

ARVERNE GROUP - 27.03.2025

PRÉSENTATION RÉSULTATS ANNUELS 2024 & PERSPECTIVES

Intervenants Arverne Group

Monsieur Pierre Brossollet : PDG et fondateur d'Arverne Group

Madame Emeline Othax : Directrice financière d'Arverne Group

Pierre Brossollet

Slide 2 : Introduction

Bonjour à tous. 2024 une année extrêmement dense qui préfigure une autre année extrêmement dense 2025. Évidemment, on parlera aussi des perspectives de cette année, de 2025. On va se concentrer quand même sur 2024. Place au film et je reprends la parole juste après.

FILM

Voilà, merci beaucoup. J'en profite pour remercier les équipes qui ont fait ça, et notamment Geneviève. Ce petit film, c'est quand même du boulot. Merci beaucoup.

Alors, on va parler évidemment de l'année 2024, d'Arverne. Je vais le faire non pas tout seul, mais avec Emeline Othax, qui est ici, qui est la CFO du Groupe, qui prendra la parole tout à l'heure, notamment pour la partie financière et la partie chiffre.

Seront aussi présents côté Arverne quasiment l'intégralité du COMEX. Donc n'hésitez pas à la fin de venir les voir, ils iront à votre rencontre pour répondre à vos questions. Évidemment, je ne suis pas seul, on a la chance de tous les avoir aujourd'hui, bien qu'ils soient tous très occupés.

On fera aussi, j'espère, un petit peu de one-to-one. En tout cas, on discutera à l'issue, n'hésitez pas à rester un peu.

Slide 3 : Au cœur du défi de la décarbonation par le sous-sol

Arverne au cœur du défi du siècle.

Moi, ce que je considère comme étant l'enjeu du siècle qui arrive, est de trouver une énergie ou des énergies qui répondent à un triptyque, qui répondent à trois objectifs, trois enjeux qui sont majeurs aujourd'hui, surtout aujourd'hui, qui sont :

- un, la souveraineté. Alors, ça peut être vu dans le désordre, mais aujourd'hui, on voit qu'avec les enjeux géopolitiques mondiaux, on a des enjeux de souveraineté qui sont éminemment critiques. Donc il faut être souverain dans le secteur de l'énergie
- il faut être évidemment économiquement viable. Donc ça, c'est le deuxième critère. Souverain, viable
- et vert, puisqu'on parle évidemment d'énergies renouvelables, vertes et décarbonées. C'est ça l'enjeu du siècle qui arrive.

Et chez Arverne, on est, et moi le premier, totalement convaincus que ça va se passer sous nos pieds, que le sous-sol va être le game changer de la transition énergétique, que ce sous-sol regorge de richesses. Qu'en premier lieu, on a la géothermie qui peut l'incarner, qui est en train de l'incarner, puisque ça y est, on ouvre les yeux. Arverne a vocation -puisque'on a été créé pour ça, on est un pure player de la géothermie-, à devenir un leader sur ce marché, à devenir un champion national européen, voire même pourquoi pas plus. Donc c'est ça l'idée.

On est passé par 2024 pour vous montrer qu'on est « on track », on est sur le bon chemin pour tenir notre ligne.

Slide 4 : Acteur intégré sur toute la chaîne de valeur

On parle de géothermie, mais quand on parle de géothermie, et, j'y tiens beaucoup, c'est qu'on comprenne bien ce qu'Arverne fait, vous comprenez bien, vous qui nous suivez de près, ce qu'Arverne fait au quotidien et ce qu'on ambitionne de faire. On est un acteur du sous-sol, on est un acteur de la géothermie, mais il n'y a pas qu'une géothermie.

On va le voir ici, puisqu'on va parler de modèles, une géothermie simple, entre guillemets, qui est de produire de l'eau chaude, de nappes phréatiques profondes, au-delà de 1000 m. On produit de la chaleur, c'est une énergie qui est 100% efficace, puisqu'il n'y a pas de déperdition, il n'y a pas de transformation. Donc ça c'est assez simple, et moi je fais partie de ceux qui pensent que, pour des situations complexes, qu'elles soient, encore une fois, le secteur de l'énergie c'est complexe, mais là il est encore plus complexe, à cause de la géopolitique actuelle, eh bien il faut des solutions simples. Et la géothermie, c'est simple.

C'est sous nos pieds, on va juste chercher de l'eau chaude. Donc ça c'est le modèle de gauche. On le fait passer dans des réseaux de chaleur, le but c'est d'aller chercher directement la chaleur à source.

On a une autre géothermie un tout petit peu plus complexe, qui est une géothermie associée à l'extraction de minerais et de métaux rares. Là aussi on la travaille. Vous allez voir, post-PFS, on s'est forgé des convictions sur le fait que ce lithium géothermal jouera un rôle majeur dans la mobilité électrique.

On a une autre géothermie qui permet à la fois de décarboner les réseaux, les industriels et la mobilité électrique, notamment à travers la construction des batteries. C'est ça Arverne, c'est d'être le player majeur de cette transition énergétique par le sous-sol, qui lui-même, on le pense, va être le vecteur et la réponse, on va dire, à ce défi, qui est un défi majeur, un défi du siècle pour moi.

Slide 5 : Au cœur des enjeux de souveraineté énergétique

Ça c'est la photo, justement, de ce qui peut être considéré comme la vraie problématique d'un des secteurs de l'énergie, on parle de la chaleur.

Là aussi on a trop tendance à oublier que l'énergie aujourd'hui, c'est pas que l'électricité. C'est d'abord, je dirais, la chaleur, puisque la moitié du gaz et de l'électricité servent à vous chauffer et à chauffer d'autres types d'usages, notamment des usages industriels.

Donc sur la gauche, vous avez ce qui représente plus de 70% aujourd'hui de la chaleur française, le gaz. Et bien d'où provient le gaz ? Vous avez là des chiffres, qui sont des chiffres up-to-date, donc des Etats-Unis, de la Russie, de l'Algérie, déjà quand on a dit ça, on a dit beaucoup de choses, de l'Azerbaïdjan, du Nigeria, quand même de la Norvège, etc.

Il serait quand même bon de penser à des solutions qui soient plus locales, plus proches. Cette solution, ce n'est pas la seule, on peut parler de solaire thermique, on peut parler de biomasse, mais la géothermie a un potentiel qui est totalement sous-valorisé, et c'est ça qu'Arverne va faire dans les prochaines années, c'est unlocker ce potentiel.

Du côté droit, on a la transition par la mobilité électrique, les véhicules électriques, et donc les batteries, et donc le lithium. Le lithium aujourd'hui, c'est 70% la Chine.

On a un autre type de problème. Tout le lithium, ou presque, est raffiné en Chine. Il est produit dans les salars, il est produit dans les mines, mais il part direction la Chine, donc là, on a un double problème, d'abord d'empreintes carbone, et ensuite de prix, et évidemment d'accès et de relations, on va dire, internationales.

Donc ça, la photo d'aujourd'hui, elle est quand même assez problématique. Arverne est un acteur qui va permettre de résoudre un certain nombre de points en massifiant la géothermie. Aujourd'hui, on a une fenêtre de tir qui n'était pas prévisible pour le commun des mortels, mais nous, on l'avait prévue. Arverne l'avait prévu.

Slide 6 : Géothermie : un time-to-market inédit !

On avait prévu que, mathématiquement presque, post-Covid, post-Ukraine, etc., on allait devoir développer la géothermie. Je vous l'ai déjà dit il y a deux ans, ou au moins il y a un an, je le redis dit aujourd'hui, parce qu'il y a quand même beaucoup de choses qui se sont vérifiées, qui ont été dites, donc je ne fais que retranscrire, finalement. On ne fait que retranscrire ce qu'on avait visualisé, ce qui n'était pas facile, finalement.

Sylvain Wazerman a eu un mot très juste face à Appoline de Malherbe, il y a quelques mois, il a dit que la géothermie a rendez-vous avec l'histoire et avec son histoire. Ça, c'est très juste. On peut penser qu'elle peut encore rater le virage.

Nous, on pense que c'est totalement impossible. Ça y est, on y est. Il y a des objectifs qui sont... La géothermie est plébiscitée, et donc ça se dit au plus haut niveau, et c'est la première fois qu'on entend le Premier ministre parler pour la verdification et pour la décarbonation de l'électricité : avec le nucléaire, et pour la chaleur : avec la géothermie.

On a un binôme, on a un couple nucléaire-géothermie qui est plébiscité, là aussi, au plus haut niveau, et donc évidemment avec les mesures qui s'en suivent, dont on discutera tout à l'heure dans la présentation et j'imagine pendant les questions. La géothermie, ça y est, l'heure de la géothermie est arrivée. En revanche, il n'y a pas d'acteur.

Et cet acteur, ce sera Arverne.

Slide 7 : Géothermie : des freins enfin levés !

Pour illustrer ce que je viens de dire sur la géothermie, il y a le monde d'avant et il y a le monde actuel sur le marché de l'énergie, que ce soit français ou européen. On avait du gaz, du fossile, du nucléaire en France.

En France, on avait cette chance. Et avec les conséquences que vous connaissez, avec notamment de la volatilité, avec du fossile à peu près partout, et une géothermie totalement inexistante. On ne connaissait pas la géothermie jusqu'à il y a quelques années.

Donc ça explique qu'elle ne représente qu'à peine 1% de la production de chaleur en France. On sait expliquer les choses et c'est plutôt rassurant.

Maintenant, il faut des solutions, il faut d'autres options. On arrive au moment d'aujourd'hui, la géothermie qui devient une valeur sûre. On a aussi tendance à oublier qu'il y a quand même des ouvrages, il y a quand même des références, et notamment la région Île-de-France qui est une référence en Europe. Mais voilà, ça n'a jamais été mis en avant.

Évidemment, on le dit et l'on le redit. Et puis il y a des modèles qui arrivent, et notamment le nôtre, notre modèle intégré de géothermie où on se fait fort d'être le vecteur d'accélération des géothermies. Donc voilà, le contexte, il est celui qu'on avait dicté il y a quelques années, ou en tout cas anticipé.

Slide 8 : Prêt pour l'accélération !

Aujourd'hui, on a un véhicule, on a un acteur, on a une société ou un groupe de sociétés qui est à revers et qui est prêt à accélérer. L'année dernière, je vous avais dit que 2023 avait été l'année de la consolidation, de la structuration du groupe. 2024, on va le voir très vite, ça a été l'année du, on va dire, pas encore du décollage, mais de l'allumage. Allez, on va appeler ça comme ça.

Vous allez voir, on a gagné les projets, on a tenu nos objectifs, on a fait énormément de choses encore en termes d'exploration, de permitting, on a validé un modèle, on a validé l'intérêt du modèle, donc en 2025, on le verra, on va décoller. Arverne est prêt pour l'accélération, est prêt pour aider la France, l'Europe, à se géothermiser grâce à une équipe d'abord.

Aujourd'hui, Arverne, c'est plus de 200 personnes.

Grâce à une intégration, on est un modèle intégré, et notamment, on a des machines de forage qui sont prêtes à forer un peu partout en France, donc ça, c'est unique également. On a une techno pour le lithium qui a été testée, qu'on va mettre en mode pilote dès cette année, après le forage qui lui aura lieu cette année.

On a un portefeuille de projets impressionnants qui montre, notamment en Ile de France, que la géothermie est archi-plébiscitée pour décarboner les réseaux.

Évidemment, il faut aussi souligner que nos partenaires sont non seulement essentiels, mais, on va dire, ils plantent un décor qui n'était pas forcément évident il y a encore quelques années. Dire que l'État, aujourd'hui, nous soutient massivement, pas simplement à travers le plan de Mme Pannier-Runacher, mais à travers l'ADEME-Investissement, par exemple, dont Arverne est le plus gros investissement, donc l'ADEME-Investissement et France 2030, des partenaires comme Renault, comme le Crédit Mutuel Equity, mais aussi, évidemment, nos partenaires de transition, du SPAC Transition, donc Eiffel, Crescendix, qui sont présents aujourd'hui et qui nous suivent depuis le début.

Slide 10 : Objectifs atteints

Voilà, on a un support de nos partenaires, et partenaires qui sont de premier choix et de première main. Arverne, c'est une vision avant les autres, c'est une organisation, une structuration, et un modèle qui est prêt à être déployé, mais c'est aussi, et 2024 le montre, vous allez voir, des résultats, des résultats probants, des résultats qui sont conformes à ce qu'on vous avait dit l'année dernière et qui sont conformes à la feuille de route. Évidemment, on ne peut qu'en être fier, donc on avait planté notamment quatre principaux objectifs.

D'abord, un objectif chiffré qui est le volume d'affaires, qu'on avait estimé, ou en tout cas objectivé, entre 16 à 18 millions d'euros. On est à 17,3 millions d'euros. Emeline, tout à l'heure, vous le détaillera.

Une étude de faisabilité qui est terminée, donc là aussi avec un beau nom puisqu'il s'agit de Technip Énergies, qui montre et qui valide la viabilité technique et économique du projet avec des chiffres qui, pour la plupart, sont meilleurs que ceux qu'on avait dans notre business plan et dans nos prévisions.

Un investissement assez massif, puisque sur les 50 millions qu'on avait prévus, nous aurons finalement dépensé en 2024 51,9 millions d'euros, de façon tout à fait conforme avec ce qu'on avait mis comme objectif annuel.

Et au niveau réglementaire, puisqu'une des clés de notre business, c'est aussi d'obtenir des autorisations de forage et des permis, dans le désordre, des permis puis des autorisations de forage, nous avons prévu de poser à minima une AENV, une autorisation environnementale, qui est une autorisation de forage, nous l'avons fait, elle est en cours d'instruction, et donc ça correspond de façon très pratique au le démarrage de la phase opérationnelle, puisqu'en amont, on a toute l'instruction, l'obtention des permis et la partie exploration, donc ça s'est fait sur un certain nombre de nos permis. Passer à la demande d'autorisation de forage, ça veut dire qu'on est déjà en préchauffe de ce qui sera le forage et la construction des centrales.

On n'est plus dans un projet théorique. Aujourd'hui, on est vraiment rentré dans le dur des opérations.

Slide 11 : Roissy CDG adopte la géothermie avec Arverne Group !

Sur cette slide, on a illustré, en fait, on va dire un certain nombre de milestones qu'on a passés, de projets qu'on a gagnés, de projets qui ont été des vitrines, non seulement au niveau d'Arverne, mais je crois aussi au niveau national.

On a réussi à faire passer sur le chantier pour ADP un certain nombre de prescripteurs, un certain nombre de décideurs, un certain nombre de partenaires qui ont vu, à la fois que la géothermie, ça pouvait être du très concret. On a décarboné l'aéroport de Roissy, il y a la moitié de l'aéroport qui va passer en géothermie. On va au passage réaliser des économies substantielles de tonnes de CO2 émises, de mémoire autour de 20 000 tonnes, des économies financières, puisque la géothermie est, contrairement aux idées reçues, toujours moins chère que le reste, s'agissant de chaleur, de chaleur renouvelable, et de chaleur tout court. Je défie quiconque de dire que le gaz, même à 30 ou 40€ sur la durée d'un contrat de 30 ans aujourd'hui, peut être considéré comme moins cher. L'État paye au passage entre 50 et 100 milliards de factures énergétiques, de factures gaz payées à la Russie, à l'Algérie.

On investit avec la géothermie et ADP a été convaincu, tellement convaincu qu'ils sont passés en géothermie. En haut à gauche, l'illustration d'une géothermie où, pendant 3-4

mois, on a un appareil de forage, qui est quand même une grosse bête, qui ne fait pas trop de bruit, mais qui prend un peu de place, et puis elle disparaît. Elle laisse la place à rien.

Donc la géothermie, c'est non pas rien, mais ça se passe sous les pieds, c'est enterré, et pendant un certain nombre de temps, ça tourne, et ça ne consomme quasiment pas d'OPEX. C'est un atout absolument majeur.

C'est que certes, il faut investir un petit peu, mais derrière, c'est totalement indolore, et c'est ça qui rend la géothermie à la fois vertueuse, mais aussi économique et rentable, et qui passe devant les autres.

On va d'ailleurs aussi vous montrer de façon filmée ce chantier pour ADP, on va vous le montrer en mode accéléré, le démontage de l'appareil, pour vous montrer à quoi ressemble une plateforme de forage en milieu urbain, , enfin urbain, en tout cas industriel et restreint, parce qu'on est chez ADP. Là on est au terminal 1 d'ADP, juste à côté de l'autoroute, donc il a fallu mettre une grosse machine. Cette machine, on l'a démontée, vous allez voir, et après, il reste pendant 50 ans ce que vous allez voir.

FILM

C'est en mode accéléré, puisque comme je le disais, tout ça prend quand même quelques jours, quelques semaines et quelques mois pour la totalité du chantier, mais après, pendant la durée du contrat, durant quelques dizaines d'années, vous avez ce qu'il reste.

Et ça, c'est pareil, je défie quiconque de me dire ou de montrer qu'une énergie équivalente en termes de chaleur, qui produit de la chaleur, peut se targuer d'avoir cette empreinte, cette discrétion, donc grande force de la géothermie,

Slide 12 : Arverne accompagne SAFRAN pour le plus important projet géothermal industriel en Île-de-France

Arverne casse aussi les idées reçues d'une géothermie qui ne pourrait pas aller vers l'industriel et vers l'industrie. Là aussi, ça a été annoncé, Arverne a gagné un contrat avec Safran, à Villaroche., Safran, gros industriel de l'armement, qui consomme beaucoup d'énergie, et notamment de gaz, et donc qui passe en géothermie. C'est un peu pareil, c'est des discussions en gré à gré avec un client, à la fin, on gagne, et pendant 20-30 ans, on leur fournit de l'énergie. Les chiffres sont là, c'est pas moins 5% de la facture, c'est moins 75%. En remplaçant 84% des besoins, on diminue la facture de trois quarts, et on décarbone à 75%. 75%, donc encore une fois, c'est pas quelque chose de marginal, c'est quelque chose de massif !

Alors certes, il faut aller forer à 1600 m, il faut des autorisations. C'est là où je reparle de la simplicité de la solution, elle est simple, ils font pas appel à des approvisionnements exotiques, c'est sous leurs pieds. Donc c'est la simplicité extrême de la solution, mais associée à la complexité de réalisation que seul aujourd'hui, Arverne est capable de

réaliser. On est dans un espèce de montage où la géothermie doit s'imposer, mais où Arverne est en train de devenir le seul acteur qui peut intégrer, qui peut tout faire, qui peut faire du clé en main. On peut financer, puisqu'on rentre aussi dans des logiques de financement, où non seulement on peut facturer une prestation, mais évidemment, on peut aussi facturer de l'énergie.

Slide 13 : Notre 1er contrat de chaleur géothermale avec Clichy-sous-Bois et Livry Gargan en Île-de-France

La troisième réalisation, en tout cas le troisième contrat, le troisième nom, qu'on peut mettre en avant aujourd'hui, et qu'on a gagné en 2024, c'est Clichy-sous-bois, et Livry Gargan. Clichy-sous-bois, Livry Gargan, c'est un gros contrat, puisque je crois qu'il fait partie du top 10 ou du top 5 des réseaux de chaleur en Ile-de-France, donc il doit aussi passer au vert, et aussi contrôler ses factures, donc géothermie. On est sur un modèle, à Clichy, un peu différent des autres, qui permet de dire que Arverne ne fait pas que de la prestation, puisque sur ADP, on était sur une prestation. On peut aussi vendre de l'énergie, être en groupement, avec Dalkia, Engie, travailler avec des modèles agiles, sous des formes diverses et variées. On sait s'adapter, on est agile, sur la façon dont on va toucher un partenaire ou un client, de façon, évidemment, à remplir son besoin. C'est pour la partie géothermie, et notamment géothermie Ile-de-France, vous le savez, l'Ile-de-France est un gros bassin de géothermie, à la fois actuel et en devenir.

Slide 14 : Succès d'une nouvelle étape clé : l'étude de pré-faisabilité (PFS)

On a une autre géothermie en Alsace. En Alsace, on a un projet absolument fantastique de décarbonation de la région par la géothermie, mais également qu'on va coupler avec de l'extraction de lithium.

Cette année a marqué la fin de la PFS, PFS qui veut dire Prefeasibility Study en anglais, donc l'étude de pré-faisabilité, que vous trouvez au milieu, et qui va confirmer un certain nombre d'hypothèses. C'est exactement ce qui s'est passé, pour avoir la preuve, non pas du concept, mais en tout cas de la viabilité du modèle du projet, et notamment économique.

Les résultats ont été plus que positifs, puisqu'on voit à travers cette PFS que le projet Lithium de France, est en capacité de maîtriser ses CAPEX, a des OPEX inférieurs à ce qu'on avait modélisé, et vous verrez qu'il nous place dans les premiers, parmi les futurs producteurs de lithium, et techniquement qui est très encourageant par rapport à ce qu'on appelle l'efficacité du DLE, l'extraction directe de lithium, qui est une techno qu'on développe, avec des taux de récupération qui sont, dans nos prévisions et donc dans celles de la PFS, supérieures à nos attentes.

Voilà, vous avez les chiffres à droite, vous les voyez. Je vous laisse poser les questions, si vous avez des questions sur ces chiffres tout à l'heure.

On prévoit ne première production, en 2027, en chaleur, et en 2028, en lithium.

Slide 15 : Un projet inédit en Alsace : chaleur+ lithium géothermal

On pourrait s'intéresser à la partie droite, parce que nous, on reste convaincus que la RSE et l'aspect écologique du projet est absolument fondamental. On pourrait dire qu'il est français, qu'il est souverain, qu'il est vert, qu'il est bas carbone, qu'il est vertueux, puisqu'il va aussi permettre de décarboner. Il aura ce qu'on appelle une contribution active et positive au passeport de la batterie, qui ne va pas manquer d'arriver.

Cela pourrait presque suffire pour se dire, allons-y, c'est un chouette projet. Mais évidemment, on ne s'arrête pas là. Il faut qu'on soit meilleurs que les autres en termes de prix.

Et là, ce qu'on voit post-PFS, c'est que la PFS positionne Arverne et Lithium de France dans le premier quartier des projets mondiaux de lithium.

Ce résultat st conforme à nos attentes, et doit conforter, on va dire, les investisseurs et le marché, qu'il faut absolument développer ce type de projet, et attirer un maximum de soutien et d'investisseurs sur un projet qui non seulement a du sens, mais qui est rentable.

Voilà pour la première partie d'un panorama complet de 2024. Je reprendrai le micro pour les perspectives, mais je laisse Émeline vous parler des chiffres.

Emeline Othax : Directrice financière

Slide 16 : Finance

Slide 17 : Volume d'activité brut à 17,3M€ + 45 %, en ligne avec les objectifs

Bonjour à tous.

Merci d'être présents. On va dérouler effectivement ensemble les états financiers d'Arverne pour l'année 2024.

À commencer par un indicateur qu'on suit tout particulièrement chez Arverne, qu'on vous avait déjà présenté l'année dernière, et qui fait partie de nos guidances financières de l'année, le volume d'activité brut.

Pourquoi c'est un indicateur qui est important pour nous ? Parce qu'il reflète très exactement l'activité et la croissance de l'activité pour le groupe tout au long de l'année. Il est composé du chiffre d'affaires consolidé, tel qu'on le présente dans notre compte de résultats. Pour cette année, nous avons un chiffre d'affaires consolidé de 14,1 millions d'euros, donc en croissance de 40% par rapport à l'année dernière, principalement porté par nos activités de forage, et en particulier par le contrat et les réalisations que vous avez vues sur la plateforme d'Aéroports de Paris.

Et à ce chiffre d'affaires consolidé, nous ajoutons deux éléments. Le premier qui est le chiffre d'affaires inter-secteur forage, qui aujourd'hui est plutôt anecdotique, vous voyez 54 000 euros, puisqu'il représente en fait les opérations qui vont être réalisées pour notre propre compte, donc à savoir par nos filiales de forage, pour nos opérateurs, que sont les filiales producteurs de géothermie et de lithium. Donc dès cette année, effectivement, c'est un indicateur qu'on va suivre, puisque les opérations en Alsace commenceront, cette partie-là va fortement augmenter. Et puis on y ajoute aussi 50% du chiffre d'affaires de notre filiale DrillHeat, qui réalise du forage de surface, et qui cette année s'élève à 3,1 millions d'euros, également en croissance par rapport à l'année dernière.

Donc un volume d'activités brut de 17,3 millions, comme le disait Pierre, dans notre guidance, puisque nous avons une guidance entre 16 et 18 millions.

Slide 18 : Compte de résultat consolidé : en phase avec la croissance du Groupe

Alors, si on regarde la suite du compte de résultats, effectivement un chiffre d'affaires consolidé de 14,1 millions d'euros, en dessous duquel nous retrouvons des achats et des sous-traitances qui augmentent, notamment du fait des réalisations sur la plateforme d'ADP, où nous portons un certain nombre de services pour pouvoir offrir à notre client un doublet qui est clé en main.

Des charges de personnel à 20,3 millions du fait de l'augmentation des effectifs. Nous avons recruté 85 personnes entre le 31-12-2023 et la fin 2024, et on arrive effectivement à 200 personnes aujourd'hui. Et puis une année complète de gouvernance pour le groupe, qui s'est beaucoup structurée dans le courant de l'année 2023 au moment de l'IPO, et qui, cette année, se déploie pleinement.

Des autres produits et charges pour 6,9 millions d'euros, principalement constitués de productions immobilisées, du fait des développements qui sont réalisés notamment sur nos permis en Alsace et dans le reste de la France,

Un EBITDA courant de moins de 18,4 millions.

En dessous, nous pouvons retrouver notamment la partie financière au niveau du résultat financier 11,2 millions, qui sont générés pour partie par les placements de trésorerie. De la trésorerie qui a été levée lors de l'IPO, mais aussi de la réévaluation des BSA ratchet B

sur Lithium de France, ainsi que la réévaluation de certaines dettes qui avaient été contractées lors de l'acquisition du groupe 2grél'année dernière.

Donc un résultat net à moins 11,1 millions d'euros.

Slide 19 : Plan de CAPEX déployé avec succès, en ligne avec la feuille de route stratégique vers 2031

Un des indicateurs financiers que nous suivons sur le groupe, c'est le déploiement de nos CAPEX, qui permet de vérifier que nous avançons dans le bon ordre. Nous avons gagné pour 50 millions de déploiement de nouveaux CAPEX cette année, nous avons réalisé 51,9 millions.

Nous sommes à notre objectif d'une part en ayant déployé trois campagnes d'acquisition de données 3D sur le territoire, donc deux en Alsace et une en Auvergne sur l'année, pour 14 millions. Ensuite, par l'acquisition d'un nouvel appareil de forage qu'on appelle le B18, qui a été co-construit et désigné avec notre partenaire Herrenknecht cette année, et qui est financé en leasing.

L'acquisition d'équipements de forage complémentaires toujours dans le cadre de la préparation d'une campagne de forage à venir pour 11,2 millions d'euros.

Et puis, dans les autres éléments, à noter l'acquisition d'une base logistique dans le sud de l'Ile-de-France, qui est vraiment un endroit stratégique pour pouvoir stocker des équipements dans le cadre des projets à venir, notamment en Ile-de-France.

Donc un CAPEX brut de 51,9 millions conformément à nos objectifs.

Slide 20 : Bilan actif

Côté bilan, on retrouve les immobilisations incorporelles 53 millions, dont les 14 millions dont je viens de vous parler, supplémentaires dû au développement sur les permis exclusifs de recherche.

52,3 millions d'immobilisations corporelles, qui augmentent fortement depuis l'année dernière, du fait de l'acquisition du matériel de forage.

Côté courant, des stocks et créances qui augmentent du fait de la constitution de stocks pour les campagnes de forage, mais aussi du fait de créances clients qui augmentent, car au 31-12-2024, contrairement à l'année dernière, nous avons des chantiers en cours, donc autant côté créances clients que côté dettes fournisseurs, nous avons un certain nombre de factures qui ne sont ni décaissées ni encaissées, donc un effet de BFR.

Soit une trésorerie à 123,8 millions d'euros pour un total actif, total bilan à 255 millions d'euros.

Slide 21 : Bilan passif

Côté passif, il n'y a pas eu d'opération sur le capital cette année.

Côté passif non courant, une augmentation des dettes du fait du financement du nouvel appareil de forage en crédit-bail.

Également un autre passif à 5,1 millions d'euros qui reflète l'apport de Herrenknecht, donc notre partenaire dans la société qui a été constituée avec eux cette année, DrillDeep.

Et également, côté courant, des financements qui ont augmenté, alors principalement des dettes de lease et des autres passifs financiers qui baissent les dérivés et là, c'est l'impact que l'on retrouve sur la réévaluation des BSA Ratchet B de Lithium de France.

Des autres passifs courants qui augmentent par ailleurs. Et là, c'est les dettes fournisseurs que je vous décrivais tout à l'heure, notamment sur les chantiers qui sont toujours en cours au 31.12.2024.

Slide 22 : Trésorerie 2024 et Endettement financier net

Si on regarde maintenant les flux de trésorerie, la trésorerie à l'ouverture au 1er janvier était à 143 millions d'euros. Nous atterrissons au 31 décembre avec une trésorerie à 124 millions d'euros, donc 20 millions d'euros consommés, constitués pour 7 millions des activités opérationnelles, 17 millions sur la partie investissement.

Ici, on voit bien l'effet du financement puisque nous avons effectivement réalisé 51,9 millions de CAPEX, mais une grosse partie a été financée, donc uniquement 17 millions de décaissements.

Et puis côté financement, l'apport de Herrenknecht en compte courant, principalement, nous permettant d'arriver à une trésorerie à l'ouverture à 124 millions d'euros et une trésorerie nette à 85,6 millions d'euros, incluant les dettes de loyers dites IFRS16 pour les connaisseurs.

Slide 23 : Tableau des flux de trésorerie

Je ne vais pas rentrer dans le détail de toutes les lignes, l'essentiel a été dit et je répondrai à vos questions à l'issue de la conférence.

Pierre Brossollet :

Slide 24 : ENGAGEMENTS RSE

Merci beaucoup. Avant de passer à 2025, nos trois engagements RSE.

Slide 25 : Raison d'être, entreprise à mission

Je rappelle qu'on est Entreprise à mission, donc là, j'ai voulu rappeler la raison d'être.

Évidemment, ce n'est pas simplement important, c'est nous. On a voulu être cela et là, vous retrouvez les mots clés qui sont plus que jamais actuels, le savoir-faire, les géo ressources, donc le sous-sol, la transition énergétique, les énergies vertes et puis la notion de territoire. Je dirai quelques mots à la fin sur les bonnes raisons d'investir aujourd'hui chez Arverne.

Il y a notamment, je pense, la culture qu'on est en train de développer, de territoire, qui est évidemment extrêmement importante et fondamentale à l'heure de convaincre et de faire adhérer les populations locales à nos projets.

Nous sommes Entreprise à mission. Nous nous faisons fort et faisons même un devoir, on va dire, au même titre que de respecter ou de coller à nos objectifs techniques et financiers, de coller à ceux qui sont liés à la RSE et à l'ESG.

Slide 26 : Nos 10 engagements d'entreprise à mission : tous réalisés en 2024 !

Voilà, cette année, on a tout fait, 100% des objectifs, que ce soit au niveau environnemental, au niveau des objectifs sur l'interne, les collaborateurs, donc le déploiement d'actions qui vise à améliorer par exemple ce qu'on appelle la qualité de l'expérience collaborateur.

Je vous laisse lire, si vous avez des questions, on y revient. Et comme je le disais, les territoires, les territoires c'est extrêmement important. On entend, on lit beaucoup de choses, mais je peux vous dire que c'est un des axes les plus engageants, les plus engagés du groupe, que ce soit dans le Sud-Ouest ou dans le Grand-Est.

Évidemment, on commence aussi à Paris et en Auvergne, puisqu'on a des opérations qui démarrent. On déploie des méthodes, on déploie des idées, on déploie surtout des convictions qui, je pense, seront un élément très différenciant de ce qu'est Arverne.

Slide 27 : Perspectives

En termes de perspective, une slide intéressante, elle est assez éclairée.

Slide 28 : Un potentiel de géothermie qui se concrétise

Ça, c'est ce que va sortir la PPE dans quelques jours. Si elle sort, si le gouvernement est là, il y a beaucoup de si, mais à priori, elle devrait sortir. Et donc, qu'est-ce qu'elle va dire, la PPE ?

C'est quasiment acquis qu'on va passer d'une situation de 7 TWh en géothermie, toutes géothermies confondues, à 16 TWh en 2030.

Ça paraît pas grand-chose, comme ça, sauf qu'en fait, il va falloir doubler en 7 ans ce qui a été fait en 50 ans, en gros, puisqu'on peut dire que la géothermie Dogger, c'est dans les années 70. Et même que c'est largement antérieur, puisque, comme je le disais, le gros mérite d'Arverne, c'est d'avoir pris une idée très simple pour la faire coller aux impératifs de la transition.

Et bien donc, en 7 ans, il va falloir qu'on fasse ce qui a été fait en plus de 50 ans en France.

Slide 29 : Comment

On m'a rajouté cette slide. En fait, c'est celle que je préfère. C'est « Comment ? » Qui va faire ça ?

Faut pas compter sur -et ce n'est pas du tout un jugement de valeur- sur les acteurs classiques, parce qu'il n'y a plus d'expertise. Elle s'est totalement envolée, perdue, parce qu'ils sont souvent devenus des généralistes. Encore une fois, pas de jugement de valeur. Ils font beaucoup plus d'autres choses que nous. Mais ils sont devenus des généralistes. Malgré la top position de la France sur le sous-sol, puisqu'on est un peu comme à l'image du nucléaire, on a été précurseur et on a été dans l'excellence pendant des dizaines d'années sur l'oil et le gas. J'en veux pour preuve mes collaborateurs et amis pétroliers qui, comme moi, se sont reconvertis, mais qui, toute leur vie, ont vu des livres de l'IFP sur toutes les plateformes au monde, qu'elles soient anglo-saxonnes ou françaises.

La France avait une longueur d'avance, voire un wagon ou un train d'avance. Et avec la loi Hulot, c'est malheureusement perdu. Arverne fait l'inverse. On est des pétroliers reconvertis. On apporte cette expertise. On veut la rebâtir là-dessus.

Donc il n'y a pas 36 acteurs qui pourront faire le « comment ». Moi, je n'en vois qu'un aujourd'hui, c'est Arverne. Je sais pas si on va aller chercher les 8 TWh. Mais en tout cas, on va y contribuer. C'est ce qu'il faut. Il faut tout faire pour.

Slide 30 : La solution : Arverne Group

Le « comment », il est là. On va dire pour 3 raisons schématisées sur cette slide complète.

La première raison, je viens de le dire, c'est l'expertise. L'expertise, on l'a. L'expertise, c'est la géoscience, c'est la géophysique, c'est le forage, c'est les opérations. C'est tout ça. Vous ne le trouverez pas ailleurs. C'est une expertise pétrolière. La géothermie, c'est 200 puits par an. Dans le monde qui fore, l'oil et le gas, c'est 200 000. Donc on n'a pas les mêmes réflexes.

Le deuxième aspect important du « comment », c'est l'organisation. On s'est organisé, on s'est déployé dans les territoires avec une société de forage, avec de la force de frappe géosciences, avec la capacité à aller chercher des fonds pour aller vite. Donc voilà. Maintenant, on va faire en beaucoup moins de temps ce qui se faisait jusqu'à aujourd'hui en géothermie. C'est notre défi. C'est tout l'enjeu qu'on est en train de montrer et qu'on a déjà montré. Parce que ce qu'on ne voit pas, c'est qu'aller jusqu'au forage, ça demande du permitting et de l'exploit. Et là, on est satisfait d'avoir les félicitations de l'État français, qui nous a dit « On a jamais vu ça ». Je l'ai entendu des dizaines de fois. Ce que vous avez fait en Alsace, on ne l'a pas vu. Que ce soit de Pierre-Paul, Jacques, qui ont des permis aussi, on ne l'a pas vu.

Et la troisième raison pour laquelle on va être l'acteur qui va faire le « comment », c'est parce qu'on est les seuls. Aujourd'hui, comme je le disais, je n'en vois pas d'autres. Il faut qu'on reste maintenant le leader jusqu'à devenir le leader français que l'industrie et que l'écologie presque, le monde écologique, économique et énergétique attendent.

Slide 31 : Lithium : des besoins qui s'intensifient, une industrie qui se prépare

Jusque là, j'ai beaucoup parlé de géothermie. On a un lithium qui est co-substantiel à la géothermie. Il ne faut pas croire que côté lithium, ça décélère.

Là aussi, on entend des fausses rumeurs. Il y a des contre-vérités. Le marché du lithium, il est toujours en tension. Il va devenir en tension de plus en plus.

J'en veux pour preuve évidemment des prévisions qui n'engagent que finalement ceux qui les font, ceux qui les croient. Mais n'empêche qu'elles convergent toutes vers le fait qu'il va y avoir une demande de plus en plus tendue à partir de 2027-2028. Donc les prix vont se stabiliser.

Une inversion, on va dire, des prix que vous voyez en bas, ou un fléchissement, quel que soit le nom. Là, on souffre encore aujourd'hui de l'ouverture de mines en Chine qui sont des décisions politiques pour maintenir un cours bas. Évidemment, ensuite, faute d'investissement, ça va s'inverser. Et se stabiliser. Et ça, j'en veux pour preuve maintenant dans les opérations qui ont lieu sur le marché. Il y a des milliards d'euros qui sont en train de s'échanger sur des opérations qui ont trait au lithium, que ce soit ici, aux US ou ailleurs, et qui montrent que le monde s'organise, et les investisseurs aussi, pour investir dans cet or blanc.

Lithium de France fait partie des acteurs qui travaillent une technologie DLE pour extraire un lithium propre, un lithium souverain, qui, comme je le montrais tout à l'heure, est dans le premier quartile en termes de prix. Prix d'extraction, de prix de production autour de 4 500 euros la tonne produite.

Slide 32 : Projet en Alsace de chaleur & lithium géothermal

Ce projet, on le travaille comme un projet, avec un séquencage opérationnel, avec un business plan, avec un planning qui se traduit aujourd'hui par dans nos plans, 16 unités de production et 5 modules de purification ou raffinage.

Nous allons commencer le forage du premier doublet pour la construction de la première centrale et le test, le pilote de la technologie DLE après le forage.

S'agissant d'un projet, on va dire à fort CAPEX, on a un modèle de financement assez classique qui, post-subsidiation et post-autofinancement, puisqu'il sera aussi financé assez vite, on l'espère, par ses revenus, par ses cash flow, on va agréger du financement bancaire, du financement de nos partenaires et, évidemment, une partie en fond propre.

Slide 33 : Début des opérations en Alsace du projet de chaleur & lithium géothermal

Voilà ce que ça donne en termes chronologique. On a d'abord une phase pré-industrielle dans laquelle nous sommes en train d'entrer. On parle du projet de Lithium de France qui va démarrer et qui va durer de 12 à 18 mois, dans laquelle on va retrouver donc la DFS cette fois, la Definitive Feasibility Study, en parallèle de la BFS, la Banking Feasibility Study, plus les premiers puits, donc le premier doublet, la première centrale, les premiers tests du DLE, et donc qui, derrière, donnera suite à une phase industrielle.

Là, évidemment, beaucoup plus lourde en financement, beaucoup plus lourde en opération, on va déployer les moyens qu'on aura construits par ailleurs, puisque, comme vous le savez, l'idée est de faire travailler nos appareils, être agiles, rapides et, évidemment, au niveau des coûts et des moyens, très optimum.

Slide 34 : OBJECTIFS

Slide 35 : OBJECTIFS

Et tout ça se traduit par des objectifs, et donc j'en terminerai par là, pour 2025, avec d'abord des objectifs de chiffre. Non pas de chiffre d'affaires, mais de volume d'activités qui augmentera significativement de plus de 45%, et donc on estime aujourd'hui entre 25 et 30 millions. On suit notre trend.

Les appareils vont travailler aujourd'hui dans un mix, qui sera pour le groupe Arverne et ses filiales, et pour le marché tiers, comme on l'a fait cette année, avec un volume d'investissement, donc qui sera peu ou prou le même que cette année. Entrée dans la phase pré-industrielle, on va continuer, évidemment, à investir sur nos filiales. On va commencer à forer.

Cela va être, encore plus que sur le chantier d'ADP, un moment ultra-important, puisque là, ce sera pour notre compte. Chez ADP, on a foré pour ADP, même si on a participé à ce beau projet de décarbonation de l'aéroport. Pensez-y, dès que vous allez prendre l'avion maintenant, on y a contribué.

Mais là, le premier forage va être pour Lithium de France, avec le B04, avec les équipes de Loïc, pour le compte des équipes de Guillaume, du groupe Arverne et de ses actionnaires. Donc en circuit court, en étant le plus efficace. Pas le plus rapide, parce qu'on n'est pas pressé, au sens où on peut faire les choses vite. Mais malgré tout, pour tenir nos objectifs et montrer à la France entière que ce qu'on avait visionné prend forme et devient réalité.

Évidemment, tout ça englobé dans des objectifs et des responsabilités ESG extrêmement forts. On sera évidemment, avec l'équipe, très vigilants à bien renforcer nos engagements sur le côté RSE. Je pense qu'on sera aussi jugés là-dessus. On ne va absolument rien lâcher de ce côté-là. L'entreprise à mission nous oblige. On continuera à avoir des idées. Je ne vais pas vous les dire. On pourra peut-être en parler. Mais on essaie d'être innovants, aussi, côté ESG.

Slide 36 : NOTRE TRAJECTOIRE DE CROISSANCE À 2031

C'est une picture plus globale sur ce que représente le projet Arverne aujourd'hui. On n'est pas figé. Aujourd'hui, c'est l'engagement qu'on a pris. Il est à ce niveau-là, avec une trajectoire de croissance et des objectifs au plateau que vous avez, qui représentent des montants d'investissement qui sont évidemment conséquents et qui vont être un mix intelligent d'Equity, de dettes, de subventions, etc.

Slide 37 : Pourquoi investir dans Arverne Group aujourd'hui ?

Je conclurai en vous redisant, évidemment, que je crois fondamentalement à ce que je fais et à ce que mes équipes font, et que je vois en Arverne un véhicule absolument unique dans lequel investir aujourd'hui, pour plusieurs raisons.

D'abord parce qu'il est unique. Le modèle, la société, les people, les équipes, la façon dont on travaille, la façon dont on a fait le choix de devenir Entreprise à mission bien avant que n'arrive le Covid, que n'arrive l'Ukraine, que vous n'arriviez, je pense que c'est un élément qui est ultra différenciant.

Ensuite parce que, et je le redis, on met énormément de simplicité dans un monde qui est ultra complexe. Encore une fois, la solution technique peut paraître complexe. Ce qu'on fait est totalement excitant sur les parties scientifiques, techniques et technologiques. Mais au final, la géothermie, c'est simple. Et moi, je continue à le dire, on n'est pas en train de réinventer la roue. On fait des choses qui marchent. Sauf qu'on fait des choses que peu de gens savent faire. Et ça fonctionne. Donc ça, c'est très important.

Après, les autres raisons, il y en a évidemment d'autres.

Je suis extrêmement fier d'avoir aujourd'hui des actionnaires comme le Crédit Mutuel Équity, comme je l'ai dit tout à l'heure, comme l'État, comme Renault, etc. Ils nous ont fait confiance. Je crois qu'on va en attirer beaucoup d'autres par l'unicité, la simplicité et par nos résultats.

Évidemment, c'était très important de montrer qu'on a tenu nos résultats, que ce soit opérationnel, financier.

Voilà, on a des jalons qui sont très clairs.

On a un potentiel de création de valeur qui est gigantesque.

Une visibilité, quand même, qu'elle soit politique, contextuelle, qui est aujourd'hui optimale. La géothermie, elle n'a pas de coloration politique. Également, ça, c'est important. De l'extrême-gauche à l'extrême-droite, elle suscite l'adhésion. Il n'y a pas de débat.

Arverne, en tant que modèle, en tant que Groupe, maîtrise son sujet et sera à la pointe de ce combat et ce défi qui est le défi du siècle.

Merci beaucoup. On a tenu à peu près les délais.

Maintenant, on va laisser place à vos questions.

Q&A

- **Kepler Cheuvreux, Auguste Deryckx**

Bonjour à tous. Merci beaucoup. J'ai deux questions.

Vous avez premièrement dit que vous n'allez pas forcément chercher tous les nouveaux TWh à l'horizon 2030. Donc premièrement, pourquoi pas ? Et deuxièmement, si vous, vous n'allez pas le faire, qui peut le faire ? Parce que j'ai aussi cru comprendre que le savoir-faire n'était aujourd'hui que chez Arverne.

Et la deuxième question, c'est par rapport à ce qui a été annoncé mardi au niveau européen, à une procédure sur les projets lithium, souveraineté, mais aussi aides financières. Est-ce qu'Arverne peut être sujet de ce genre d'aide ? Merci.

- **Pierre Brossollet**

Alors bon, il aurait été un peu présomptueux de ma part de dire qu'on va tout faire. Maintenant, en fait, je suis d'accord, on va tout faire. L'humilité est une des valeurs fondatrices du groupe.

Non, évidemment, 7 TWh, si vous prenez le nombre de centrales, ça fait beaucoup.

Et il y a quand même des acteurs qui font de la géothermie. Ce que j'ai dit, c'est qu'ils le font beaucoup trop lentement. Et ils le font en mode, on va dire, assez opportuniste, que ce soit les gros comme Engie ou Dalkia ou d'autres, alors que nous, nous n'allons mettre en avant que cette solution.

Si vous comptez mathématiquement ce qu'ils ont fait, on ne va pas dire qu'ils n'ont rien fait. Les 70 centrales viennent d'acteurs comme ceux que je viens de citer. Il y en a d'autres.

Et il y a une multiplication de petits acteurs pour la géothermie de surface. Voilà, on ne fera pas 100% des objectifs. Par contre, je suis d'accord avec vous, il faut qu'on soit très, très, très massivement présents. Voilà, 100%, ce serait un peu trop présomptueux.

Mais on va tendre, on va dire, pour devenir l'acteur qui prendra le plus de place très largement sur ce secteur.

Si vous faites allusion à la deuxième question, aux projets qui ont été sélectionnés par l'UE comme projets stratégiques, on a tout simplement décidé de ne pas y postuler aujourd'hui. Ce sont des guichets qui sont réguliers et récurrents.

Maintenant, on va bénéficier de ce qui se passe en termes de réglementation comme les autres bénéficient de tout le travail qu'on fait au niveau réglementaire et au niveau politique et au niveau lobbying. Donc il va y avoir des réglementations, des optimisations mises en place et grâce notamment à cette initiative européenne dont toute la filière bénéficiera. Mais on a décidé de ne pas postuler cette année pour des raisons internes. Ça ne veut pas dire qu'on n'a pas d'autres labels, d'autres leviers. Vous le savez, que ce soit le fonds chaleur, le C3IV, l'Innovation Fund, etc. On est éligible à tout ça.

Et évidemment, on fera un maximum pour en bénéficier le plus possible en respectant la règle, il y a un certain nombre de choses. Bien sûr qu'on est attentifs à tout ça et qu'on sera présents au moment opportun.

- **CIC Market Solutions, Jean-Luc Romain**

Bonjour. Jean-Luc Romain, CIC, Market Solutions.

Dans les produits financiers, il y a un produit de réévaluation, de bon de souscription, d'action, je crois, de Lithium de France. Qu'est-ce que ça veut dire en termes de valorisation de Lithium de France avant, après ?

Ma deuxième question, sur ce que vous rapportiez peut-être d'une manière un peu elliptique sur l'accueil d'une réunion préparatoire pour une autorisation de forage à Soufflenheim, si je ne me trompe pas. Comment vous avez gagné l'adhésion dans des villages où il y a peut-être une réticence, une trop grande proximité à des événements qui, par le passé, n'ont rien à voir mais qui sont encore assimilés ?

- **Emeline Othax**

Alors sur la première question, et je te laisserai la deuxième Pierre.

Sur la réévaluation des BSA Ratchets, c'est en fait quelque chose qu'on doit faire à chaque clôture et dont le sous-jacent n'est pas forcément l'élément le plus important dans la valorisation. Il y a plusieurs éléments et ils seront détaillés dans nos comptes. Donc Jean-Luc, tu pourras lire attentivement la section sur le sujet.

Mais la volatilité de sociétés comparables fait partie des critères d'évaluation, tout comme la proximité d'événements liquidités. Donc l'évaluation, c'est un mélange de tous ces facteurs-là qui fait que la juste valeur de ces BSA peut varier et varie raisonnablement à chaque clôture. Effectivement, il y a entre 3 et 4 millions d'euros de produits financiers cette année sur le sujet.

- **Pierre Brossollet**

Tu imagines bien que j'ai préparé la réponse, car c'est un sujet qui est éminemment critique et qui est central sur tous les sujets d'énergie. Ce n'est pas la géothermie qui est seule sur ce sujet.

Et tu l'as dit, et vous le savez, on souffre d'un événement qui a eu lieu il y a quelques années qui s'appelle Vendenheim et qui a fait couler beaucoup d'encre, qui a vu la Terre trembler pour des raisons qu'on connaît très bien. On n'est pas sur la même géothermie. Je le redis, les fondamentaux ne sont pas les mêmes.

Maintenant, qu'est-ce qu'on fait et qu'est-ce qu'on voit ? D'abord, Soufflenheim, le mot a été dit, est un projet différent du projet sur lequel nous avons posé une 1^{ère} autorisation de forage. Vraiment, chaque village, chaque ambiance est différente. Et il faut tous les traiter, puisque comme je l'ai dit, on a un projet de territoire régional. Mais les projets sont tous différents. Il n'y a pas de recette miracle. La seule chose qui marche, c'est d'être au contact.

Lithium de France est né en Alsace. On est une société locale. On se fait fort de comprendre la population, de leur parler, d'expliquer, etc. Et il n'y a que ça qui marche. Sur le sujet qui est donc le premier projet sur lequel nous avons travaillé, obtenu des permis, fait de l'explo, et sommes en cours d'obtenir l'autorisation de forage, on a eu les mêmes problèmes. On a eu une première réunion publique.. Les premières se passent toujours de façon un peu découverte, exploratoire. Et nous, on voit, on tâte le pouls, on prend les réunions, on prend les réactions, et ensuite on va voir les gens.

À Soufflenheim, il s'est passé la même chose. On ne peut pas juger, on va dire, l'acceptabilité ou l'adhésion d'un projet après, une réunion publique. Il est absolument normal qu'il y ait des oppositions, des questions qui sont tout à fait légitimes. Une première réunion publique, c'est fait pour ça. Sinon, ce serait non seulement étonnant, bizarre. Maintenant, le rôle de nos équipes, je peux vous dire qu'ils sont au travail et très créatifs. Ils font du porte-à-porte. Ils ont des camions « Jamy » pour aller expliquer en 3D ce que c'est. On fait du porte-à-porte avec ça.

Cela va porter ses fruits. Ils vont faire même d'autres choses. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, une procédure publique, c'est deux réunions. Là, on a fait la première. Il y a eu des oppositions. Évidemment, tout le monde a dit « Aïe, aïe, aïe, c'est un projet compliqué, c'est foutu ». Non, c'est juste la réaction normale d'un public normal à qui on dit « On va faire un puits de forage à 200 mètres des habitations ». Mais on sait pourquoi on le fait. C'est un lieu qui n'a pas été choisi comme ça. On n'a pas joué à pile ou face. Quand les gens auront compris le projet, là en l'occurrence, qui consiste à forer un puits pour acquérir de la donnée mais qui ne présente absolument aucun risque de sismicité puisqu'on est sur un seul puits, qui ne fera pas l'objet d'une circulation. La sismicité, c'est quand on circule qu'il y a un risque. On va les voir, les revoir, les re-revoir. On va écrire, on va répondre. Et à la fin, ils adhéreront au projet. Ça, c'est notre pari. Et je ne vais pas dire « peut-être ». Ils adhéreront au projet comme ils ont adhéré sur LS1. Après, adhérer, ça veut dire quoi ? Est-ce que c'est 10%, 90% de la population ? A chacun de le juger. Mais n'empêche que l'écosystème national et local nous a fait confiance pour le premier. Il nous font confiance pour le reste.

- **Les Equipes du Made in France, Arnaud Montebourg**

Merci, M. le Président. Est-ce que tu pourrais donner des détails sur la technologie d'extraction ? Puisqu'il y a eu un certain nombre d'incertitudes dans la période antérieure, et notamment au regard de l'analyse de Technip qui a été faite et qui a amélioré, semble-t-il, le ratio par rapport au business plan initial ? Premier élément de question.

Deuxième élément de question. J'ai entendu sur une grande radio, la plus grosse de France, qu'Eramet s'intéressait aux saumures d'Alsace. Qu'est-ce que vient faire un excavateur et un mineur dans un travail de foreur ? Nous sommes des foreurs, ils sont des mineurs. Est-ce qu'il y a une alliance ? Est-ce qu'il n'y en a pas ? Que se passe-t-il avec eux ? Merci.

- **Pierre Brossollet**

Je vais essayer d'être bref. C'est un sujet complexe, pour le coup, la techno, puisque comme je l'ai dit, on est sur une solution macro très simple, la géothermie. On est parsemé de petits défis de technologie. Et l'un d'eux, pas le moindre, c'est le DLE, Direct Lithium Extraction. On a fait un choix majeur au démarrage du projet chez Lithium de France. C'est de ne pas développer en propre notre techno. On s'est reposé sur une trentaine ou une quarantaine de technos existantes. On les a testés dans les conditions qu'on aurait sur nos centrales. Et on en a sélectionné ou présélectionné deux qu'on ne peut pas discloser aujourd'hui. Mais ces deux vont être testées, vont être mises à l'épreuve en mode pilote après le forage de LS1. À la fois les tests et l'étude de Technip Energies ont montré que ces technologies avaient des résultats. Je crois que les chiffres étaient à plus de 90% d'efficacité. Donc il y a 90% du lithium présent dans l'eau, dissous dans l'eau, qui sera capté par cette techno. Il faut encore la mettre à l'épreuve des conditions in situ et à l'échelle. Ce qui fut le défi majeur pour lequel on est passé d'un

TRL quasiment nul, donc d'un niveau de maturité technologique à un TRL plus autour de 7, 8, 9 maintenant, montre que le choix des technos, l'approche qu'on a eue avec Equinor, notre partenaire, et le choix de la techno s'est avéré payant. Il y a trois grandes catégories de techno. Nous, on a choisi avec notre partenaire la techno d'absorption, avec un autre choix fort qui est le choix du produit, puisque nous n'irons pas vers l'hydroxyde, qui était prévu au départ, mais le carbonate, qui semble être le choix le plus pertinent au regard du paysage de la batterie en France, qui sera un partage entre l'hydroxyde et le carbonate. Ça c'est le premier point.

Le deuxième point, Eramet. Eramet fait partie des sujets qui ont été sélectionnés par l'Union Européenne comme projets stratégiques, donc on peut en parler, a fait un choix, que je trouve audacieux, c'est de compléter leur portefeuille de projets miniers, notamment dans les salars, sur le lithium, par un pari sur le lithium géothermal. Alors certes, ils ne sont pas fourreurs, mais nous non plus. Nous, nous avons une société de forage et une grosse expérience qu'ils n'ont pas. En revanche, Eramet a un avantage, c'est qu'ils ont une expérience très forte sur la partie qu'on a appelée purification, qui est en fait du raffinage. Il y a une vraie complémentarité entre ce que peut faire et ce que peut apporter Eramet, et ce qu'ils ne savent pas faire, et qu'ils vont faire faire par d'autres. Là, en l'occurrence, c'est Electricité de Strasbourg, puisque c'est leur partenaire, mais qui pourraient très bien, demain, être Lithium de France. Il y a absolument rien dans ce que je dis. Alors rien de rien, évidemment. Tout ça n'est pas de la pure spéculation, c'est une dynamique qui est en train de se mettre en place sur un projet qui n'est pas simplement à l'échelle de Lithium de France ou d'Eramet – ÉS.

C'est un projet qui est capital dans l'autonomie française en matière critique. Et donc il va peut-être, un jour ou l'autre, prendre une forme plus large, plus importante, plus volumineuse, côté français, côté allemand, ou des deux côtés.

- **ODDO BHF, Gauthier Le Bihan**

Bonjour. Gauthier Le Bihan, ODDO BHF. J'avais trois questions.

La première, Vous parliez de la napp ADP. Vous parliez du contrat de 30 ans.

La première, c'est est-ce que les doublets ont une durée de vie terminée ? Est-ce qu'au bout de 50 ans, on peut plus l'utiliser pour produire de la chaleur ?

Le deuxième point, c'est que vous parliez de factures d'électricité qui étaient réduites de 75%. Ça me semble énorme. Et si c'est le cas, pourquoi est-ce que vous n'avez pas beaucoup plus de demandes et que vous ne passez pas votre temps actuellement à forer ?

Et la troisième et dernière question, alors ça rejoint un peu la possibilité de partenariat sur le lithium. Les CAPEX en Alsace sont de 1,8 milliards, 1,9 milliards. Je sais qu'en Amérique du Sud, ils sont plutôt de l'ordre de 1 milliard. Est-ce que vous pourriez vous

associer pour réduire ? Est-ce qu'il y aurait des synergies possibles en faisant des partenariats avec, je ne sais pas, un Éramet ou un Vulcan pour réduire les CAPEX et les investissements par rapport à ces projets ?

- **Pierre Brossollet**

Je commence par celle-là, si vous le permettez. Et il faut comparer des pommes et des pommes. 1 milliard de CAPEX sur des projets de salars contre 2 milliards de CAPEX dans la géothermie, je ne sais pas de quoi on parle pour des productions peut être différentes. En fait, ce qui compte, c'est ce que je vous ai montré tout à l'heure. C'est le résultat d'une de nos études et de la PFS qui montrent que 4 500 € la tonne sera notre coût de production qu'il faut comparer, on va dire, au coût de production de nos amis qui sont dans les salars. Evidemment, je ne peux rien dire parce que je les connais pas suffisamment et je veux pas parler pour eux. Il doit y en avoir à gauche et à droite de la courbe, des salars. Et la deuxième chose que je peux dire, c'est qu'en termes de CAPEX, en tout cas de chiffres, la vertu et l'avantage du projet Lithium de France, c'est qu'on va mutualiser une grande partie des coûts, entre la géothermie et le lithium, au moins jusqu'au puits, l'exploration, le permitting, le puits. Tout ça, ce sont des coûts qui vont être mutualisés. A la fin, comme il y aura des revenus des deux côtés, ils sont moins chers. Et donc on va le retrouver aussi dans le breakeven du projet.

J'ai du mal à comparer quand vous me dites un milliard, je sais pas à quel niveau de production ça fait référence. Mais on est très très bien positionnés.

Sur la mutualisation, évidemment, c'est ce que je viens de dire. Pas forcément que pour des histoires de coûts, mais là pour des questions d'approvisionnement, pour des questions de souveraineté, pour des questions politiques. Il n'est pas exclu qu'il y ait des alliances à venir. Chaque jour suffit sa peine. 2025, pour nous, ça va être une année où on va forer des puits, on va devoir encore prouver des choses. Mais évidemment, et je ne dis pas que l'État pense pour nous, il y a des ambitions étatiques. Ce sont des projets d'intérêt stratégique au niveau national. Vous avez cité des sociétés qui sont aussi des sociétés d'État en partie. L'État et ses acteurs ont bien conscience que non seulement pour des raisons de coûts, mais aussi pour d'autres raisons, il est utile d'avoir en tête qu'il y a une tectonique des plaques qui va avoir lieu.

Aujourd'hui, je pense que c'est beaucoup trop tôt pour en parler.

Sur la première question, j'ai oublié la seconde. C'était la durée des puits. En fait, la durée des contrats, des concessions aujourd'hui, des contrats d'exploitation donnés par l'État, ou discutés de gré à gré avec les acteurs, c'est 20-30 ans. Ça ne veut pas dire que c'est la durée de vie d'ouvrage. La durée de vie d'un ouvrage, c'est plutôt entre 50 et 100 ans. Il n'y a pas aujourd'hui de référence où on a produit de la géothermie pendant plus de 100 ans. Les premières centrales, c'est les années 70. Les centrales des années 70 tournent encore, modulo quelques travaux de puits, quelques work-overs. La géothermie est ce qui se fait de plus discret, de plus robuste sur la planète énergie.

Et pardon, la deuxième question, c'était sur le...

- **ODDO BHF, Gauthier Le Bihan**

C'était la réduction des coûts de 75 %.

- **Pierre Brossollet**

Pardon, je n'ai peut-être pas été clair. Ce n'est pas une facture d'électricité. C'est une facture d'énergie. Donc la facture d'énergie va être réduite. L'énergie, là, en l'occurrence, c'est le gaz. Ils vont réduire une facture d'énergie qu'ils estiment évidemment sur 30 ans de l'ordre de ce qu'on a montré. Et ça, c'est sans compter la facture carbone. Un jour, on va faire payer le CO2. Ce sera encore pire.

- **CIC Market Solutions, Jean-Luc Romain**

Est-ce qu'on peut refaire un point sur les parcs d'appareils de forage ? Pour DrillHeat et pour 2gré, combien sont en service aujourd'hui ? Combien à la fin de l'année, dans les deux cas ?

- **Pierre Brossollet**

DrillHeat, donc filiale à 50-50 avec Eren. C'est 6 appareils aujourd'hui. Ça va le rester, pour l'instant.

DrillDeep, 100% Groupe Arverne. C'est 4 appareils de forage. Pardon, c'est une filiale, excusez-moi, à 80% Groupe Arverne et 20% avec Herrenknecht, nouvellement créée. C'est 3 appareils en service, plus un appareil qui sort du chantier de construction. Un très gros appareil qui a foré sur ADP, le B04, le B18 qui sort du shipyard, du chantier de construction, le MR8000 qui est en contrat chez Storengy et le HH102 qui est en contrat chez Géosel.

Plus de questions ? Écoutez, encore une fois, je vous remercie infiniment d'être venus, de votre intérêt. Et puis je vous propose encore une fois de profiter des personnes du Groupe qui sont là pour continuer à poser vos questions si vous en avez.

Merci.

Bonne fin de journée.

— Applaudissements.