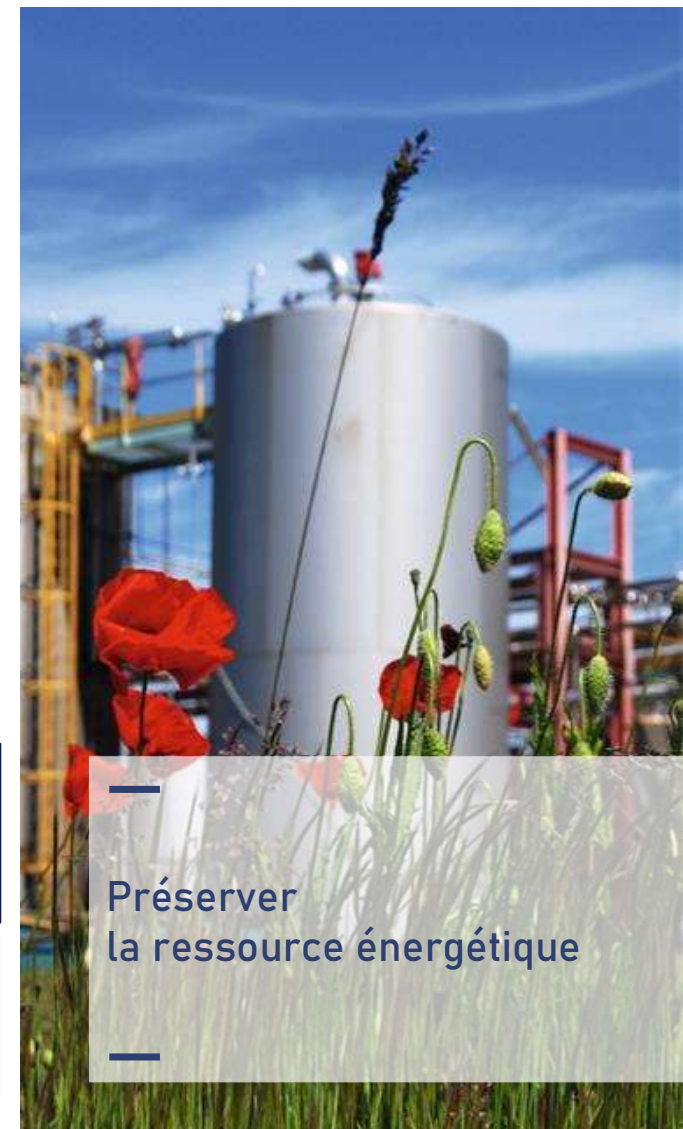


Taux d'autosuffisance à périmètre courant France ICPE

- Budget (principalement CAPEX) : **2 M€/an**
- Sites concernés : **environ 5**
- €/t CO₂ évité chez les clients : **moyen**
- ROI : **élevé** car vente d'énergie fatale

- Budget (principalement CAPEX) : **en cours**
- Sites concernés : **3 à court terme**
- €/t CO₂ évité chez les clients : **fort**
- ROI : **moyen** (invest long terme) ENR mature

- Budget (principalement CAPEX) : **variable**
- Sites concernés : **environ 10**
- €/t CO₂ réduit : **faible**
- ROI : **très variable** en fonction des projets



Préserver
la ressource énergétique



Engagement pour la préservation de l'eau

PLAN D'ACTION

Limitier l'utilisation **d'eau de réseau**

Développer des systèmes de **récupération d'eau de pluie**

Développer l'utilisation d'eau de process dans de **nouvelles utilisations après traitement**

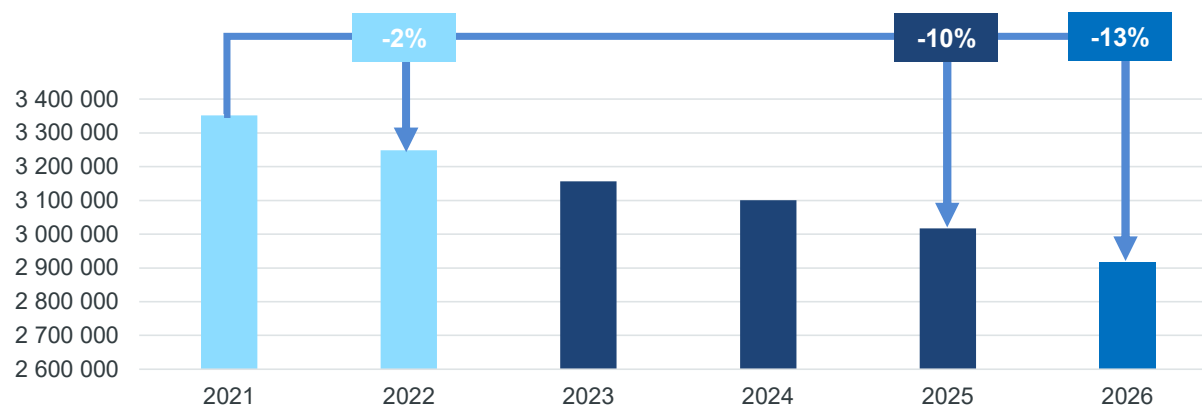
ENGAGEMENT / OBJECTIF

Pour la première fois, la consommation d'eau baisse en 2022 (à tonnages traités constants) : - 2 %

→ **Objectif -13% d'ici 2026**

Par ailleurs, on constate une augmentation des eaux recyclées de 17% par rapport à 2020.

Consommations d'eau en m³



Préserver la ressource
en eau



Engagement pour la préservation de l'eau

ACTIONS IDENTIFIÉES

Panorama des solutions

Remplacement d'équipements pour du matériel moins consommateur

22 actions identifiées

Réutilisation des eaux de pluie

28 actions identifiées

Réutilisation des eaux usées traitées

20 actions identifiées

Modification d'organisation ou de pilotage

20 actions identifiées

Modification du process (tout ou partie)

7 actions identifiées



Budget (mix OPEX/CAPEX) : **400 k€/an**

Sites concernés : **environ 50 sites**

ROI varie en fonction :

- Prix de l'eau
- Prix du traitement de l'eau
- Énergie économisée associée
- Réduction du risque d'arrêt d'activité (*cas des arrêts sécheresses pour certaines activités industrielles*).



Préserver la ressource
en eau

Nouveaux objectifs BIODIVERSITÉ

29



Nouveau Cycle 2023-2027

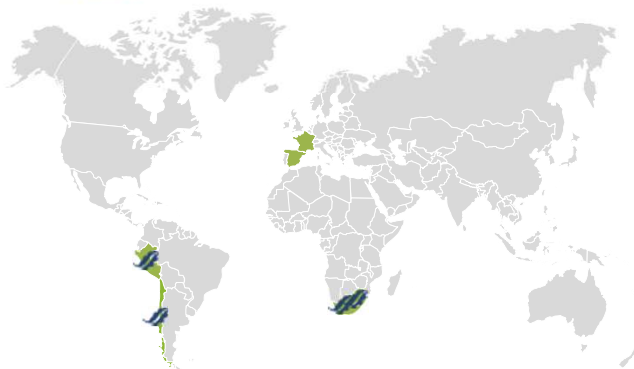
30 sites
volontaires



Europe



Monde



Au moins 4 actions
sur chaque site s'étendant
de 1 à 5 ans (jusqu'en 2027)



**Un ambassadeur
biodiversité**
par site



**Création d'une dynamique
participative** avec
les employés et le territoire



Vérification des actions
par des parties prenantes
externes



Audit annuel
dans le cadre du financement
à impact

ENGAGEMENT 2023-2027

Objectif : respecter un planning d'avancement de 20% par an

Panorama d'aménagements réalisés sur nos sites

Ces réalisations sont des aménagements

Refuges à amphibiens et reptiles

- Mares permanentes
- Zones de pontes
- Zones de gestion herpétologique...



80 mares
implantées dont la majorité
sont dans les zones écologiques
sensibles des sites

Refuges pour oiseaux

- Nichoirs
- Pierriers
- Aménagement de combles...

Plantations : développer de la végétation, structurer les sols et refuges faune

- Haies bocagères
- Transplantations
- Boisements et essences d'origine locale...



Pratiques de gestion des espaces naturels

- Gestion différenciée
- Libre évolution
- Eco-pâturages...

70 km de haies
plantées entre 2010 et 2022
sur les sites à fort potentiel
biodiversité



Aménagements et refuges à visée pédagogiques

- Micro-habitats
- Spirales aromatiques
- Hôtels à insectes...

Et beaucoup d'autres habitats et micro-habitats

- Zone humide
- Bandes de sable
- Prairies humides...



| Notre Stratégie Biodiversité 2023-2027

Un engagement à toutes les échelles, dans les territoires et dans la chaîne de valeur.

Investisseurs

Financement ESG
Crédit à impact

Fournisseurs

Politique d'achats durables



Clients

- Dépollution
- Interventions d'urgence
- Accompagnement biodiversité

Nos moyens pour la biodiversité

Expertise interne

Expertise externe

Moyens financiers

Nos actions sur nos sites

**PLAN D'ACTION
GROUPE**
100% des sites

ACT4NATURE
30 sites

**CERTIFICATION
ECOCERT Engagement
biodiversité**
6 sites majeurs

Mesure et transparence de notre performance environnementale



Récapitulatif engagements 2026

Tableau de suivi des indicateurs extra-financiers

Indicateurs extra-financiers	2020	2021	2022	Objectifs 2025	Objectifs 2026
CLIMAT-ÉNERGIE					
Émissions GES (ktCO ₂)	619,0	646,8	604,0	557 (-10%)	538 (-13%)
Consommation énergie (GWh)	459,0	488,8	457,0	413 (-10%)	404 (-12%)
GES évités par valorisation matière (ktCO ₂)	158,0	177,8	175,0	221 (+40%)	237 (+50%)
Autosuffisance énergétique (%)	230%	250%	270%	300% (+32%)	310% (+36%)
EAU					
Consommation Eau (m ³)	/	3 347 k	3 262 k	3 017 k (-10%)	2 916 k (-13%)
BIODIVERSITÉ					
Avancement des sites engagés Act4Nature	0,50	0,75	1,0	60%*	80%*

* Nouveau cycle Act4Nature 2023-2027

Des marchés en croissance
pérenne et à forte visibilité
en France et à l'international

David Drouin
Directeur Commercial Groupe

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Les facteurs clés de notre croissance

Une offre innovante et des capacités adaptées

Le développement de nos capacités d'innovation

- 
- **Maxibrome** : boucle d'économie circulaire au service des industriels
 - **PFAS** : R&D sur les solutions de traitement (dépollution des sols, traitement thermique, épuration des effluents...)
 - **Lithium** : R&D pour répondre aux besoins émergents

Le développement de nos offres de services

- 
- **Interventions d'urgence** : France (nouveaux moyens opérationnels), Pérou (Essac)...
 - **Cycle de l'eau industrielle** : création de STEI, diversification de l'offre en assainissement (ARI, Assainissement 34)...

Le développement de nos capacités industrielles

- 
- **France** : Speichim (nouveau site à Montluçon ; nouvelles colonnes de distillation), SES (ouverture d'une plate-forme de tri et valorisation de terres polluées) ...
 - **Italie** : Mecomer (doublement des capacités), Furia (nouvelle unité de tri DD) ...
 - **Espagne** : Valls Quimica (nouvelles colonnes de distillation)
 - **Afrique du Sud** : Interwaste (extension de capacités à Klinkerstene, ouverture d'une unité de traitement des effluents industriels)...

Les facteurs clés de notre croissance

Les évolutions réglementaires



Des perspectives commerciales bien orientées

Les marchés Collectivités en France



Tendances des marchés Collectivités (17% du CA contributif en 2022)

Notre stratégie : une approche sélective

- ✓ Enjeux de proximité
- ✓ Valeur ajoutée de l'expertise Séché
- ✓ Synergies des offres

Exemple de potentiel : le développement des capacités de valorisation énergétique

- ✓ UIOM : exemple de projet Nantes
- ✓ Arrêt programmé des TMB avec production de compost (retour au sol des composts interdits en 2027)
- ✓ Baisse régulière des capacités de stockage de déchets non dangereux (objectifs -50% par rapport à 2010)

Des perspectives commerciales bien orientées

Les marchés industriels en France

Tendances des marchés industriels (83% du CA contributif en 2022)

Secteurs d'activité	Tendances marchés	Exposition Sécché
Chimie	😊	Traitement Déchets dangereux, régénération, Services
Energie	😄	Traitement Déchets dangereux, Dépollution
Pharmacie	😄	Traitement Déchets dangereux, Régénération, Services
Métallurgie	😊	Traitements Déchets dangereux, Services
Construction	😐	Dépollution

Nos leviers



Réglementaires : PFAS, ZAN, Gestion de la ressource Eau



Commerciaux : développement des grands comptes



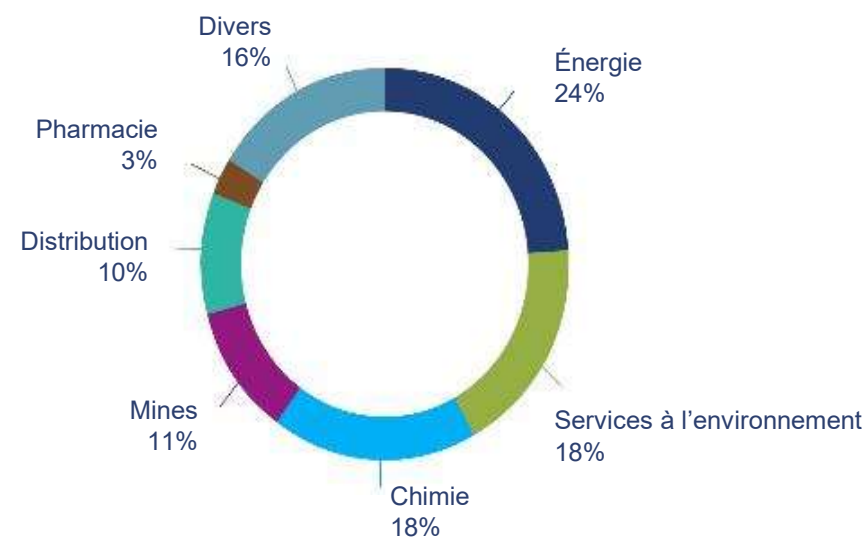
Organisationnels : internalisation des flux

Des perspectives commerciales bien orientées

Nos clients à l'international



Répartition du CA international par secteur d'activité



Des perspectives commerciales bien orientées

Les marchés à l'international

• Développer l'offre aux industriels sur le modèle français

- Gestion déléguée
- Sites et sols pollués
- Cycle de l'eau
- Urgences environnementales



• Bénéficier des évolutions réglementaires européennes : PFAS...

- Consolider nos parts de marché dans la gestion de déchets dangereux
- Se positionner sur des métiers de niches

Europe



• Afrique australe

- Développer nos capacités de traitement
- Proposer des solutions de gestion de la dangerosité avec des hauts standards : stockage déchets dangereux, unité de traitement des effluents industriels

• Développer les services aux industriels :

- Sites et sols pollués
- Cycle de l'eau industrielle
- Production d'énergie



• LatAm

- Développer des services aux industriels
 - Gestion déléguée
 - Urgences environnementales
 - Sites et sols pollués

Grand International



Accélérer la croissance :
le cycle de l'eau industrielle
et les nouveaux périmètres
à l'international

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Élargissement de l'offre dans
les métiers de l'économie circulaire
et des services :

Le cycle de l'eau industrielle

Nicolas Rogeau

Directeur des Opérations industrielles,
en charge des Services

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION



Pourquoi les marchés du cycle de l'eau industrielle ?

■ Un enjeu de souveraineté du Groupe

- Toutes nos **installations industrielles actuelles et futures** (valorisation/traitement des déchets...) sont directement concernées par la **problématique de production**, de **réduction de consommation**, de **traitement** et de **réemploi** de l'eau



■ Une demande croissante de notre clientèle industrielle

- Les grands donneurs d'ordre cherchent des prestataires/partenaires de Services capables de les accompagner et réduire leur empreinte écologique. La **ressource eau** est une **thématique incontournable de l'offre globale de services à l'environnement**





Les solutions de services pour réduire l'empreinte écologique

Matière



- Gestion des déchets
- Solutions d'économie circulaire
- Modes de gestion qui visent la baisse des émissions CO₂

Eau



- Cycle de l'eau
- Réduction des pollutions
- Baisse des consommations par le contrôle des réseaux et le réemploi

Foncier



- Dépollution
- Traitement des pollutions
- Réhabilitation des sites
- Nouvel usage

Énergie



- Production d'énergie
- Valorisation énergétique
- Fourniture d'énergie bas carbone

Interventions



- Préservation des infrastructures
- Préservation des écosystèmes et biodiversité



Les métiers du cycle de l'eau industrielle

Effluents



- Exploitation d'unités de traitement des effluents
- Maintenance
- Traitement des boues et élimination des sous-produits

Eau de process



- Fourniture d'eau de process (filtration, adoucissement, ultra filtration, osmose inverse, déminéralisation)
- Maintenance

Cycle de l'eau intégré



- Offre intégrée de gestion déléguée couvrant à la fois les effluents et l'eau de process

Assainissement des réseaux



- Curage des réseaux et infrastructures
- Nettoyage haute pression
- Pompage

>400
salariés



>170
sites clients



21 agences
en France



>70M€
de CA



>280
salariés



10 agences
en France



>30M€
de CA

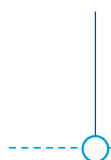




Une expertise complète pour la maîtrise du cycle de l'eau

Conception

Ingénierie



Conception clef en main
d'installation de
production d'eau de
process et de traitement
des effluents

Travaux

Réalisation



Construction
d'installation neuve ou
rénovation partielle ou
totale d'installations
existantes

Exploitation

Opérations in situ Supervision



Déploiement d'équipes
dédiées sur site client
Supervision à distance
et astreintes

Maintenance

Interventions

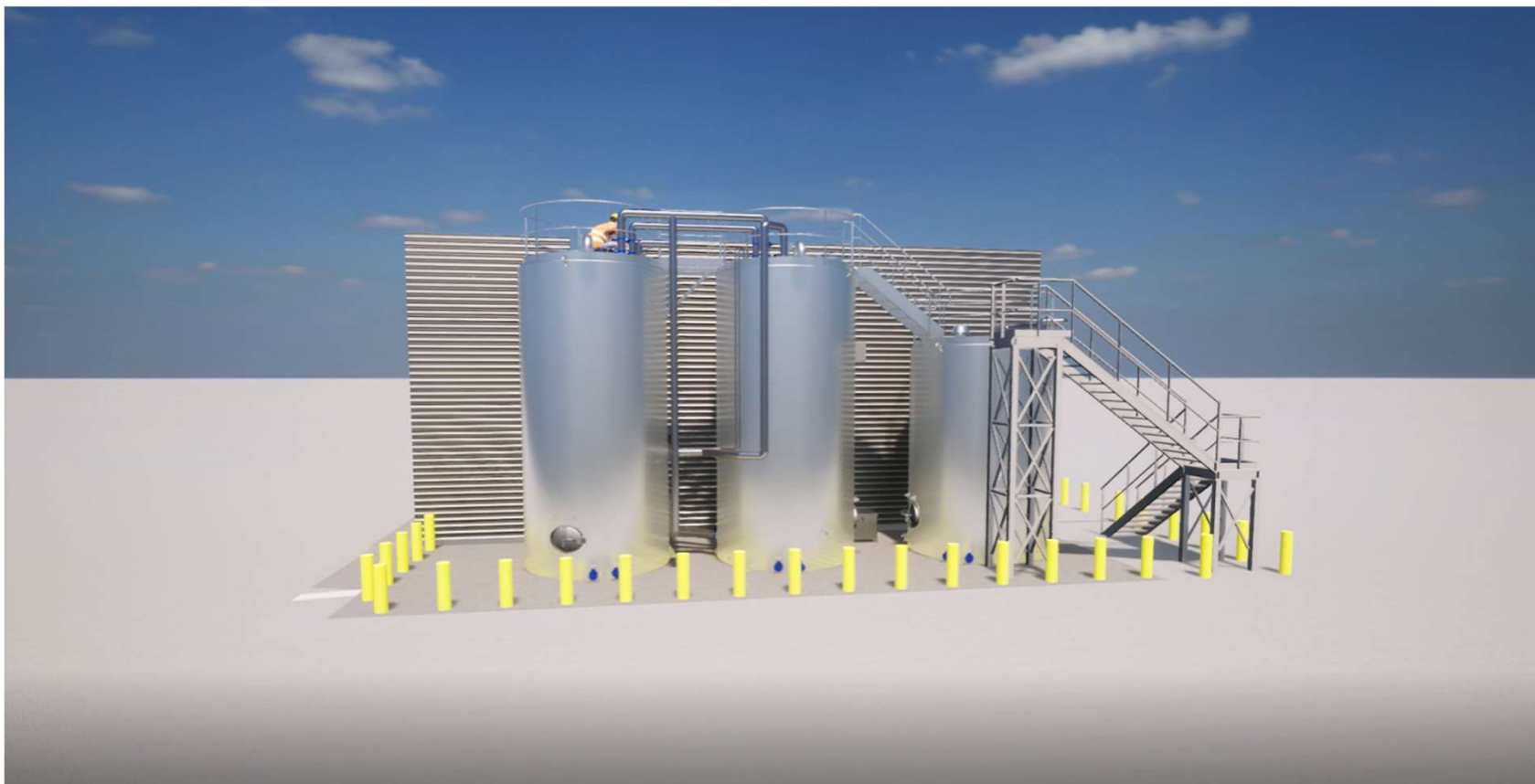


Maintenance tout niveau
(1 à 5), interventions
courantes, interventions
d'urgence, solutions
mobiles





Un exemple de réalisation



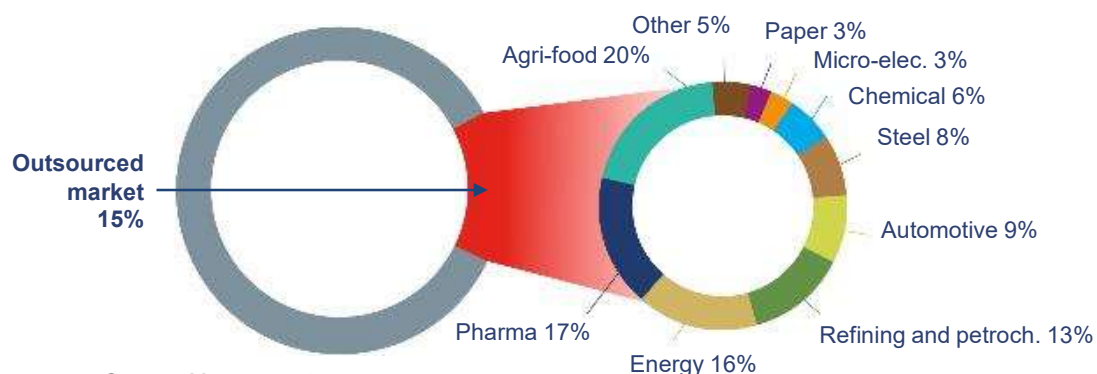


Un marché à fort potentiel

Marché de l'eau industrielle en France en 2021

Marché total 1,8 Md€

dont marché sous-traité 275 M€



Source : Management

Séché dispose de positions solides...



Matériaux
Part de marché
Env. 45%

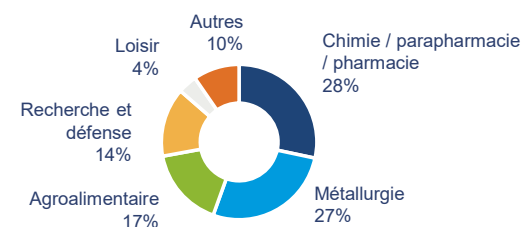


Chimie/Pharmacie
Part de marché
Env. 45%

Marché attendu en croissance

- Tendance croissante des industriels à **externaliser** la **gestion** de leur **cycle de l'eau** compte tenu de la complexité croissante des équipements. 85% du marché reste internalisé à date.
- **Exigences réglementaires** de plus en plus **strictes** sur la qualité des effluents en sortie de process.
- **Ressources hydriques plus limitées** nécessitant de réduire les pertes (maintenance des réseaux) et réutiliser l'eau.
- Plan Eau du Gouvernement : 53 mesures

... et d'un portefeuille clients de premier plan





Perspectives : de nombreuses opportunités pour les activités du cycle de l'eau industrielle

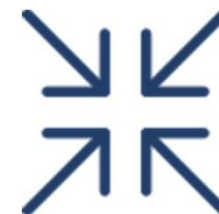
■ Performances : rentabiliser

- Optimisation des ressources opérationnelles (contrats, agences, régions, fonctions supports) et déploiement du pilotage KPI
- Amélioration de la rentabilité : rationalisation du portefeuille des contrats; implémentation du processus « Suivi de chantier » avec rentabilité cible ; optimisation des achats avec support de la Direction des achats Groupe)



■ Synergies : internaliser la valeur

- De nombreuses synergies à exploiter avec les activités industrielles du Groupe : ingénierie ; travaux ; internalisation de prestations de services (assainissement de réseaux, traitement des effluents)
- De nombreuses synergies à exploiter entre activités de Services : assainissement des réseaux et traitement des effluents en complément des activités de gestion déléguée des déchets, de dépollution et d'interventions



■ Développement : croître et faire croître

- Ventes « hors contrat ». Exploiter le gisement d'activité lié aux interventions et travaux
- Ventes croisées. Présence au quotidien sur plus de 300 sites clients en France. Nombreuses opportunités ! L'exemple d'un client de la pharmacie





Synergie / extension de l'offre industrielle Exemple d'un client pharmaceutique

Contrat intégré fin 2022

- Durée 3 ans
- Exploitation d'une station de traitement des effluents industriels
- Opéré par l'agence STEI de Tours

Extension de l'offre grâce à un travail d'équipe



Présentation du Groupe

Séché par STEI lors de la prise en main du contrat

Intérêt du client
pour la **gestion déléguée des déchets**



Mise en relation

par STEI
des équipes Offre Globale
avec le client



Coordination

entre les équipes STEI et
OG pour établir une relation
de confiance avec le client



Échanges en gré à

gré pour la gestion
déléguée des déchets



Signature contrat !

suite à la remise d'offre de
l'OG

Contrat de 5 ans
+500 K€/an pour le Groupe

Le déploiement de l'offre
à l'international

Séché Italia

Les nouvelles opportunités
du pôle Mecomer - Furia

Marco Paesano

Directeur Commercial international

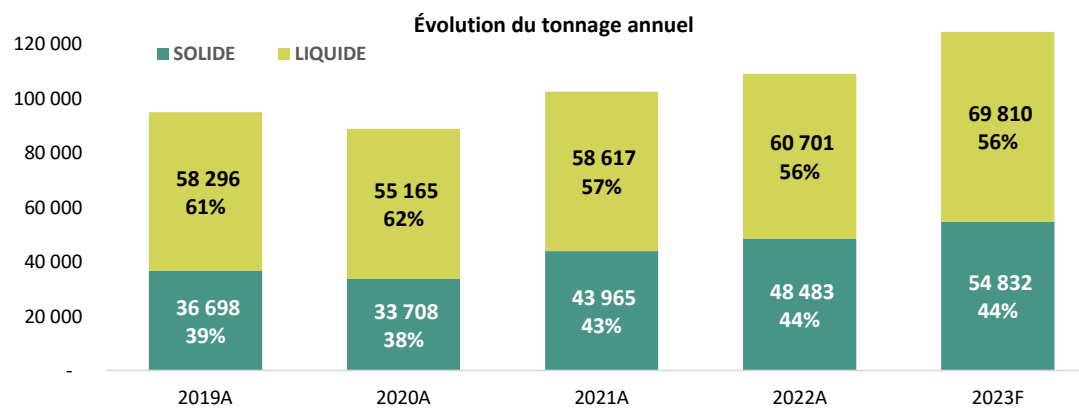
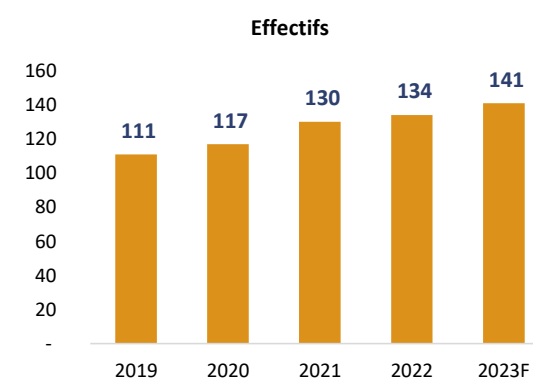
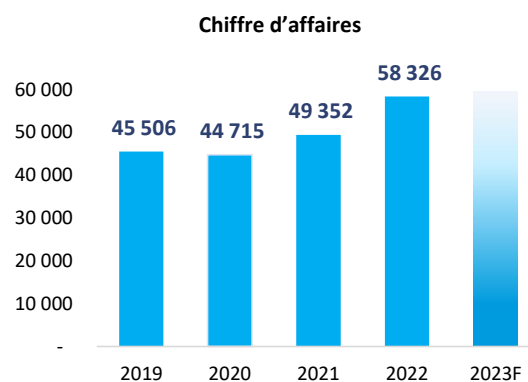
VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Mecomer

La plateforme la mieux équipée et la plus moderne d'Italie



Mecomer a finalisé en 2023 son plan d'expansion industrielle

Les extensions d'autorisations et les nouvelles capacités

- La surface a plus que doublé :
de 7 145 m² à 19 406 m² (+172%)
- La capacité autorisée a doublé :
de 100 000 tonnes / an à 200 000 tonnes / an (+100%)

- Mise en service d'un nouveau « tank-farm » en acier inoxydable inerté à l'azote
- La capacité totale a été portée de 960 m³ à 1 740 m³ (+81%)



Mecomer a finalisé en 2023 son plan d'expansion industrielle

De nouveaux moyens technologiques

- Un nouveau laboratoire d'analyse interne
 - 7 ponts bascules informatisés
 - Système de détection et d'extinction anti-incendie centralisé
 - Atelier pour le reconditionnement des produits chimiques réactifs
 - 2 nouvelles fosses de mélange pour les déchets boueux
-
- 2 oxydateurs thermiques régénératifs (RTO) pour une capacité totale de 50 Nm³/h
 - Zone classée ATEX pour le reconditionnement des déchets pulvérulents et des solvants



Un outil industriel unique en Italie

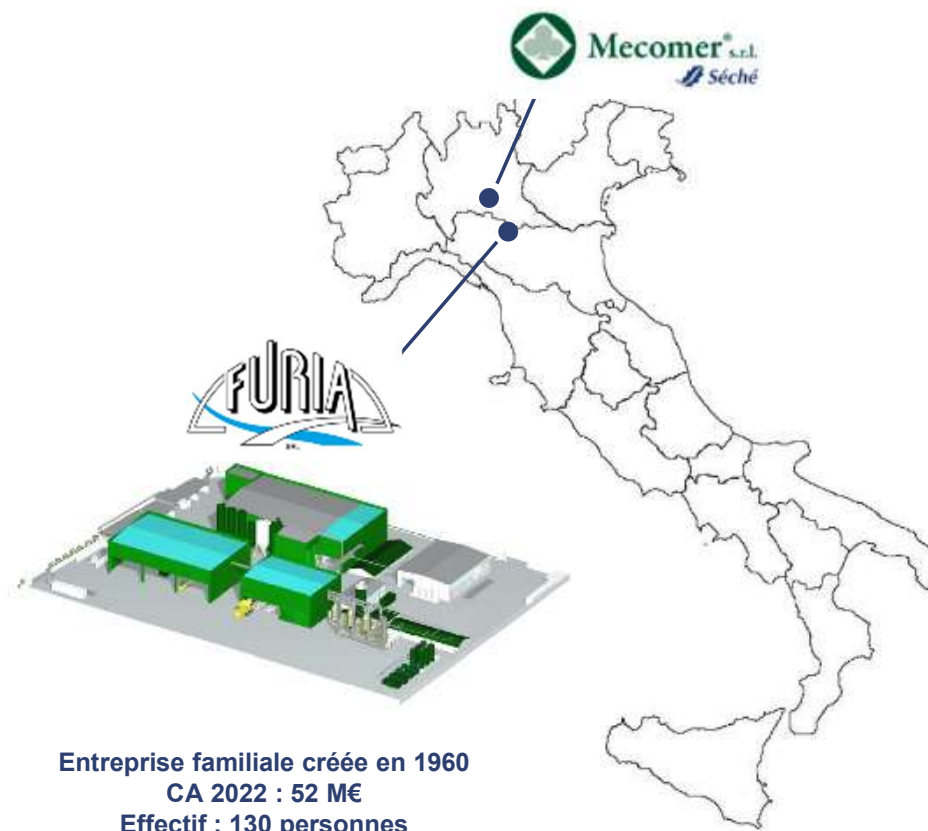
Les métiers de Mecomer



Une acquisition récente (octobre 2023) offrant de fortes complémentarités géographiques avec Mecomer

Des moyens importants

- Superficie de 14 450 m²
- AP de 223 000 tonnes/an
- Plateforme de préparation et prétraitement DD et DND
- Spécialisée dans les déchets solides: boues, terres contaminées, etc.
- Laboratoire intégré au sein de la plateforme de Caorso
- Certifications : ISO 9001-14001-45001



Entreprise familiale créée en 1960
CA 2022 : 52 M€
Effectif : 130 personnes

Un positionnement sur des métiers complémentaires



Chantiers

Démolition,
excavation
dépollution

Interventions
d'urgence

Moyens : 2 unités
de traitement
mobiles (168 KT
chacune)
permettant de
participer aux
grands chantiers
nationaux

Total Waste Management

Contrats
« handling »
(gestion
déléguée) pour
les Grands
Comptes

Références
Clients : ENI,
ENEL, STOGIT,
ITALGAS,
Nucleco...



Transport et traitements

Solidification,
stabilisation

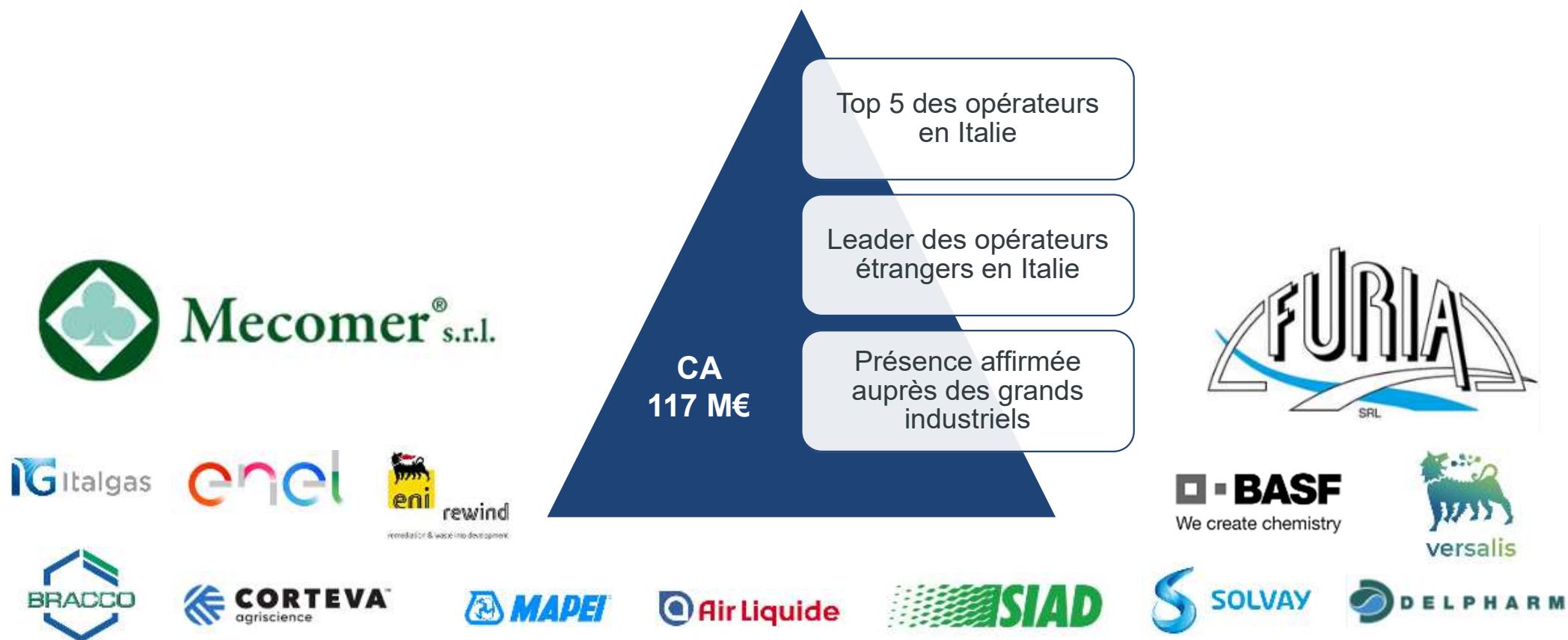
Traitement
physico-
chimique

Soil washing

Tri & criblage



Un opérateur majeur en Italie

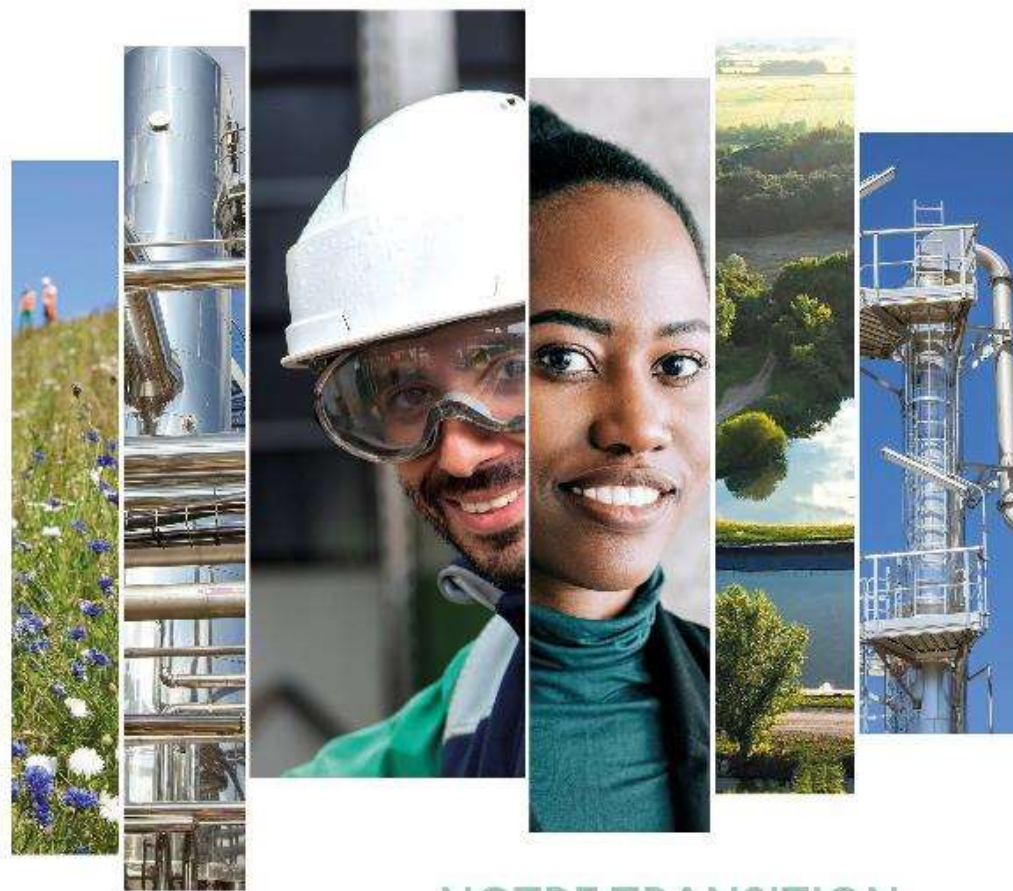


Le déploiement de l'offre
à l'international

Afrique australe
Une stratégie porteuse

Shoba Govender
Directrice commerciale Interwaste

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Une présence affirmée en Afrique australe

Une offre complète à destination des industriels





Journée Investisseurs

**Reprise de la conférence
à 10h45 précises**

Paris
12 décembre 2023

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Deuxième partie

Les perspectives opérationnelles
et financières
à l'horizon 2026

VOTRE TRANSITION

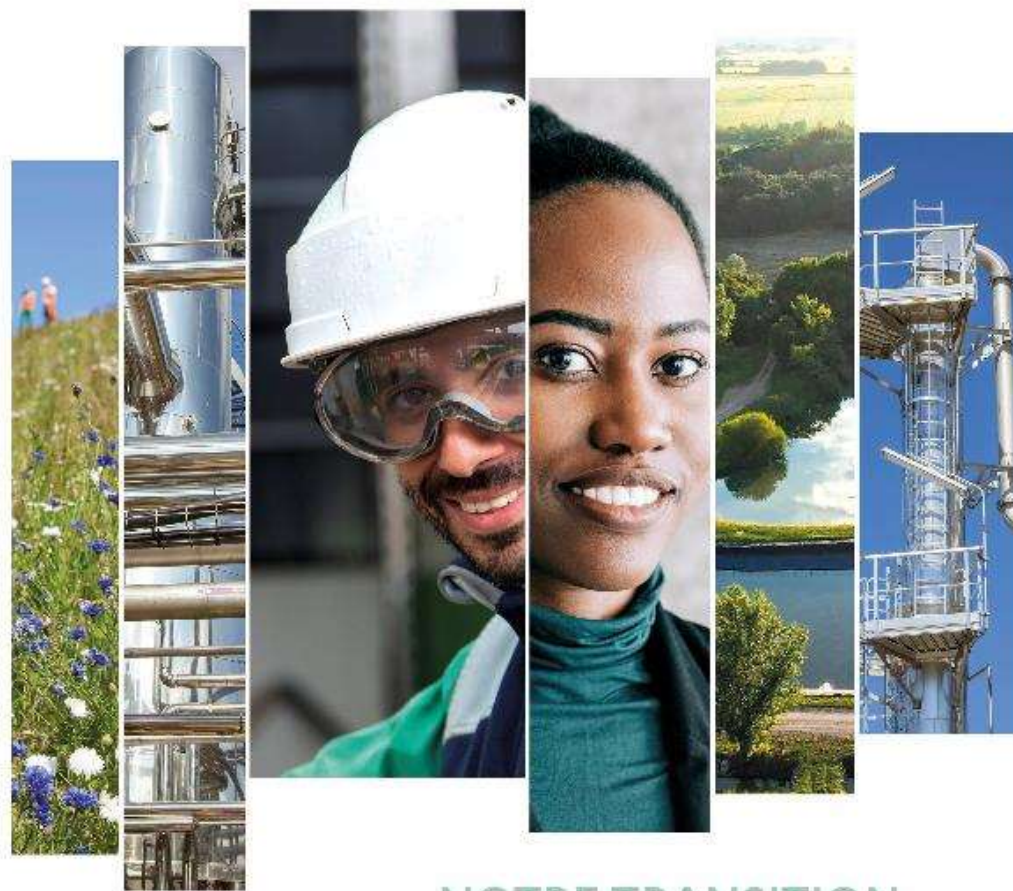


NOTRE TRANSITION

L'innovation
au service de la croissance
et de la décarbonation

Sylvain Durécu
Directeur de la R&D

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Nos objectifs

Piloter | Optimiser | Contribuer | Améliorer | Innover | Promouvoir



Centre R&D – Saint Vulbas



Développer les technologies du futur
Traiter et valoriser les déchets de demain
Mise au point de nouvelles technologies
Projets moyen terme, technologies de rupture



Mener des expertises sur les déchets
Anticiper la demande des clients industriels
Renforcement des compétitivités
Projets très court terme, prises d'affaires

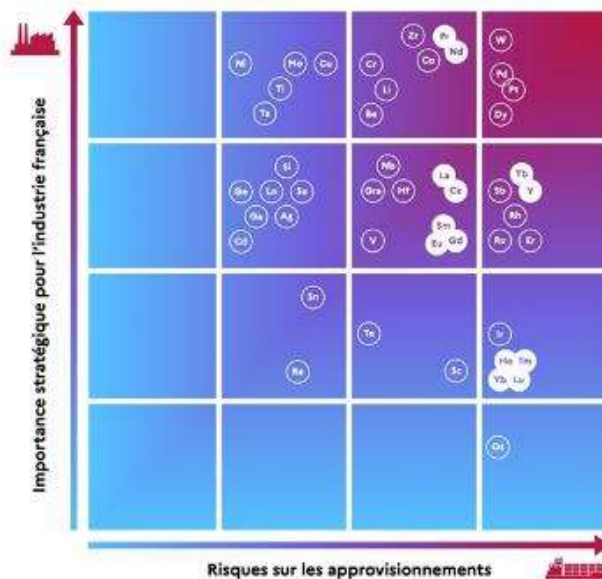
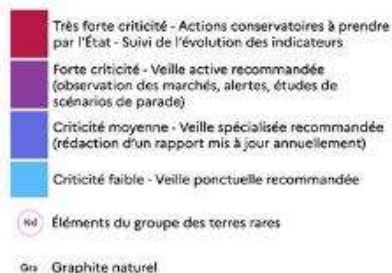


Soutenir les activités du Groupe
Répondre aux défis économiques et environnementaux
Amélioration des procédés, diminution des rejets
Projets court terme à déploiement rapide,
innovations incrémentales

Le recyclage des métaux et des minéraux stratégiques



Des substances critiques pour l'industrie française



Lithium

Développement de nouveaux métiers dans le domaine de la chimie du lithium.
Collecte et recyclage de déchets lithiés pour en valoriser le lithium



Fluor

Développement d'une filière de spécialités dans le recyclage du fluor, dans la lignée de notre installation unique au monde pour la valorisation des saumures bromées

Réduction des émissions de GES pour nous-mêmes et pour nos clients



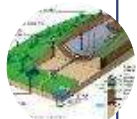
Capture du carbone

Modélisation des solutions d'oxy-combustion dans le domaine de l'incinération avec recirculation des fumées



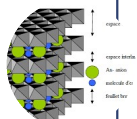
Valorisation du carbone

Développements de partenariats avec les acteurs de la transformation du CO₂ biogénique pour la synthèse de molécules d'intérêt



Valorisation du biogaz

Développement de solutions techniques pour augmenter le taux de méthane dans le biogaz pour optimiser sa réinjection dans les réseaux de gaz



Stabilisation de déchets minéraux

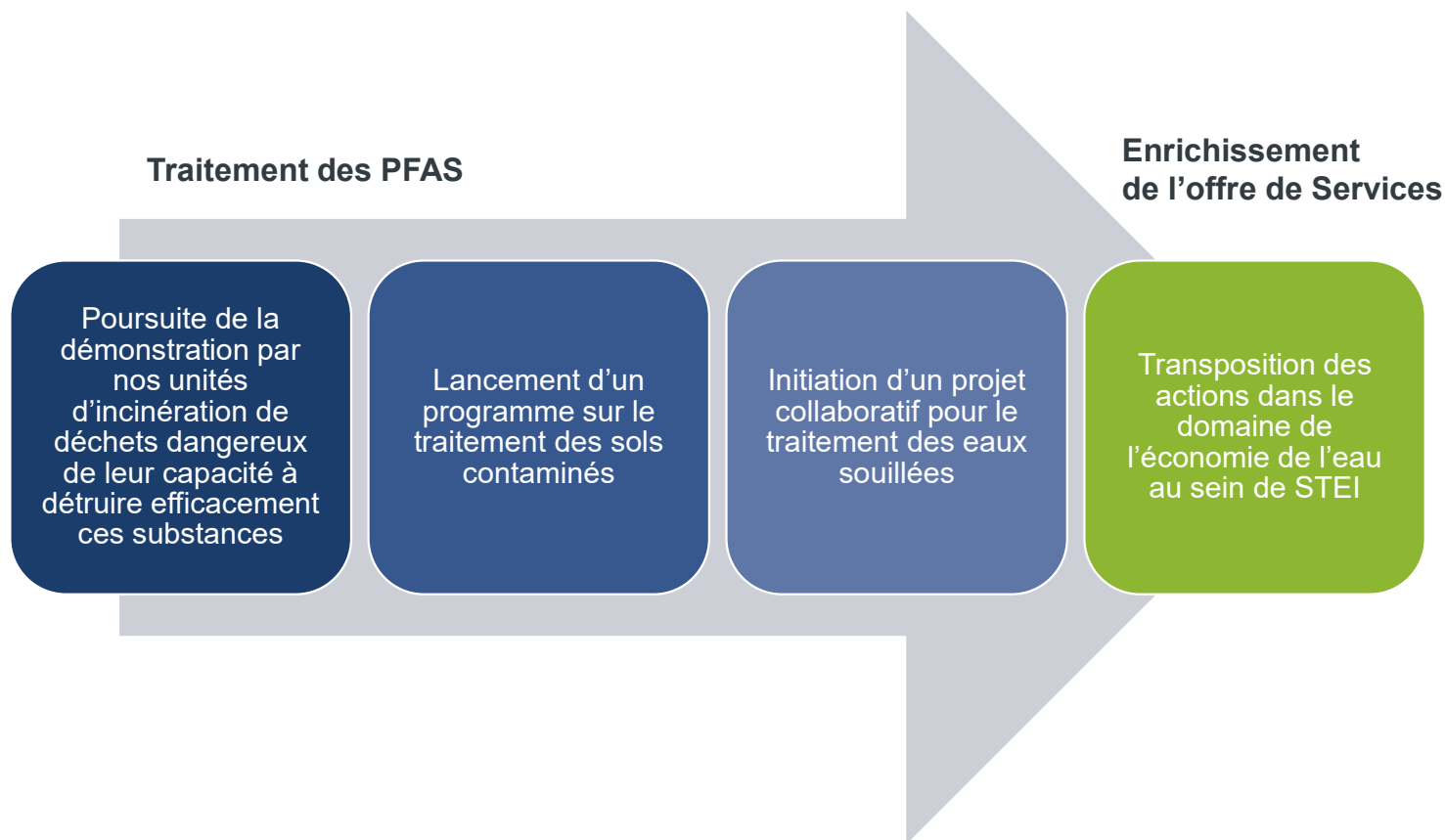
Utilisation de déchets pour le développement de nouvelles matrices liantes en vue de limiter l'utilisation de ciment



Décarbonation des clients

Développement de nouvelles activités dans la chimie verte dans la lignée de nouvelles productions lancées sur le bleu indigo et l'acétophénone chez All'Chem Montluçon

Les substances perfluorées non-polymères (PFAS)



Laboratoire - Centre R&D – Saint-Vulbas - Mathilde

Poursuite de l'optimisation de l'outil industriel et logistique

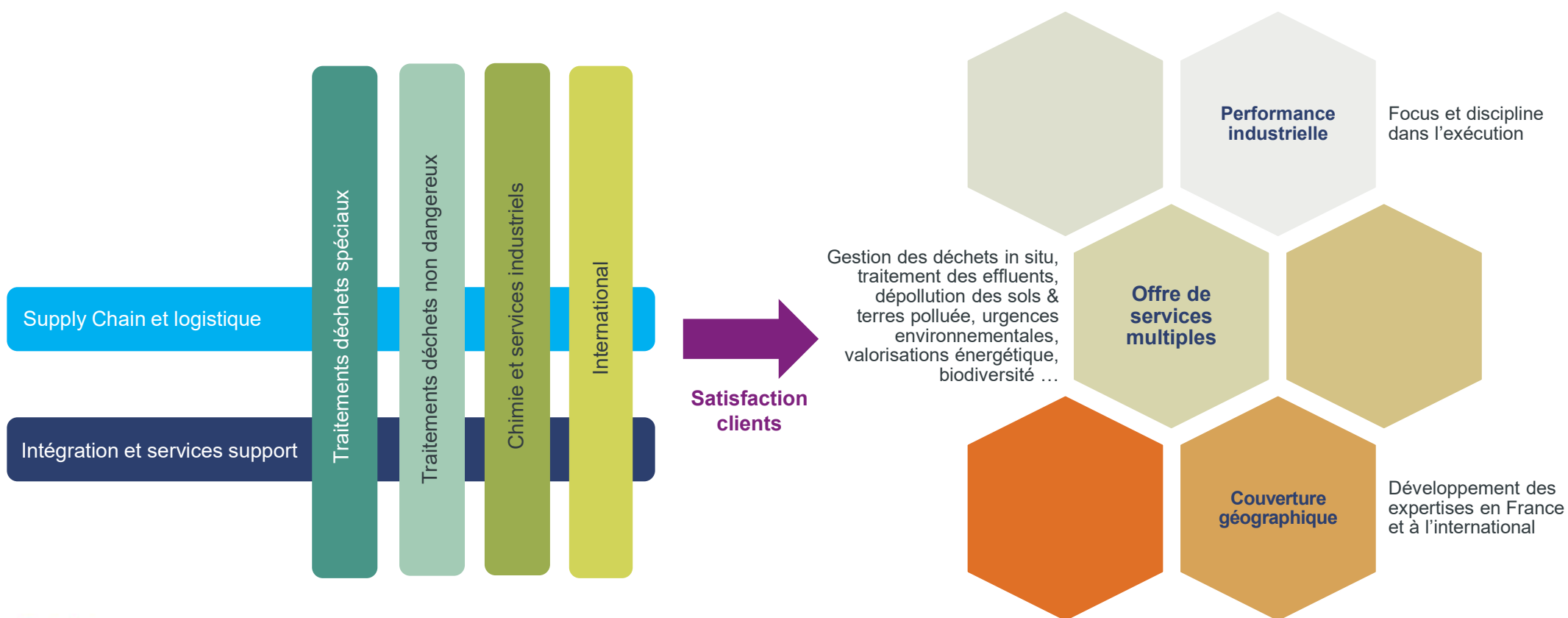
Franck Morineau
Directeur des Opérations industrielles
Groupe

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Une organisation orientée performance & clients



Principaux objectifs de notre organisation

■ Les hommes et femmes de Séché



- Élever notre culture sécurité & santé sur les meilleurs standards industriels
- Développer les femmes & hommes du Groupe Séché afin de garantir les compétences & expertises de demain

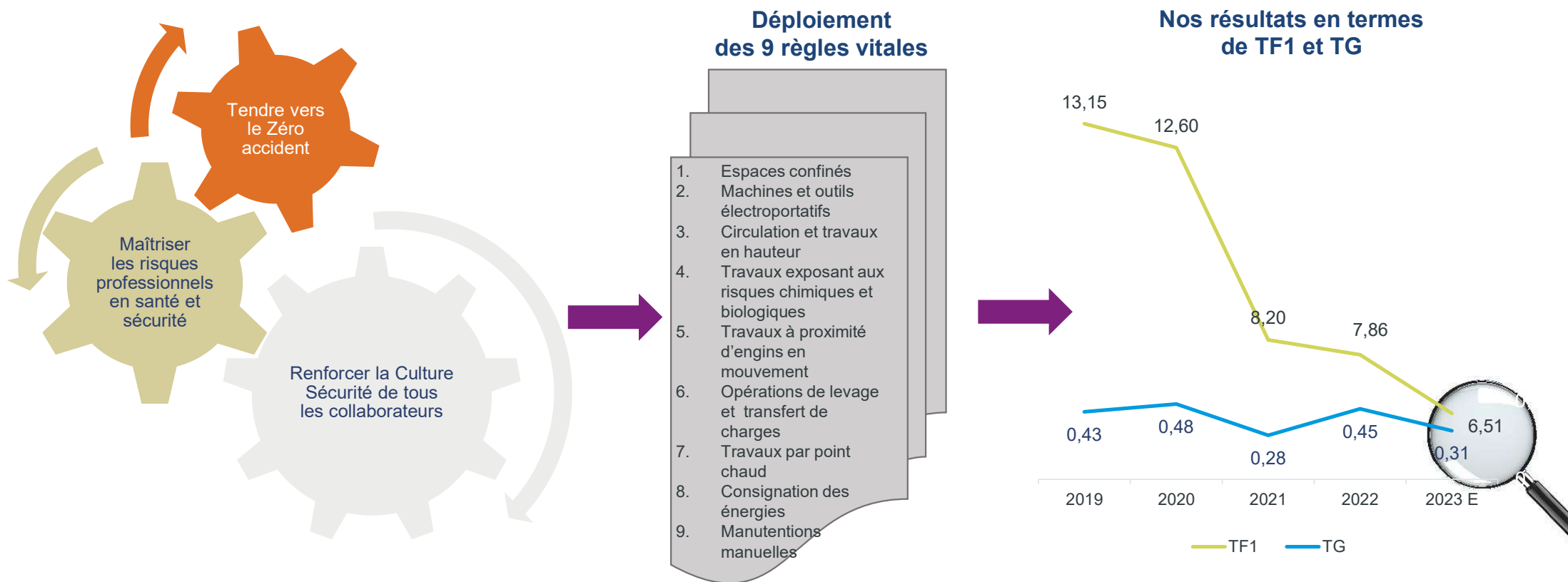
■ La performance opérationnelle



- Zéro accident, Zéro écart réglementaire
- Développer les capacités industrielles sur l'ensemble de nos outils de traitement en lien avec la demande clients et prise en compte des évolutions environnementales (émissions, traçabilité notamment)
- Structuration de nos procédés (par exemple, intégration acquisitions, gestion projets..) en préservant l'agilité propre du groupe, de nos coûts via projets d'efficience (efficacité opérationnelle, IT, digitalisation, pilotes IA...) et achats

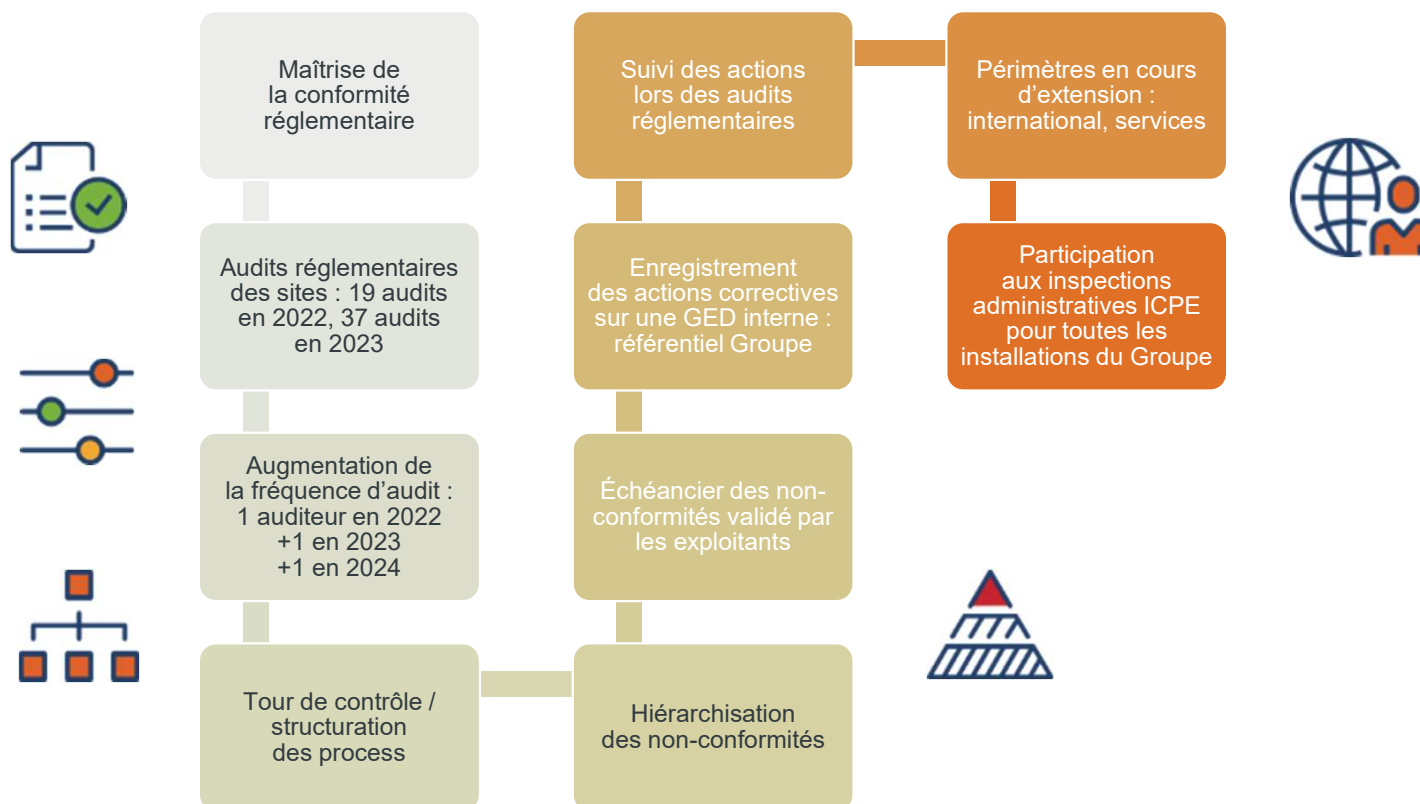
Nos engagements santé et sécurité

Nos résultats

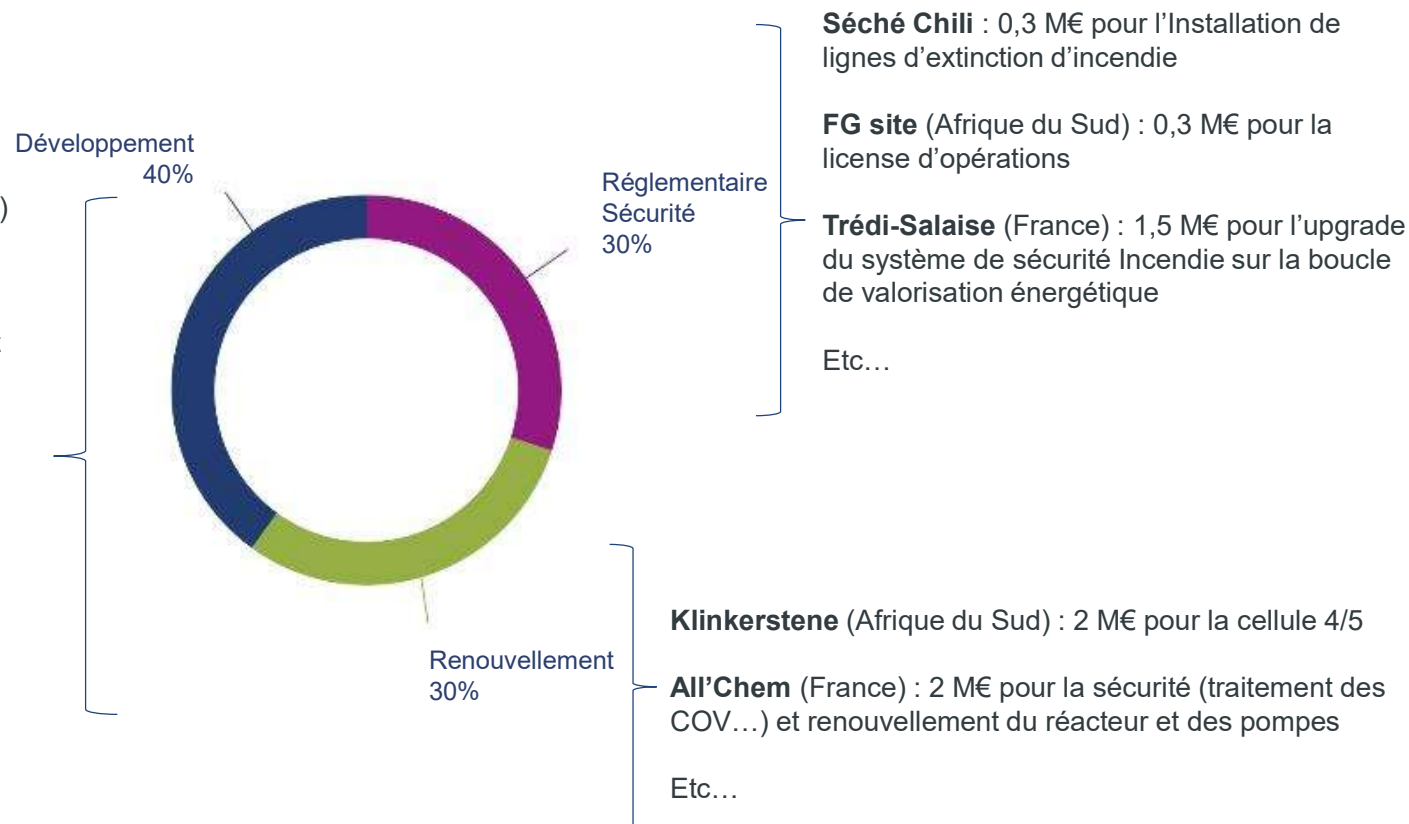




Impératif : zéro écart réglementaire



Répartition des CAPEX



Déroulé du plan d'amélioration de la productivité quelques exemples en France

Speichim Saint Vulbas

Mise en place d'une nouvelle boucle
d'économie circulaire pour la régénération
d'acétonitrile

Mo'Uve

+20% tonnes traitées
+48% énergie thermique valorisée
Nouvelle production d'énergie électrique
17 GWh

VNProcess

Instrumentation de la chaîne de valeurs pour
une meilleure performance opérationnelle
Piloter notre prestation industrielle sur toute
la chaîne de valeurs en coordination avec
le Commerce et la Supply Chain

Création de Séché Collecte

Réduction des coûts de transports
Optimisation des collectes et du taux de
remplissage des camions
Synergies avec Séché Healthcare

Trédi Salaise

Augmentation du temps de disponibilité
de ≈ 900 h/an
soit $\approx +8\,000$ T/an de déchets traités
supplémentaires

Déroulé du plan d'amélioration de la productivité quelques exemples à l'international

Solarca

Gains de productivité liés aux investissements

- Réduction des coûts de transport et d'élimination des déchets liquides : mise en place d'unités de traitement mobiles
- Localisation d'équipements en Asie en lien avec le déploiement de l'activité : réduction des coûts de transfert depuis l'Europe et réactivité accrue aux besoins des clients

Politique d'achats

- Synergies avec SEM Trédi : mutualisation et réduction du coût des achats de produits chimiques pour les activités au Mexique



Séché Pérou

Gains de productivité liés aux investissements

- Traitement des déchets liquides : détournement de déchets dangereux liquides vers des solutions de traitements d'effluents et réduction de 50% du volume en enfouissement

Politique d'achats

- Réutilisation des eaux de process : réduction de 65% des achats d'eau pour l'incinération

Direction Supply Chain

Accompagner la croissance du Groupe



OBJECTIF : délivrer à nos **clients** un service de qualité et créateur de valeur grâce à une Supply Chain optimisée, innovante et soucieuse du développement durable



PRIORITÉS

- Déchets Spéciaux (y compris plates-formes)
- Déchets non Dangereux
- Prestations de Services

Planification

- **Court terme** = ordonnancement
- Sites de traitements
- Apporteurs (Triadis, Mecomer, OG)
- Exutoires externes
- Solutions de stockage
- **Long terme** = Processus Sales & Operations Planning

Transports

- Sécurité !
- Transformation du modèle économique de Séché Transports
- Ré-internalisation de la collecte
- Projets Logistiques
- Méthodes et performances
- Décarbonation

IT / Transformations digitale

- ACS : Nouveau TMS
- Kardinal = Optimisation de tournées
- Advanced Planning System
- Simulations de Flux (Arena)

Organisation

- Équipe ordonnancement
- Manager S&OP
- Création de « Séché Collecte »
- Direction Métier Logistique



L'École des Savoirs



L'École des Savoirs

Constat

- Absence de formation académique certains de nos métiers et recrutement en externe de collaborateurs devant suivre une formation professionnelle
- Métiers en tension : chefs de poste, pilote, opérateurs, techniciens de maintenance, chimiste de plateforme...
- Accompagnement des collaborateurs :
 - Formation aux nouvelles exigences réglementaires, culture Sécurité du Zéro Accident
 - Préparation des collaborateurs à exploiter de nouvelles installations

Ambitions de l'école

- Accompagner les équipes dans la maîtrise des compétences clés
- Préparer la génération future à la conduite et au maintien des installations
- Attirer les talents et participer à leur développement dans le Groupe
- Transmission du savoir et s'assurer de sa maîtrise

Méthode

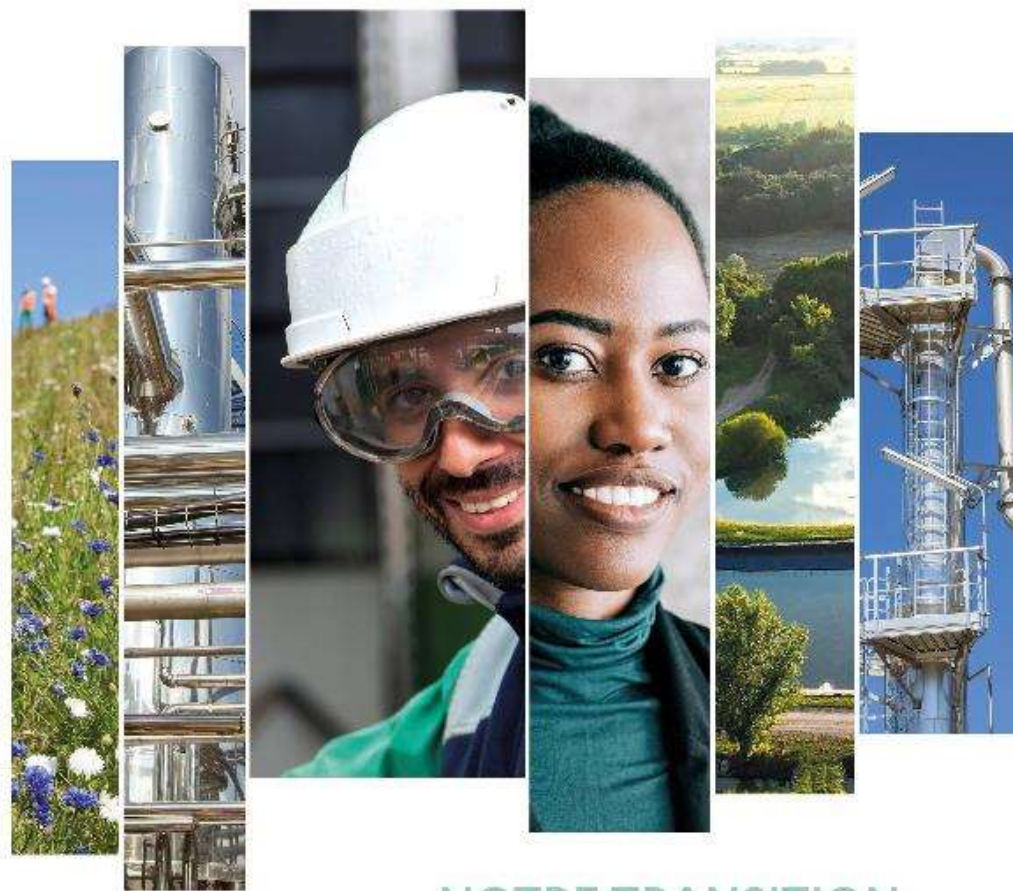
- Faire connaître nos métiers auprès des écoles et des salons des métiers
- Intervenir dans les écoles pour partager nos connaissances
- Favoriser l'alternance pour imprégner notre culture d'entreprise
- Définir les parcours d'intégration pour les nouveaux collaborateurs
- Définir les parcours de formation permettant d'accompagner les évolutions des collaborateurs

La trajectoire financière à horizon 2026

Poursuivre la croissance
Améliorer la rentabilité opérationnelle
Maximiser la génération de trésorerie libre

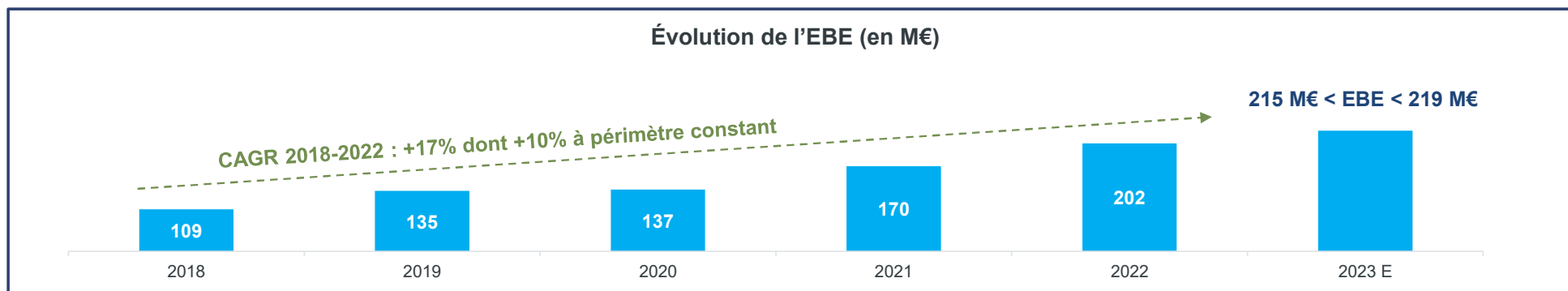
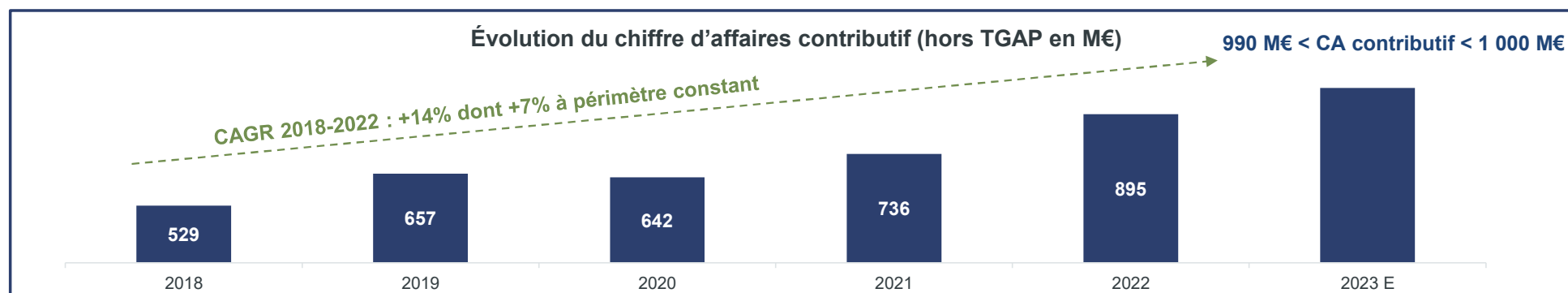
Baptiste Janiaud
Directeur Administratif et Financier

VOTRE TRANSITION



NOTRE TRANSITION

Solide performance historique Objectifs 2023 confirmés



Prise en compte d'un environnement macro-économique moins porteur sur la croissance anticipée

Évolution de la croissance économique

PIB réel	2019	2020	2021	2022	2023E	2024E	2025E	2026E
France	+1,9%	-7,7%	+6,4%	+2,5%	+1,0%	+1,3%	+1,8%	+1,7%
Italie	+0,5%	-9,0%	+7,0%	+3,7%	+0,7%	+0,7%	+1,0%	+1,2%
Espagne	+2,0%	-11,2%	+6,4%	+5,8%	+2,5%	+1,7%	+2,1%	+1,8%
R.S.A	+0,3%	-6,0%	+4,7%	+1,9%	+0,9%	+1,8%	+1,6%	+1,4%
Pérou	+2,2%	-11,0%	+13,3%	+2,7%	+1,1%	+2,7%	+3,1%	+3,0%
Chili	+0,7%	-6,1%	+11,7%	+2,4%	-0,5%	+1,6%	+2,3%	+2,4%
Monde	+2,8%	-2,8%	+6,3%	+3,5%	+3,0%	+2,9%	+3,2%	+3,2%
Pondération périmètres Séché	+1,6%	-7,5%	+6,4%	+2,6%	+1,1%	+1,4%	+1,8%	+1,7%
CA Séché (organique)	+4,4%	-2,8%	+9,2%	+14,4%	+5,0%	+5,0%	+5,0%	+5,0%

Source : FMI – Octobre 2023

Les leviers de la performance

La montée en rentabilité des activités nouvelles ou existantes

+9 M€
sur le
ROC en
2026



- Accélérer l'atteinte de tailles critiques par le développement commercial
- Optimisation des portefeuilles par la gestion active des contrats et des filiales sous performantes des nouveaux périmètres acquis : sélectivité accrue, réduction des coûts par une meilleure maîtrise des charges, création de synergies entre les contrats

L'efficacité industrielle

+5 M€
sur le
ROC en
2026



- Maintenir le niveau d'excellence dans l'exécution opérationnelle
- Optimiser le taux d'utilisation des outils industriels et logistiques
- Maîtriser les CAPEX et poursuivre le plan de productivité

La maîtrise des charges d'exploitation

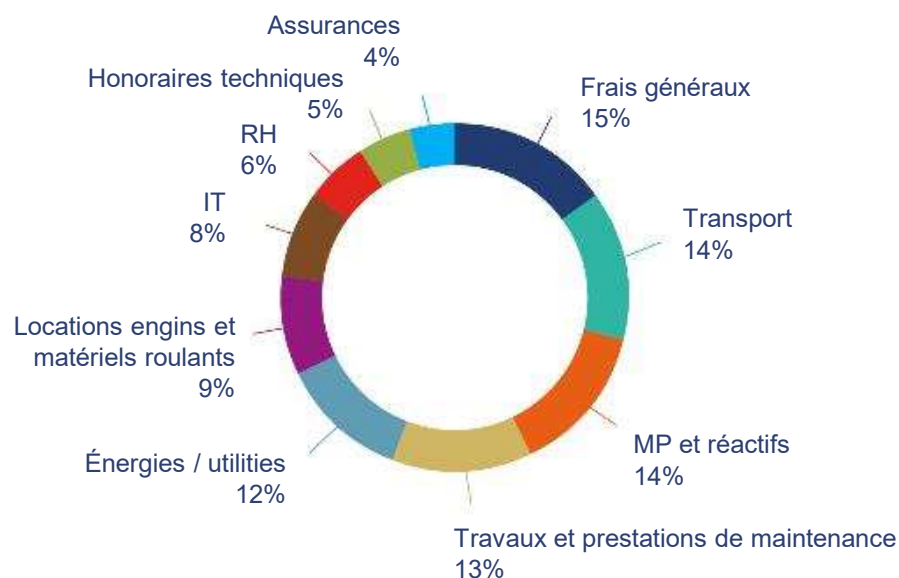
+17 M€
sur le
ROC en
2026



- Améliorer les procédés pour réduire les consommations en lien avec la R&D et la politique d'efficacité industrielle
- Mettre en œuvre un plan d'économies

Amélioration de la performance Réduction des dépenses et maîtrise des coûts

Base de dépenses 2022 : 275 M€



Plan d'économies

→ Réduction des dépenses de 20 M€ en 3 ans (à périmètre constant)

- Diversification des approvisionnements (énergie, MP, IT ...)
- Renégociations, mises en concurrence et réduction du nombre de fournisseurs (maintenance, transport, frais généraux...)
- Optimisation des processus d'achat, standardisation et digitalisation des procédures (Intranet Achats)
- Renforcement des équipes d'acheteurs, formation et collaboration pour appréhender les changements de périmètre

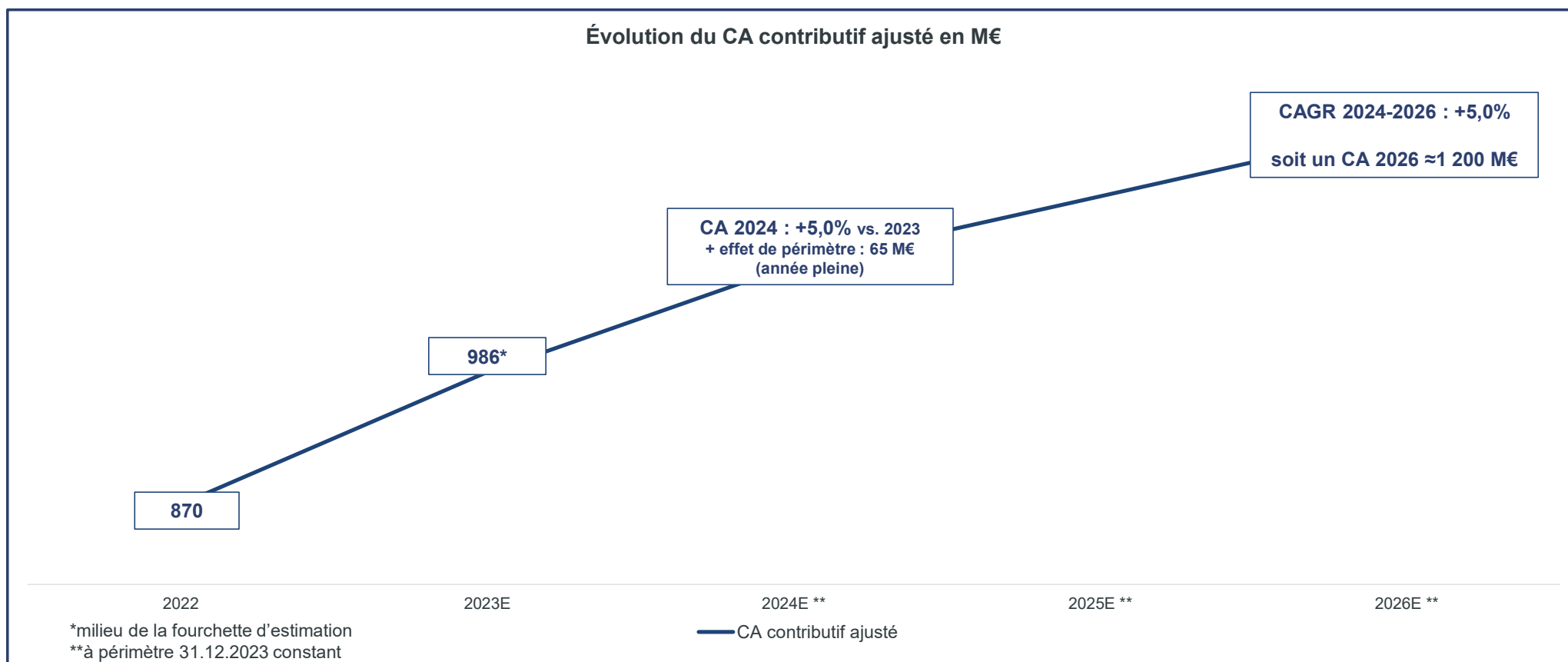
Retraitement d'effets non-récurrents impactant le CA contributif et l'EBE

En M€	2022	2023E
CA contributif publié	895	990 - 1000
- Contrats d'urgence « d'ampleur exceptionnelle »	- 25	-
- Énergie (effet-prix)	-	- 14
CA contributif ajusté	870	976 - 986

En M€	2022	2023E
EBE publié	202	215 – 219
<i>Taux de marge EBE publié / CA contributif publié</i>	22,6%	21,7% - 21,9%
- Contrats d'urgence « d'ampleur exceptionnelle »	- 8	-
- Énergie (effet-prix)	-	- 9
+ STEI (éléments non-récurrents liés à l'intégration)	-	+ 2
EBE retraité	194	208 - 212
<i>Taux de marge EBE ajusté / CA ajusté</i>	22,1%	21,3% - 21,5%

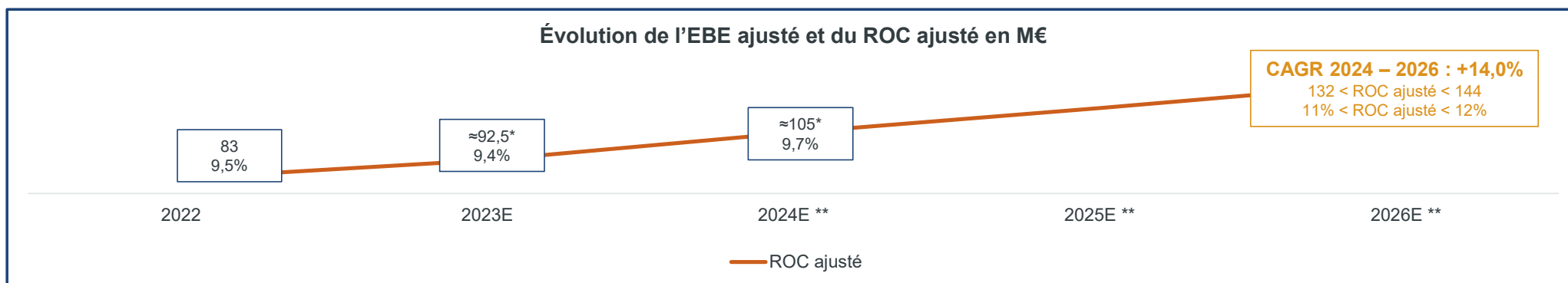
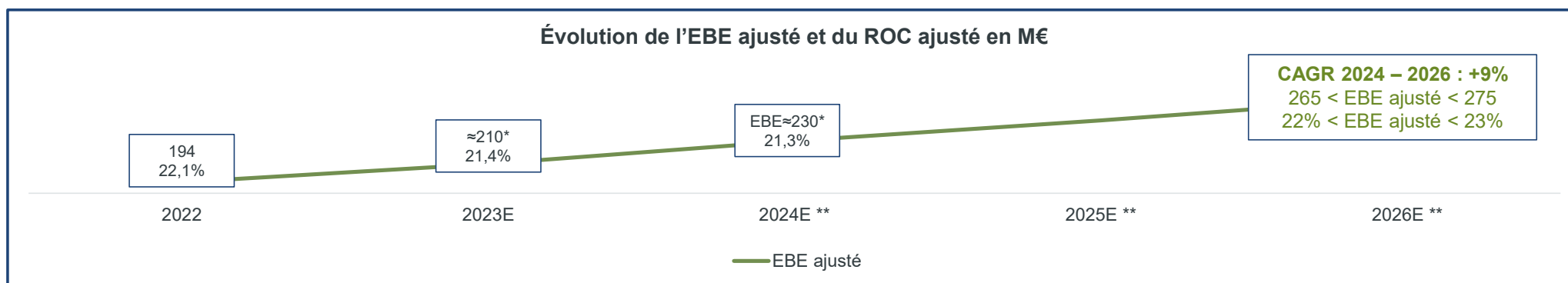
Trajectoire à horizon 2026

Évolution du chiffre d'affaires contributif ajusté



Trajectoire à horizon 2026

Évolution des marges opérationnelles ajustées



*milieu de la fourchette d'estimation **à périmètre 31.12.2023 constant

Maximiser la génération de cashflow libre

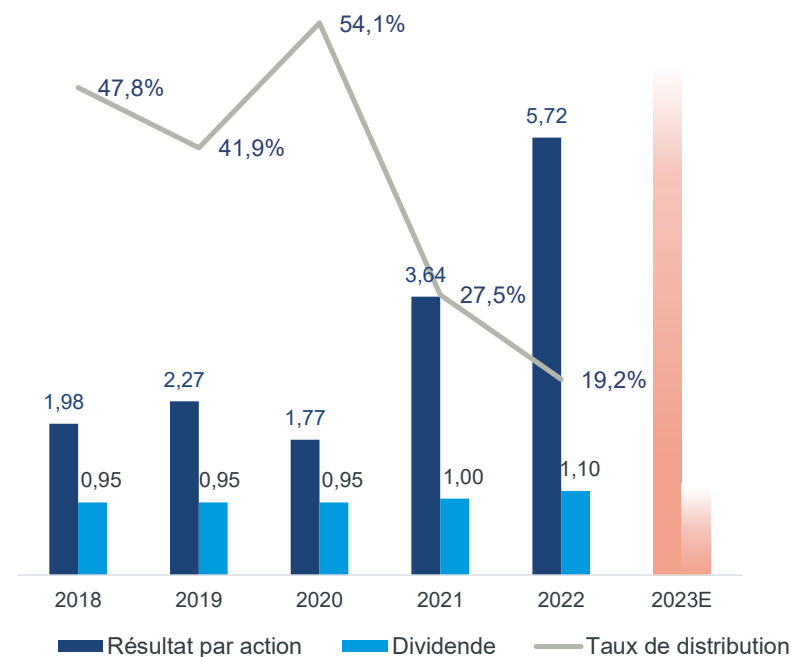
■ **Réduction du BFR** : amélioration du DSO permettant de compenser la hausse de l'activité sur la période 24-26

- Retour à la normale de la facturation après la cyber-attaque de 2023
- Recours accru à l'externalisation du recouvrement pour les créances privées les plus anciennes
- Mise en place de suivi hebdomadaire de la balance âgée avec plan d'actions

■ **Stabilité des CAPEX sur la période 2024-2026** autour du niveau 2023

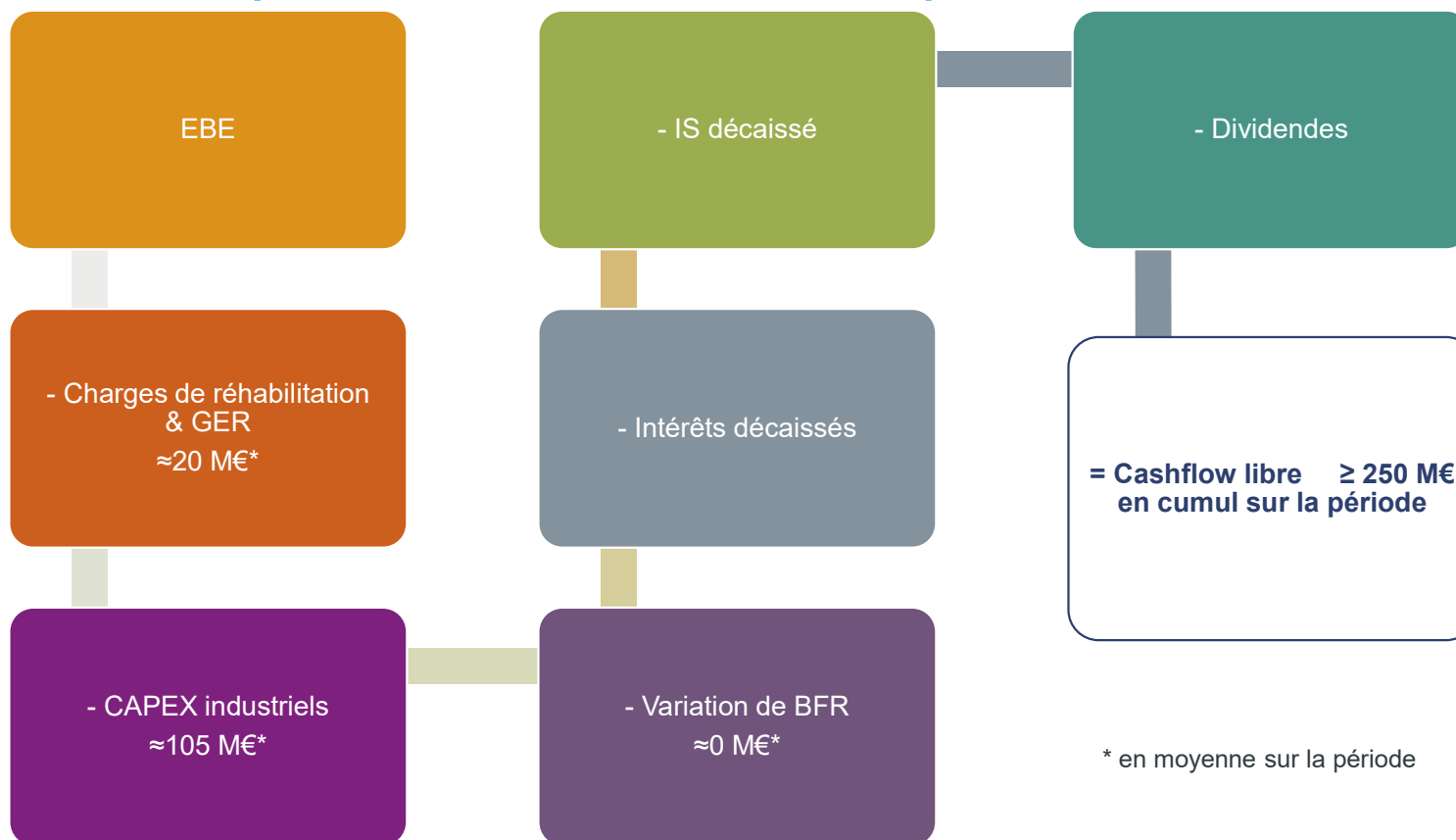
- CAPEX industriels estimés à ≈100-110 M€ par an -à périmètre constant-
- Soit un objectif de CAPEX à 9% du CA contributif 2026E (vs. 10% en 2023) dont :
 - 5% de CAPEX récurrents « incompressibles »
 - 4% de CAPEX de développement « ajustables »

Évolution du résultat par action, du dividende et du taux de distribution



Liquidité

Cash-flows libres avant investissements financiers
supérieurs à 250 M€ en cumul sur la période 2024-2026



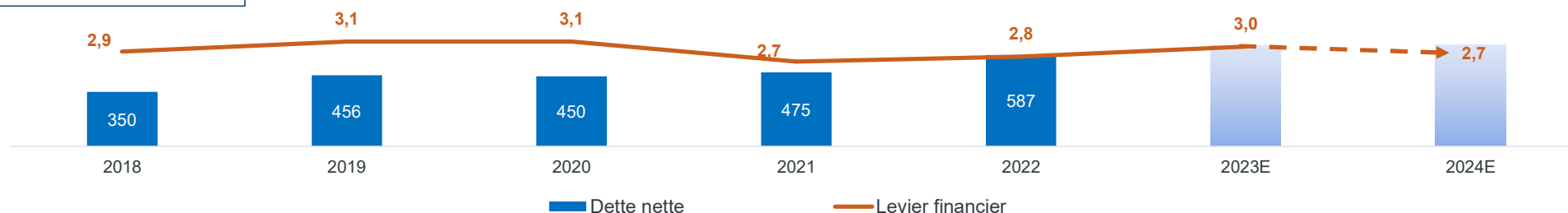
* en moyenne sur la période

Discipline financière : désendettement et flexibilité

Levier financier < 3x dans les 12 mois suivant les acquisitions

Notations financières
S&P : BB / Positive
Fitch : BB / Stable

Désendettement et réduction du levier financier
(hors acquisitions en 2024)



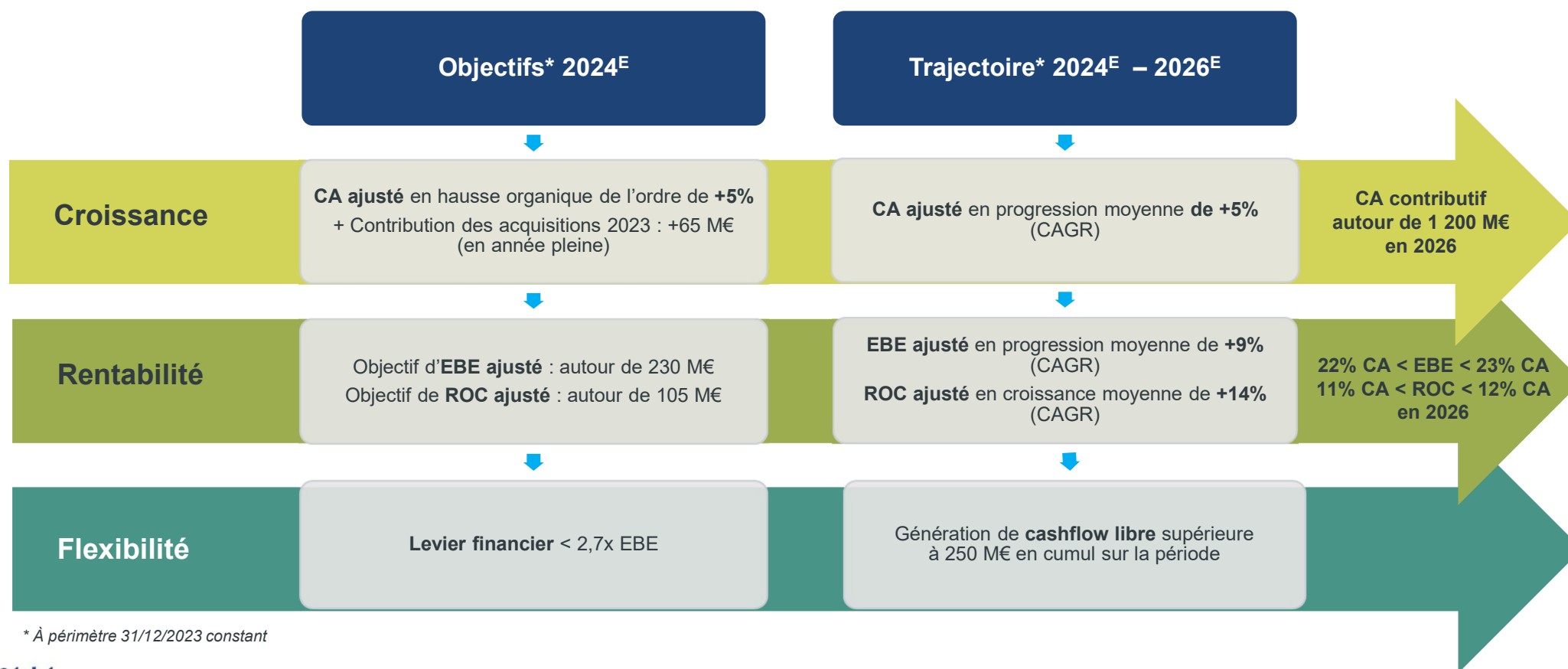
Échéances de remboursement de la dette financière brute
(en M€)



*Financement « PPR » en date du 21 juillet 2023 : +58 M€ sur 8 ans à 4,85%

2024-2026 : nouvelle trajectoire de croissance et de rentabilité

Vers un bilan plus liquide et plus flexible



* À périmètre 31/12/2023 constant



QUESTIONS ET RÉPONSES

Vous pouvez adresser vos questions par courriel
à Manuel Andersen, Directeur des Relations investisseurs
m.andersen@groupe-seche.com



Le présent document peut contenir des informations de nature prévisionnelle.

Ces informations constituent soit des tendances, soit des objectifs à la date de réalisation du présent document et ne sauraient être regardées comme des prévisions de résultat ou de tout autre indicateur de performance.

Ces informations sont soumises par nature à des risques et incertitudes difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de la Société, qui peuvent impliquer que les résultats et développements attendus diffèrent significativement des tendances et objectifs énoncés. Ces risques comprennent notamment ceux décrits dans le Document d'Enregistrement Universel de la Société disponible sur son site internet (www.groupe-seche.com).

Ces informations ne reflètent donc pas les performances futures de la Société, qui peuvent en différer sensiblement et aucune garantie ne peut être donnée quant à la réalisation de ces éléments prospectifs. La Société ne prend aucun engagement quant à la mise à jour de ces informations.

Des informations plus complètes sur la Société peuvent être obtenues sur son site internet (www.groupe-seche.com), rubrique Informations Réglementées. Le présent document ne constitue ni une offre de titres ni une sollicitation en vue d'une offre de titres dans un quelconque Etat, y compris aux États-Unis. La distribution du présent document peut être soumise aux lois et règlements en vigueur en France ou à l'Étranger. Les personnes en possession du présent document doivent s'informer de ces restrictions et s'y conformer.

Contact

Manuel Andersen
Directeur des Relations investisseurs

m.andersen@groupe-seche.com

www.groupe-seche.com