

Acteur référent de l'efficacité énergétique

Avril 2024

Présentation Investisseurs



GROUPE AIRWELL



Les intervenants

2002

Intègre Airwell
comme Directeur
Commercial Export

2014

CEO d'AIRWELL RESIDENTIAL

2017

Reprise de l'entité
AIRWELL DISTRIBUTION
SAS dédiée au marché
français

2021

Rachat de AIRWELL
RESIDENTIAL + entrée
en bourse + constitution
du GROUPE AIRWELL



LAURENT ROEGEL

CEO

5 ans

Responsable
comptabilité chez
Eidos (jeux vidéo)

11 ans

Directrice
Administration &
Finance chez
Cremonini
restauration

2013

Rejoint Airwell en
qualité de CFO



AXELLE LEMAULT

CFO

Acteur français de l'efficacité énergétique pour les marchés résidentiels et tertiaires

+17%
65 M€
Chiffre
d'affaires
2023

+ de **70**
Partenaires
services &
maintenance



110
Collaborateurs

Présent dans
80 pays

+ de **200**
Partenaires
commerciaux

De fournisseur d'équipements ... à créateur de solutions complètes climatiques et thermiques

Offre Produits

Focus B to B
(distribution)
France & Export

Airwell

1947

Une offre de formation

certifiante et qualifiante
pour filière PRO et la
sensibilisation du
CLIENT FINAL

Airwell
ACADEMY

2015

Développement d'une offre de PAC premium

connectée & green
en France
(fabrication interne)

Airwell
INDUSTRIE

2023

Offre
« services »
différenciante
Focus B to C
(client final) France

MA MAISON
HYBRIDE par Airwell

leezy

En développement

UNE TRAJECTOIRE CLAIRE DE MONTÉE DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DU SECTEUR

Un positionnement précurseur comme acteur de l'efficacité énergétique

Offre Services B to C
Maison / bâtiment connecté

Airwell

**EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE**

Domoticiens historiques

Géants du numérique

Spécialistes de la télésurveillance

Opérateurs télécoms

FABRICANTS
CHINOIS

Prix & OEM

 GREE

 Midea

FABRICANTS
CORÉENS

Technologie &
marketing fort

 LG

 SAMSUNG

FABRICANTS
EUROPÉENS

Gros moyens
financiers & réseaux
d'installateurs

 BOSCH

 VIESSMANN

 atlantic

FABRICANTS
JAPONAIS

Haute technologie
& électronique

 DAIKIN

 MITSUBISHI
ELECTRIC

 HITACHI

Offre produits B to B

Notre vision : devenir un acteur référent de l'efficacité énergétique

La mutation de la fabrication de pompes à chaleur en **créateur de solutions éco-thermiques**

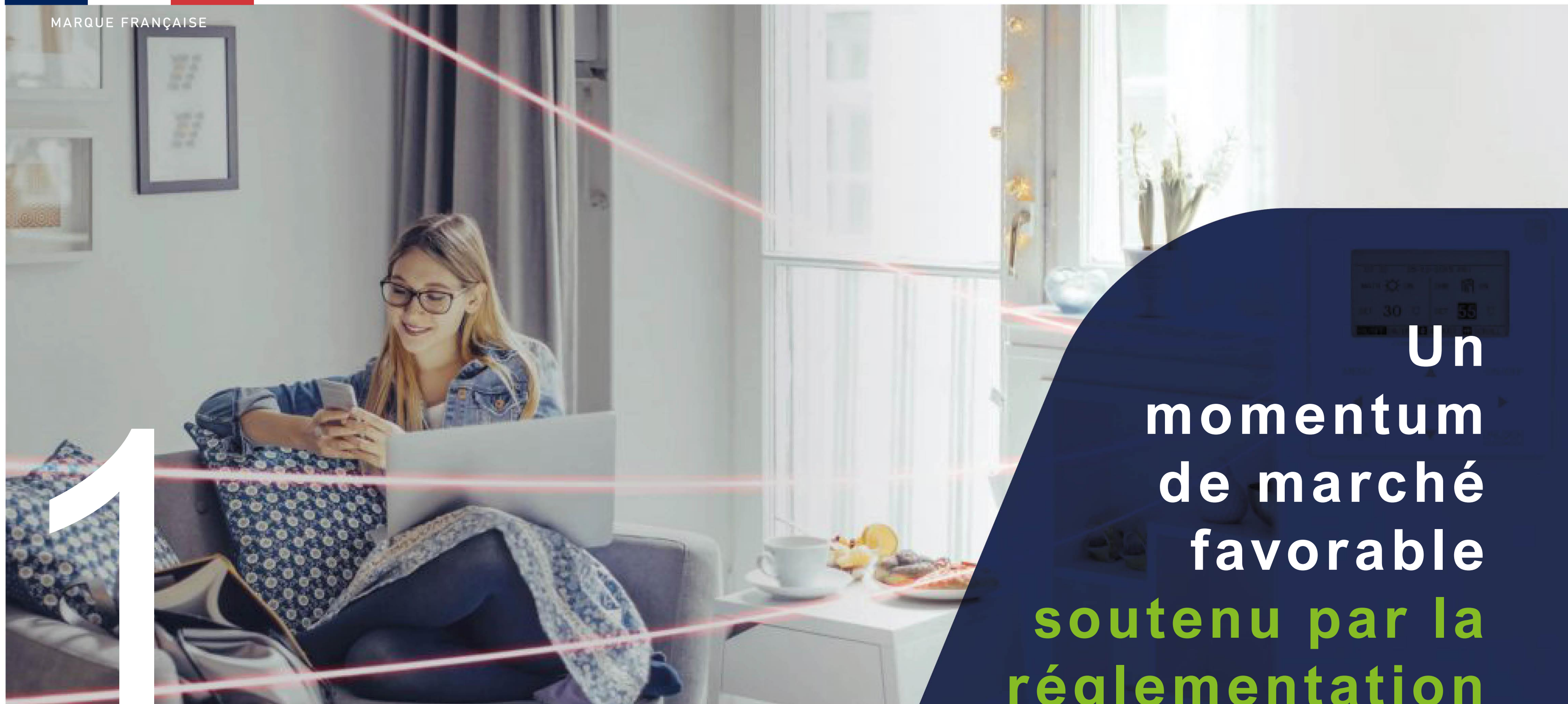
Devenir le leader français des solutions climatiques et thermiques intelligentes

Un marché porté par **la transition énergétique**

Réinventer les usages des consommateurs
Optimiser leur consommation
Favoriser les énergies renouvelables

UNE AMBITION CLAIRE POUR 2025 : **>100 M€ DE CA**

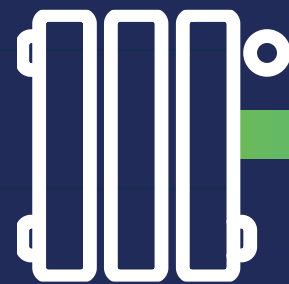
MARQUE FRANÇAISE



Un
momentum
de marché
favorable
soutenu par la
réglementation

GROUPE **AIRWELL**

Solides perspectives du marché des appareils de Chauffage – Ventilation - Climatisation



24%

des GES
juste derrière le
transport (27%)

87%

de la
consommation
énergétique
du segment
résidentiel



50%

du bouquet
énergétique
européen
doit provenir
des ENR



seulement

7%

du parc
installé en
2020 mais

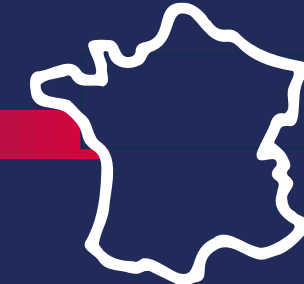
82%

des ventes
prév. en 2025



144
Mds \$

Marché mondial
des CDC
attendu en 2026
(TCAM : +7,5%
2020/26)



7,4
Mds €

(+5,7% vs 2022)
Marché français
en 2023

Des leviers réglementaires puissants

Résidentiel

- Directives européennes – énergies renouvelables (ENR)
- RE 2020
- Subvention MaPrimeRénov
- Certificats d'Économie d'Énergie
- Fioul > biomass - aides de l'ANAH, crédit d'impôt, éco-prêt à taux zéro

- Réduction de la consommation énergétique et de l'empreinte carbone
- Disparition progressive du gaz et du fioul
- Forte incitation à la rénovation
- Réglementation plus exigeante sur l'efficacité énergétique

Tertiaire

- Loi ELAN
- Loi LOM
- Le décret BACS
- Loi Climat et Résilience

Un parc à rénover totalement

D'UNE OPTION À
UNE OBLIGATION
(DEPUIS 2020)

TRANSFORMER UNE
OBLIGATION RÉGLEMENTAIRE
EN UNE OPPORTUNITÉ



Une offre complète de produits à destination
des marchés résidentiels et tertiaires

Chauffage - PAC Air/Air

(murale, console, encastrable, mobile)

Chauffage - PAC Air/Eau

Eau chaude sanitaire

Ventilation (double flux)



Résidentiel



Tertiaire

90% du CA 10% du CA

Prix du « pack rénovation énergétique »
entre 10 000 € et 30 000 € pour une maison standard (150 m²)



Une offre complète de produits à destination des marchés résidentiels et tertiaires

L'alternative **la plus efficace** aux systèmes fonctionnant aux énergies fossiles (pétrole, gaz), tant pour le chauffage que pour le refroidissement.

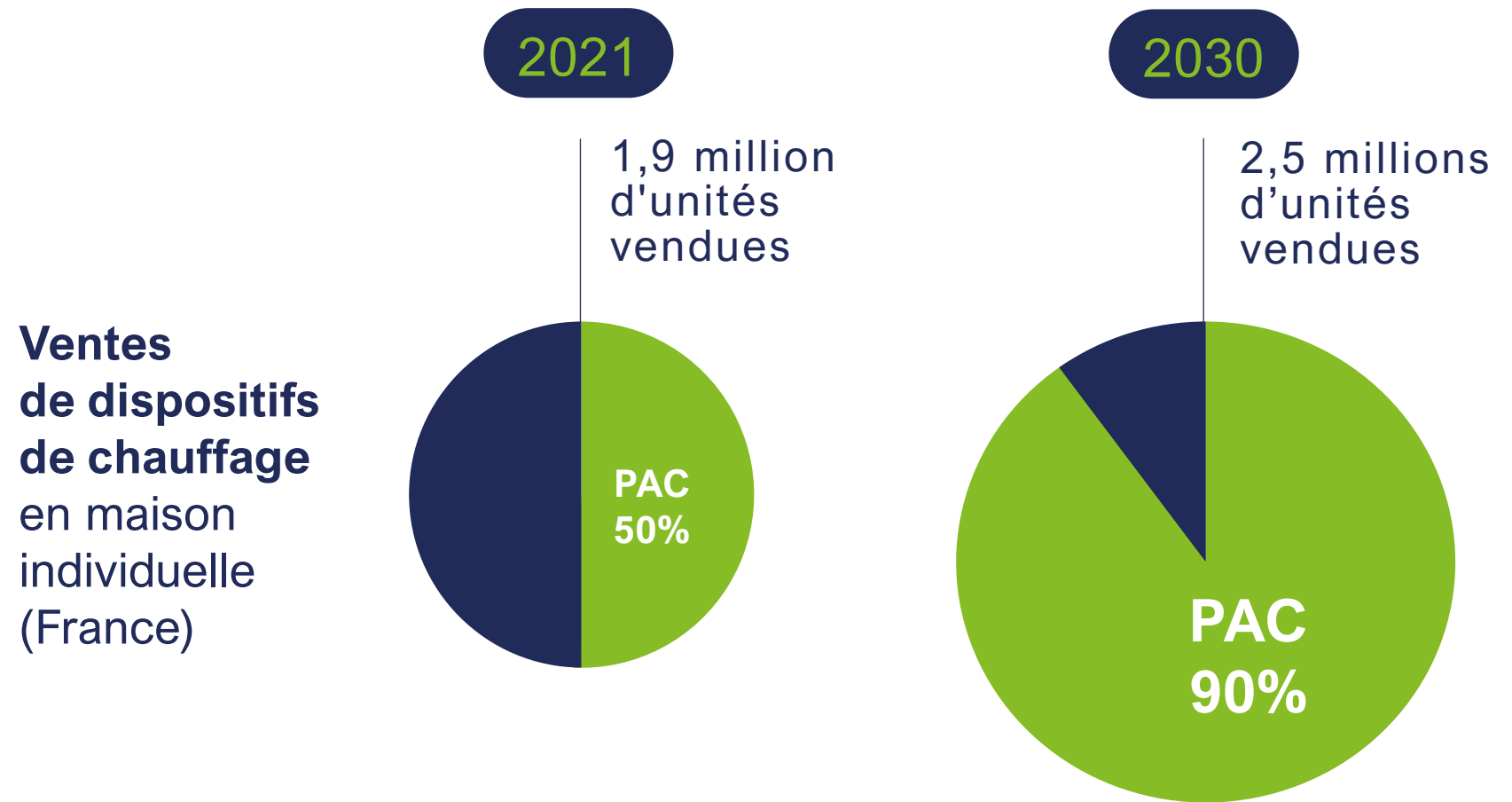
1^{ère} technologie devant le bois ou le photovoltaïque en termes de référencement RGE (Reconnu Garant de l'Environnement).

Une puissance de chauffage et de refroidissement **de 3 à 6 fois supérieure** à la quantité d'électricité utilisée pour leur fonctionnement.



La pompe à chaleur, 1^{er} marché du Groupe

FORTE CROISSANCE DU MARCHÉ SUITE AUX NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS



Ventes de dispositifs de chauffage en maison individuelle (France)

Vente des PAC de 2016 à 2021

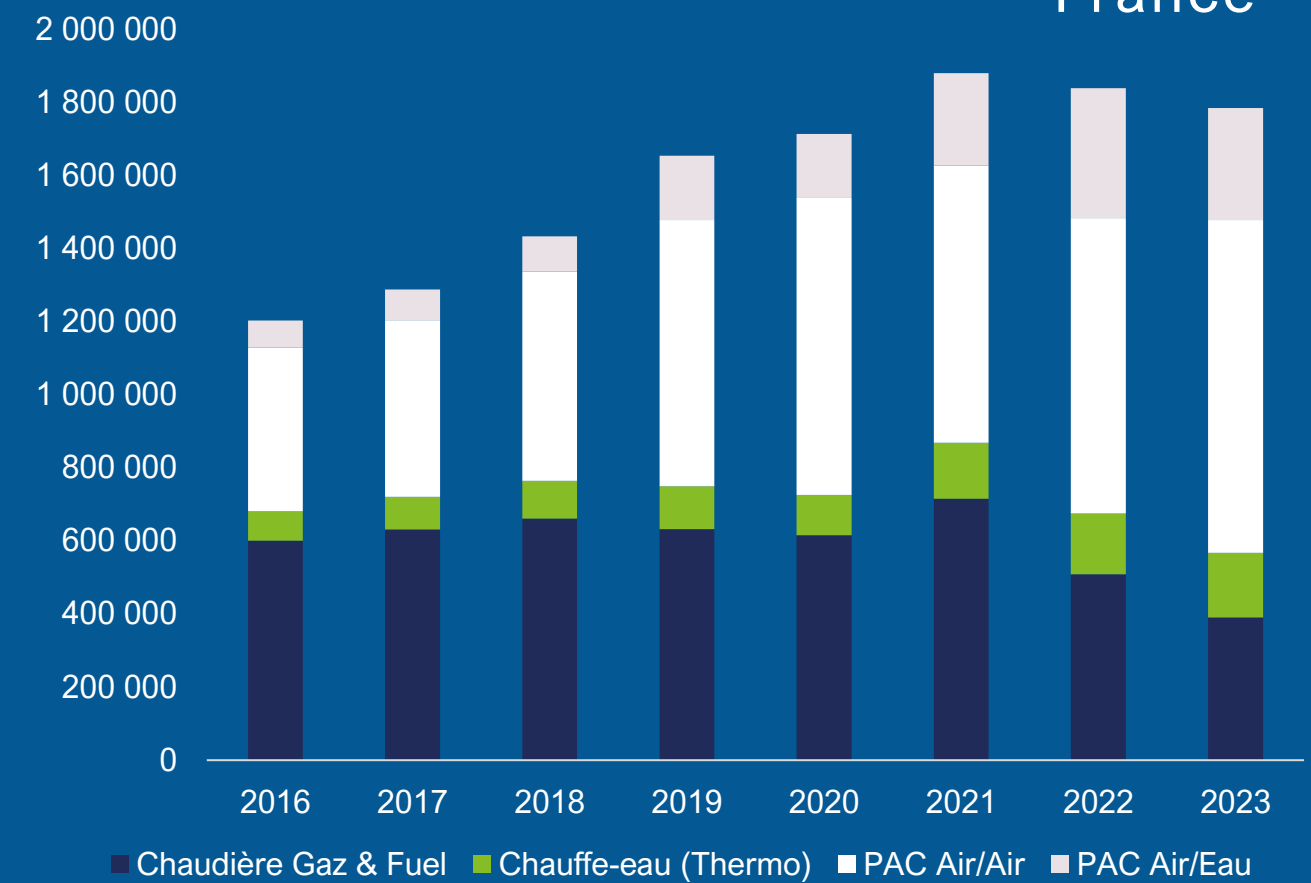
➔ +50%

Renouvellement complet du PARC



augmentation de l'activité service

Ventes annuelles (en unités) par dispositifs de chauffage dans le marché résidentiel en France



Source : Uniclimate

MARQUE FRANÇAISE

2

Une
parfaite
maîtrise de la
chaîne de valeur

GROUPE AIRWELL

Un modèle agile et à effet de levier pour répondre à la croissance de nos marchés



FABRICATION

- Modèle majoritairement Fables (sous-traitance)
- Internalisation en 2023 de la fabrication d'équipements Premium connectés (25 personnes)

Airwell
INDUSTRIE



CONCEPTION MARKETING COMMERCE

- R&D /IOT** (8 personnes)
- Marketing** (4 personnes)
- Commerce/Ventes** (23 personnes)

Airwell



DISTRIBUTION

BtoB (résidentiel et tertiaire)

- 85% Distributeurs/grossistes
- 15% Réseaux d'installateurs (à date 200 formés par Airwell dont 20 membres du réseau maison hybride)

Airwell
ACADEMY

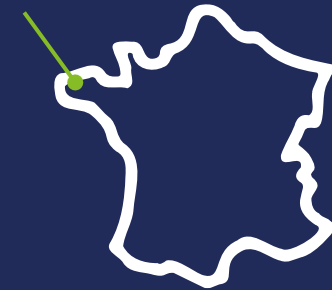
Airwell
GUADELOUPE

Acquisition de Amzair pour maîtriser la chaîne de valeur

AMZAIR
La pompe à chaleur autrement!

Fabricant français de
pompes à chaleur
depuis 1998

Plabennec



1 site en France

25 salariés



1,3 M€ de chiffre d'affaires (2023)

Reprise des actifs et des stocks
(produits et composants)
Pas de reprise des dettes

**Renforcer notre
présence commerciale
dans l'Ouest**
(2 commerciaux)
**+ la maîtrise de
notre innovation**
(4 salariés R&D)

**Enrichissement
de l'offre**
(premium
connectée & green)

Gamme de produits de l'ordre
de 3 000 € à 7 000 €

**Déploiement des
développements
digitaux et de
maintenance
préventive de
AIRWELL
Industrie**

**Intégration au
1^{er} Juillet 2023**



Commercialisation des produits AIRWELL INDUSTRIE sous marque AIRWELL en Septembre 2024.

Une offre de formation pour accélérer la pénétration

**Depuis 2015,
des formations
certifiantes
et qualifiantes
pour la filière
professionnelle
et la vente au
client final**

Un triple objectif :

1. Accélérer la mise en place des nouvelles offres ENR (marché résidentiel) et Maintenance prédictive (Tertiaire)
2. Accompagner la filière (Installateurs / distributeurs...) dans la conduite du changement
3. Répondre au manque de main d'œuvre et à la demande de plus en plus forte de personnel qualifié

**DEUX CENTRES DE FORMATION
MONTIGNY (78) & VALENCE (26)**

PARTENARIAT AVEC



De nouvelles perspectives aux Antilles :


OUVERTURE D'UN SHOWROOM ET UN CENTRE DE FORMATION EN GUADELOUPE

Ouverture d'un showroom à Jarry-Pointe à Pitre et un centre de formation pour accueillir les professionnels de l'univers du chauffage et de la climatisation

Objectifs :

- Former la filière professionnelle du génie climatique aux enjeux de la rénovation énergétique
- Favoriser la transmission de l'expertise de la marque Airwell
- Favoriser la montée en compétence des acteurs de l'univers professionnel du froid aux Antilles

Consolider la présence d'Airwell aux Antilles avec des équipes dédiées pour opérer en direct sur cette zone à potentiel



Inauguration du showroom
Airwell à Jarry-Pointe à Pitre
(Guadeloupe) le 1^{er} février 2024

MARQUE FRANÇAISE

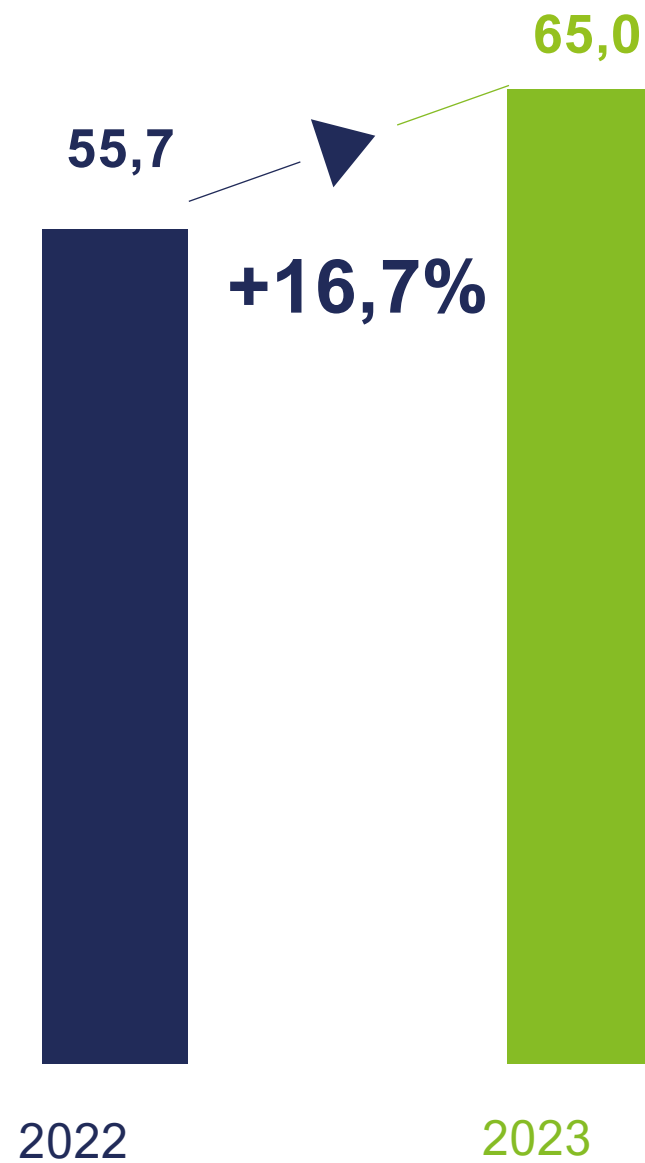
3

Données
financières

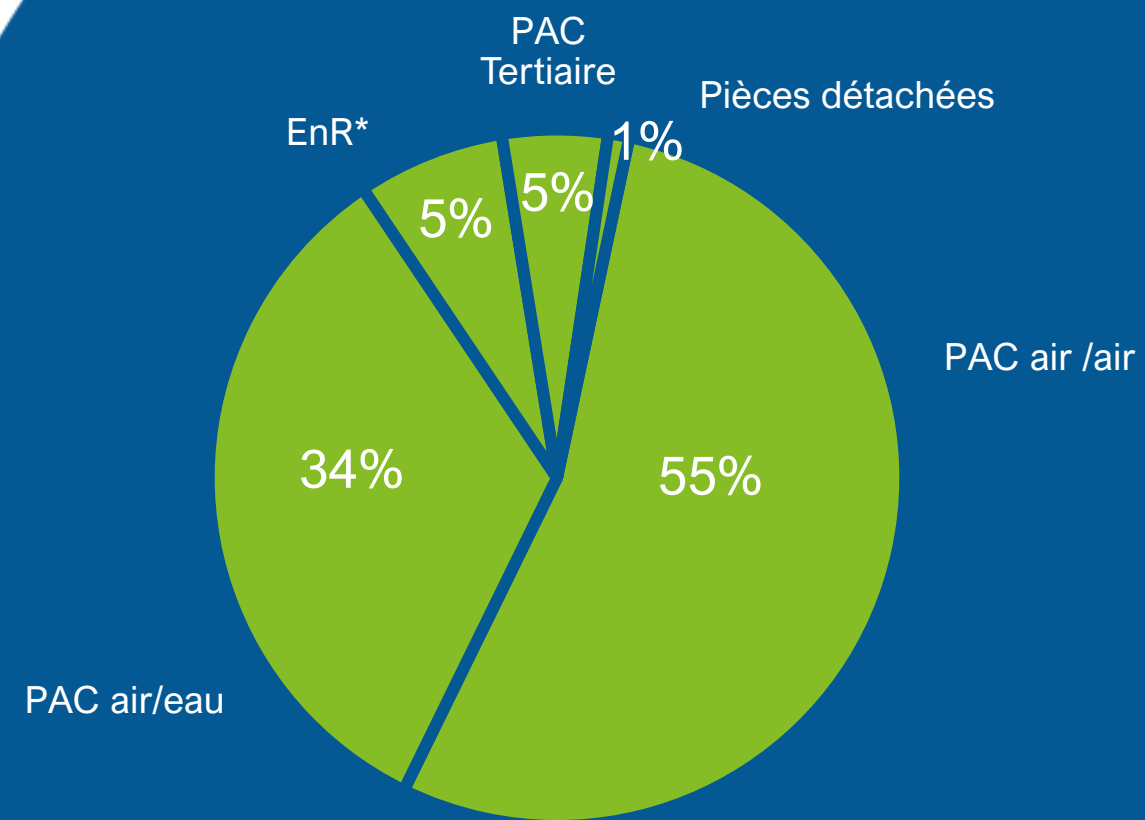
GROUPE AIRWELL

Chiffre d'affaires 2023 record de 65 M€

VENTILATION DE L'ACTIVITÉ 2023



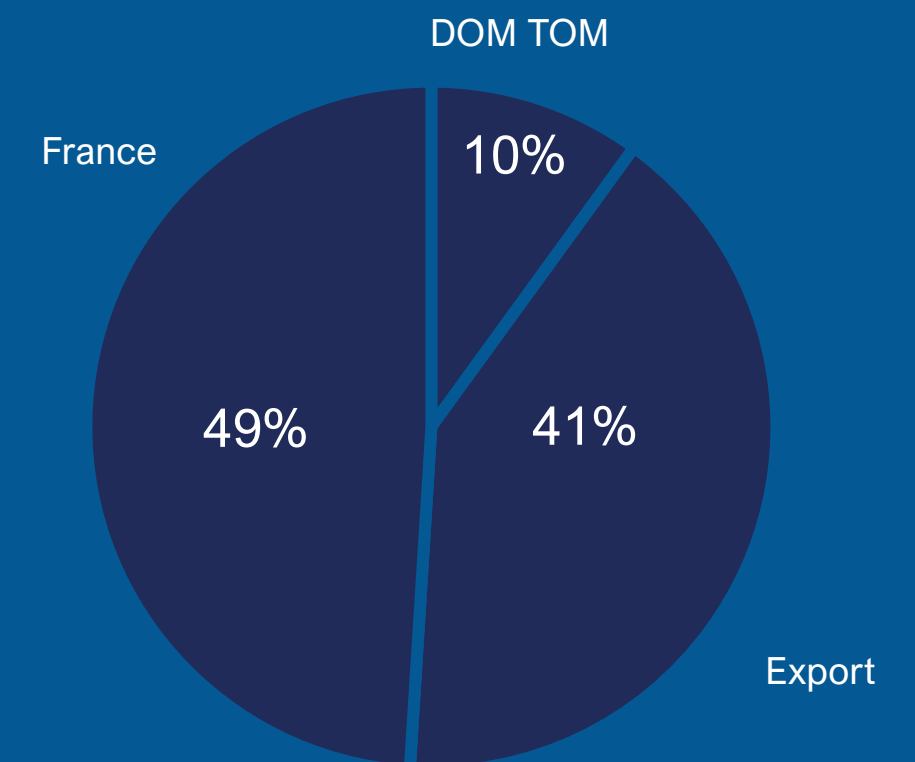
Par produits & marchés



* EnR = panneaux photovoltaïques

Le marché résidentiel représente 95 % des ventes 2023 (avec une hausse significative des PAC air/eau, +57% vs. 2022)

Par zones géographiques



Contribution en hausse de la France (+47%, 1er marché du Groupe)

Compte de résultat simplifié

Forte croissance de l'EBITDA – Marge d'EBITDA 4,8%

K€ - Normes françaises – audités	2022	2023	Var. %	
Chiffre d'affaires	55 742	65 037	+16,7%	Chiffre d'affaires record de 65,0 M€ (+17,0%)
<i>Dont vente de marchandises</i>	<i>54 163</i>	<i>63 078</i>	<i>+16,4%</i>	
Marge brute	17 310	21 261	+22,8%	Marge brute en amélioration de +1,6 pts (mix géographique)
<i>% marge brute</i>	<i>31,1%</i>	<i>32,7%</i>	<i>+1,6 pts</i>	
Coûts Supply Chain et de distribution	3 877	3 047	-21,4%	Bonne maîtrise des coûts de supply chain
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>7,0%</i>	<i>4,7%</i>	<i>- 3,7 pts</i>	
Coûts Marketing / R&D	1 448	2 322	+60,4%	Hausse des coûts marketings et commerciaux dans un contexte de forte croissance d'activité, de lancement de nouvelles offres et intégration d'Airwell Industrie
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>2,6%</i>	<i>3,6%</i>	<i>+1 pts</i>	
Coûts commerciaux	6 978	8 724	+25,0%	
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>12,5%</i>	<i>13,4%</i>	<i>+0,9 pts</i>	En lien avec l'élargissement de la dimension industrielle (site Airwell Industrie et showroom en Guadeloupe) et 0,3 M€ non récurrents (honoraires ponctuels)
Frais généraux	3 185	4 045	+27,0%	
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>5,7%</i>	<i>6,2%</i>	<i>+0,5 pts</i>	Marge d'EBITDA de 4,8 % en ligne avec l'objectif et intégrant un reclassement comptable sur la variation de stocks d'Airwell Industrie (169 K€)
EBITDA	1 822	3 123	+71,4%	
Marge d'EBITDA	3,3%	4,8%	+1,5 pts	Hausse de la charge financière en lien avec l'émission obligatoire de 5 M€
Résultat d'exploitation avant goodwill	1 482	2 237	+50,9%	
Résultat financier	(394)	(883)	ns	Résultat net de 1,4 M€
Résultat exceptionnel	32	(302)	ns	
Impôt sur les bénéfices	411	197	-73,0%	
Résultat net	1 012	1 381	+21,0%	
Résultat net pdg	1 043	1 431	+37,2%	

EBITDA = Résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et provisions et dépréciation des écarts d'acquisition

Bilan actif

ACTIF - K€ - audités	31/12/2022	31/12/2023
Immobilisations incorporelles	4 391	4 576
<i>Dont écarts d'acquisitions</i>	500	500
Immobilisations corporelles	686	1 394
Immobilisations financières	1 239	1 470
Actif immobilisé	6 316	7 440
Stocks et en-cours de productions	12 241	15 244
Clients et comptes rattachés	13 891	18 188
Autres créances et comptes de régularisation	4 863	3 081
Disponibilités	2 070	3 471
Actif circulant	33 064	39 984
Total	39 381	47 423

Nouveaux locaux en Guadeloupe (showroom) & extension siège social

Progression des stocks de PAC air/eau liée à la hausse de la demande et impact Airwell Industrie (0,5 M€)

Hausse des facturations fin de période

Trésorerie disponible de 3,5 M€ à fin 2023

Bilan passif

PASSIF - K€ - audités	31/12/2022	31/12/2023	
Capitaux propres	3 907	10 695	Des capitaux propres renforcés par la levée de fonds de 6,1 M€ (au moment du transfert sur Euronext Growth)
Intérêts minoritaires	-41	-91	
Provisions pour risques et charges	3 184	3 197	Écart d'acquisition d'Airwell Residential
Emprunt et dettes établ. crédits	3 184	2 642	PGE
Emprunts et dettes financières diverses	660	5 000	Emprunt obligataire de 5 M€ en janv. 23 (<i>in fine</i> – échéance 5 ans)
Fournisseurs et comptes rattachés	14 382	11 997	
Dettes fiscales et sociales	2 354	2 355	
Autres dettes et comptes de régularisation	11 752	11 627	Inclus factor 10,9 M€
Total	39 381	47 423	

Total dettes financières : 7 642 K€ / **Gearing maîtrisé de 39% des capitaux propres**

**DES CAPITAUX PROPRES RENFORCÉS PAR LA LEVÉE DE FONDS DE 6,1 M€
UN TAUX D'ENDETTEMENT NET MAÎTRISÉ DE 39% DES CAPITAUX PROPRES**

Tableau de flux comparé

K€ - Normes françaises - audités	31/12/2022	31/12/2023	
Résultat net	1 012	1 381	
Marge brute d'autofinancement	1 253	2 221	Marge brute d'autofinancement solide de 2,2 M€ (+77,2%)
Variation des créances d'exploitation	(4 733)	(1 765)	
Variation des stocks	(2 975)	(2 756)	
Variation des dettes d'exploitation	7 306	(3 824)	
Besoin en fonds de roulement	(401)	(8 345)	Hausse ponctuelle du BFR qui s'explique par un effet stocks (dont 0,5 M€ sur Airwell Industrie) et une baisse du poste fournisseur (paiements anticipés accordés de façon exceptionnelle à certains fournisseurs).
Flux net de trésorerie généré par l'exploitation	852	(6 124)	
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	411	(1 631)	Poursuite des investissements R&D (notamment application Air Home), dépenses informatiques et aménagements de bâtiments (siège social, nouveau showroom Guadeloupe)
acquisitions/cessions d'immobilisations net	(518)	(1 400)	
var. des immobilisations financières	(107)	(231)	
Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement	(1 103)	9 156	
Augmentation de capital	1 500	5 357	Augmentation de capital (6,1 M€ brut) et emprunt obligataire en Janvier 23 (5 M€)
Nouveaux emprunts	820	5 111	
Remboursements d'emprunts	(3 423)	(1 312)	
Variation de trésorerie	161	1 401	
Trésorerie d'ouverture	1 909	2 070	
Trésorerie de clôture	2 070	3 471	

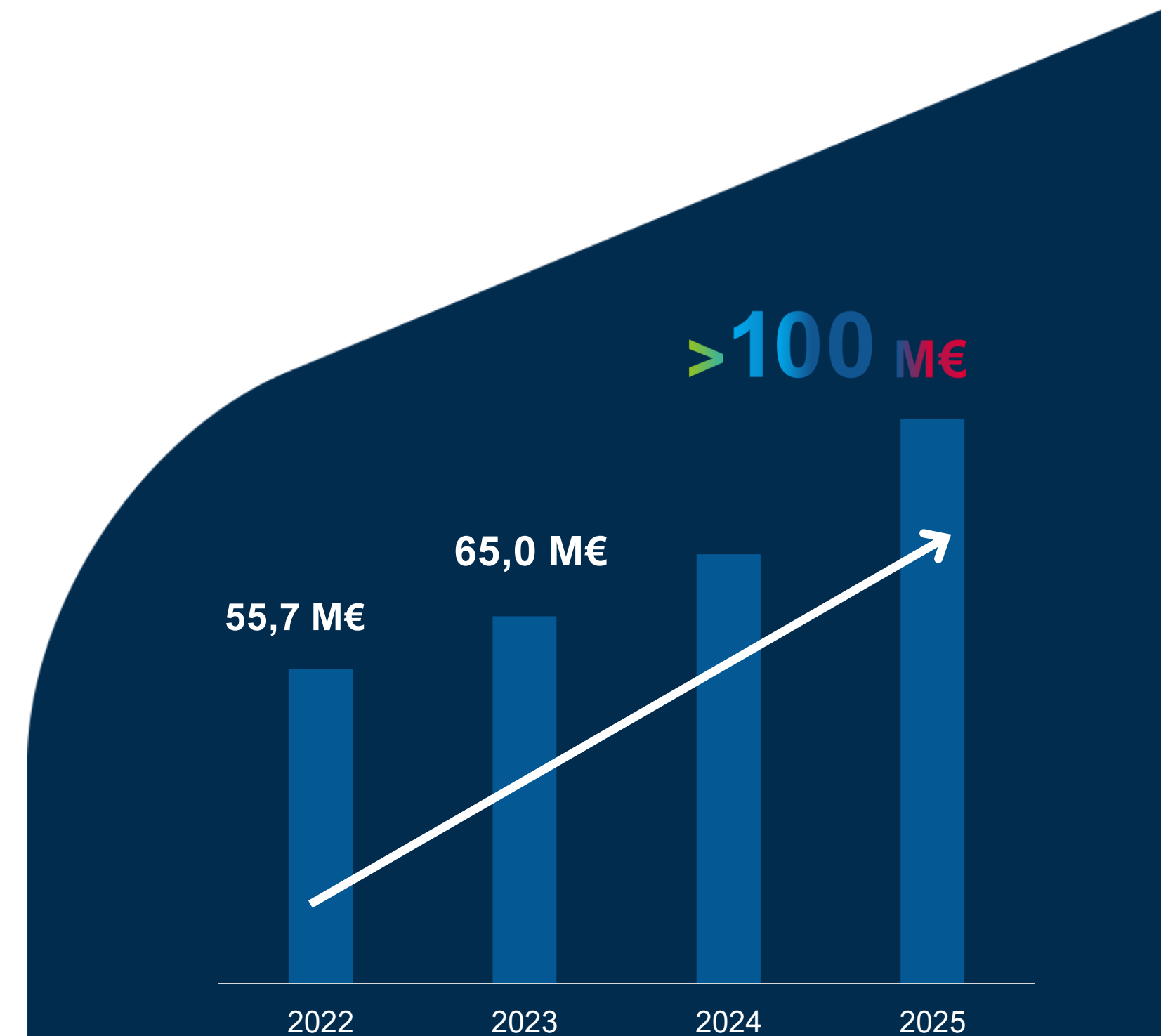
Nos perspectives

2024

- **CA 2024 : croissance à deux chiffres** par rapport à 2023 tirée par la dynamique de la France
- **Lancement des nouvelles offres**, « Ma Maison Hybride » et une offre de financement de la rénovation énergétique pour le secteur résidentiel.
- **Un niveau d'investissements soutenu (de l'ordre de 2,5 à 3 M€) notamment sur Airwell Industrie** pour préparer de nouvelles offres et être un acteur des grands enjeux du « Made in France »

Des drivers toujours solides sur nos marchés :

- **Un marché dynamique** en France porté par des réglementations fortes et incitatives
- **Une demande forte** pour des solutions d'efficacités énergétiques globales
- **Une capacité à pénétrer le marché** des Antilles en direct



UNE AMBITION CLAIRE : >100 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2025
ET UNE MARGE D'EBITDA SUPÉRIEURE A 5%

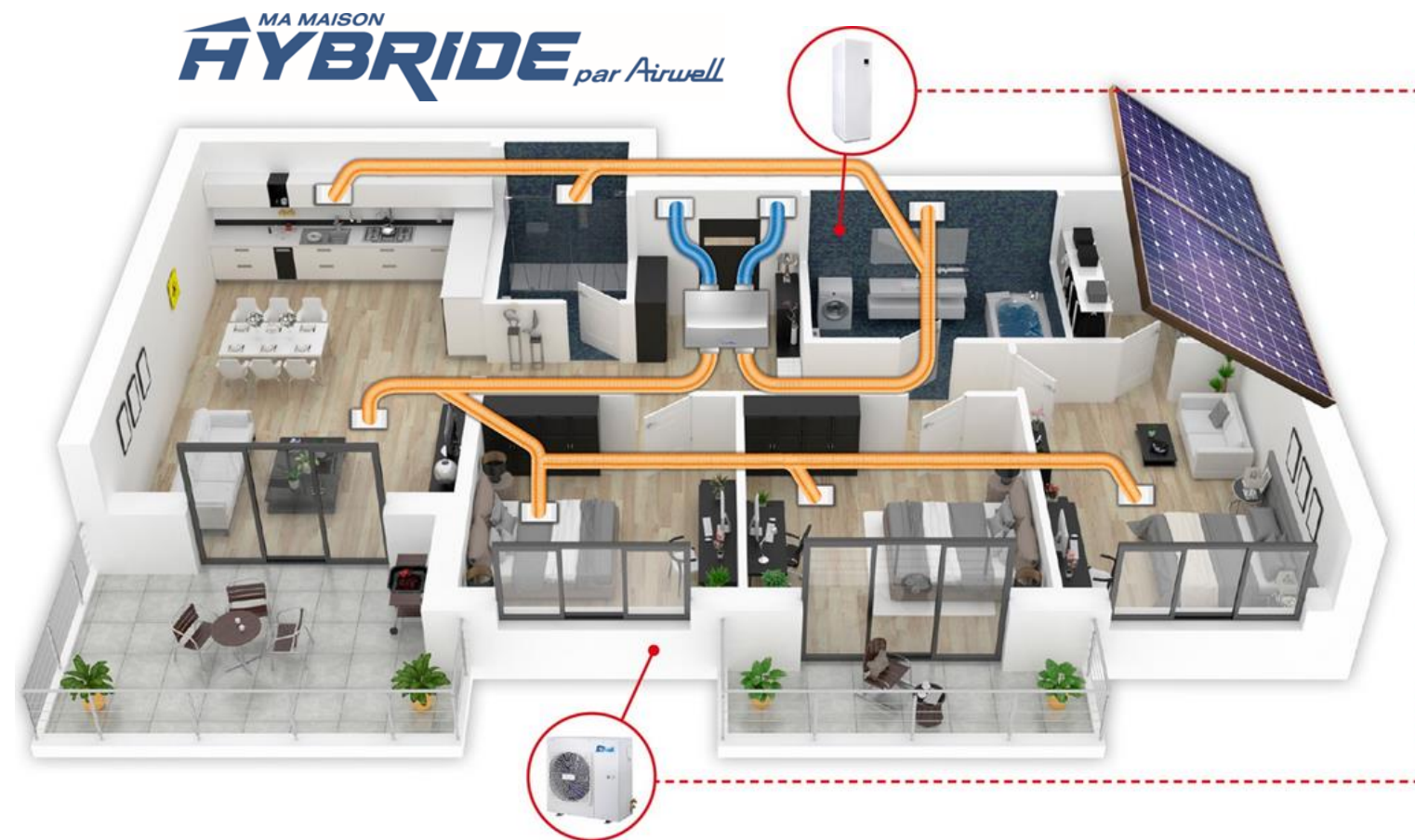
MARQUE FRANÇAISE

4

Les
relais de
croissance :
Les solutions
éco-thermiques
pour le résidentiel

GROUPE AIRWELL

De nouvelles offres servicielles en cours de lancement sur le marché du résidentiel



OFFRE EN COURS D'ENRICHISSEMENT

Contrôle & pilotage à distance pour améliorer sa performance énergétique (maison connectée)

leezy



LANCEMENT COURANT 2024

Leasing énergétique (une offre OPEX (pas d'achat) avec équipements et maintenance)

La Maison Hybride

UN SERVICE ÉCO-THERMIQUE GLOBAL, INTELLIGENT ET CONNECTÉ POUR LA MAISON 3 FOIS MOINS ÉNERGIVORE

THERMODYNAMIQUE

- Pompe à chaleur A/A
- Gainable multizone
- Pompe à chaleur A/O
- Ballon thermo.
- VMC
- Accessoires

Airwell

SOLAIRE

- Panneaux photovoltaïques
- Panneaux thermiques
- Panneaux hybrides

Air Solar
SOLUTIONS
UNE MARQUE DU GROUPE AIRWELL

I/O & DATA

- Produits connectés
- Capteurs connectés
- Bornes de recharge
- Comptage énergie
- Interface
- Passerelle

ovoltis

LACROIX

legrand

FINANCEMENT

- Offre de leasing avec optimisation de la performance énergétique
- Économie d'énergie compensant les loyers

leezy

Consommation électrique moyenne d'une maison de 100 m² tout électrique sans panneau photovoltaïque

20 000 kWh > 6 730 kWh

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

- Scénarii
- Algorithmes

cea

Airwell

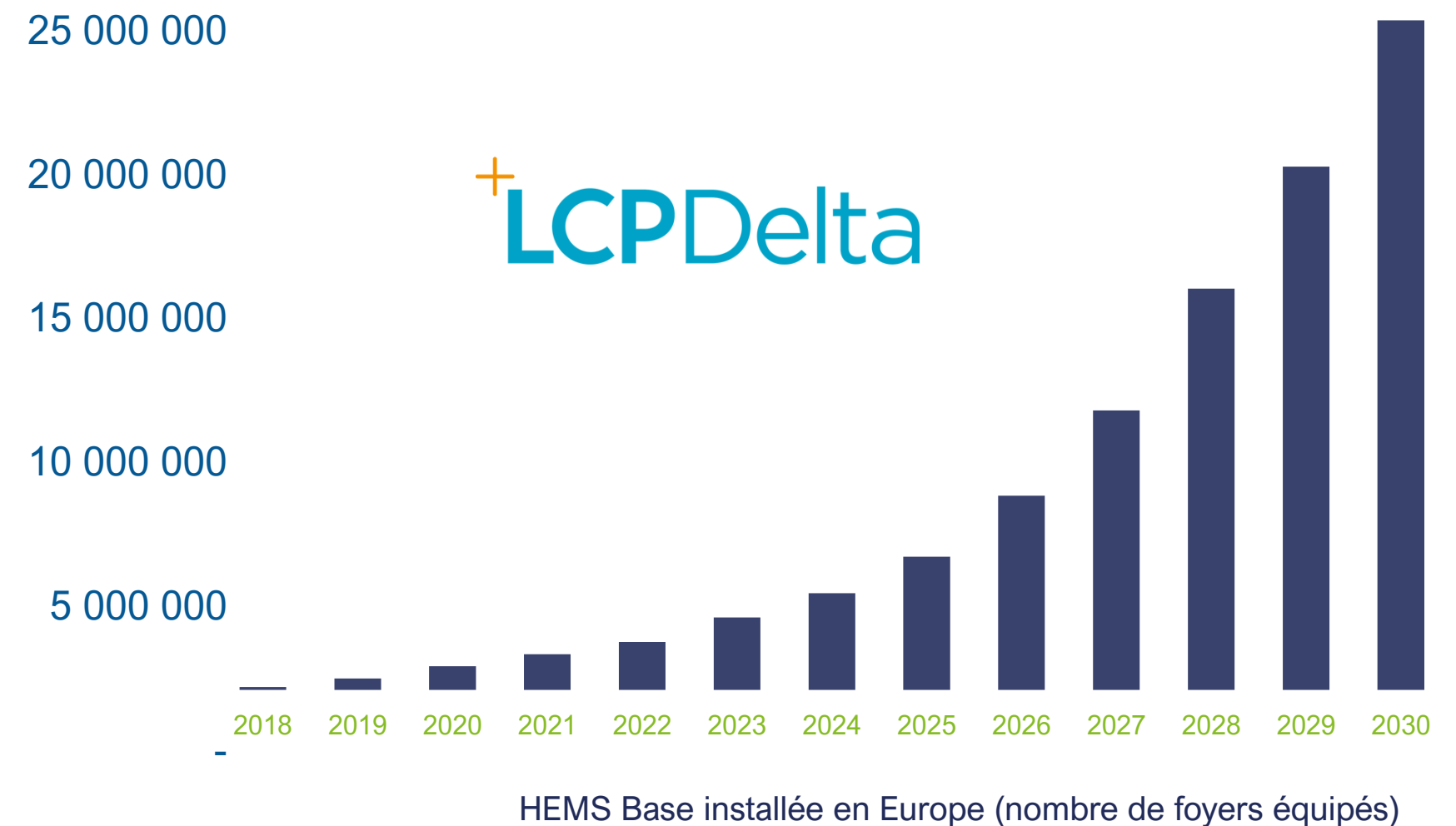


Une stratégie qui s'inscrit dans une priorité croissante : la gestion de l'énergie

Une orientation croissante vers le service où **le produit ne sera plus que le composant d'un écosystème intelligent**

- **Hausse régulière de clients désireux de mieux maîtriser leur consommation globale** pour limiter leur empreinte carbone et réduire leur facture énergétique.
- **Développement de la domotique :** intégration de l'Intelligence Artificielle et de la connectivité dans les nouvelles offres.
- **Effet Covid porteur :** investissements croissants dans l'habitat.

La croissance des Home Energy Management System en Europe



MARQUE FRANÇAISE

5

Stratégie
et perspective

GROUPE AIRWELL

Les axes de développement



INVESTISSEMENTS

POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT
des offres innovantes
(IOT – I/A)

PARTENARIATS

ACCÉLÉRATION DE LA DYNAMIQUE COMMERCIALE
et des partenariats
Nouveaux recrutements

DÉPLOIEMENT DES SERVICES

DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ DE SERVICE
(maintenance, abonnement...)

CONQUÊTE DE PARTS DE MARCHÉS

DÉVELOPPEMENT DE L'INTERNATIONAL

UNE STRATÉGIE OFFENSIVE SUR LE MARCHÉ DE LA RÉNOVATION GLOBALE

Nos atouts

1

Une
marque
forte en
France et
dans le
monde

2

Un
marché
sous
jacent
colossal

3

Des politiques
environnementales
françaises et
européennes très
favorables

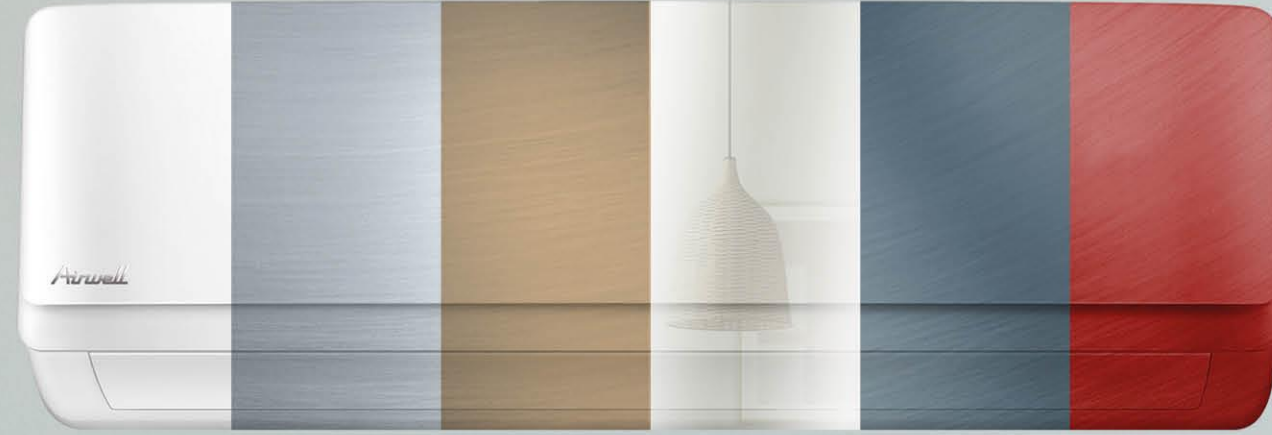
4

Une
stratégie
innovante

5

Une large
gamme de
produits et
de services
associés

MARQUE FRANÇAISE



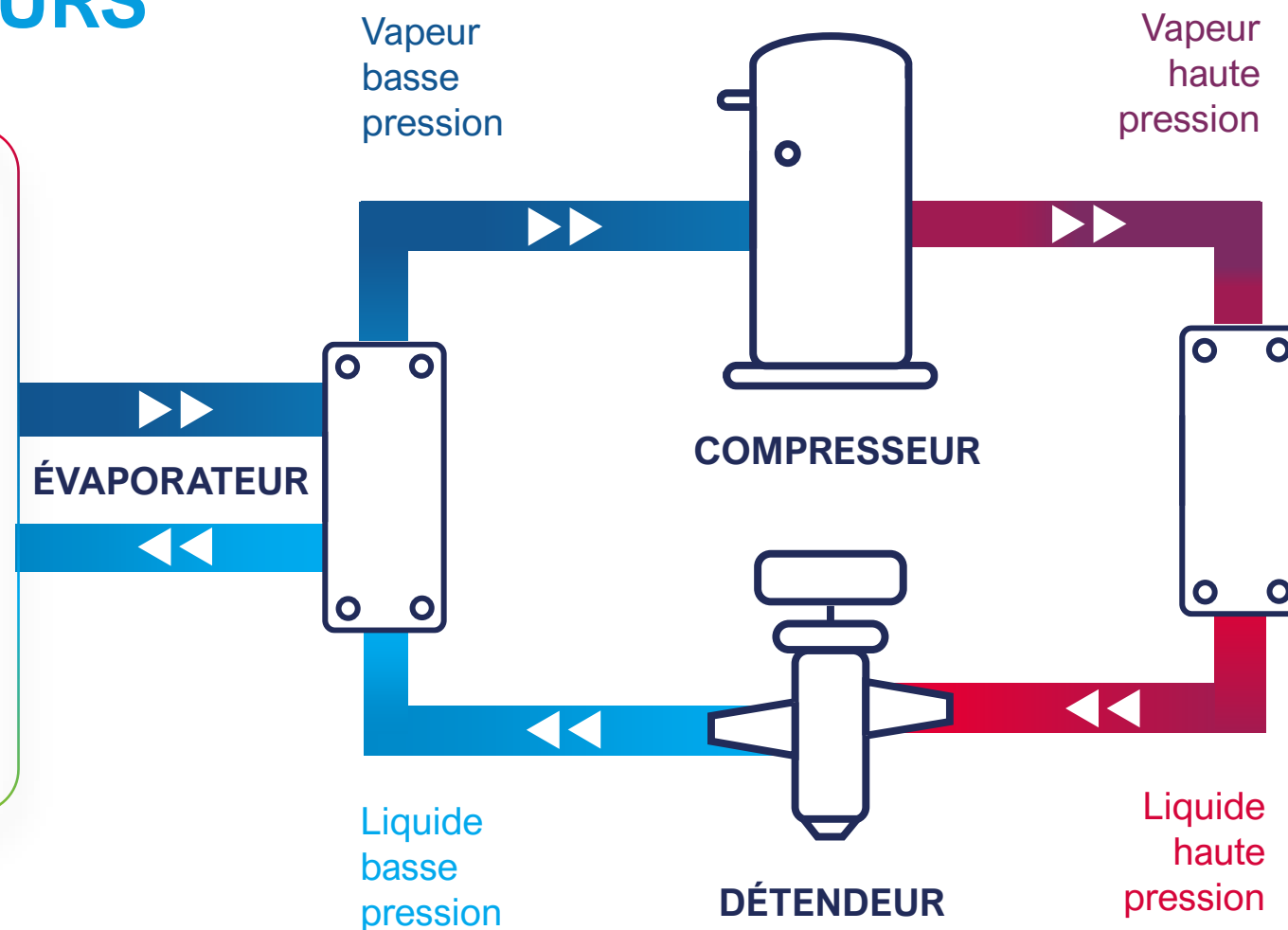
6

GROUPE **AIRWELL**

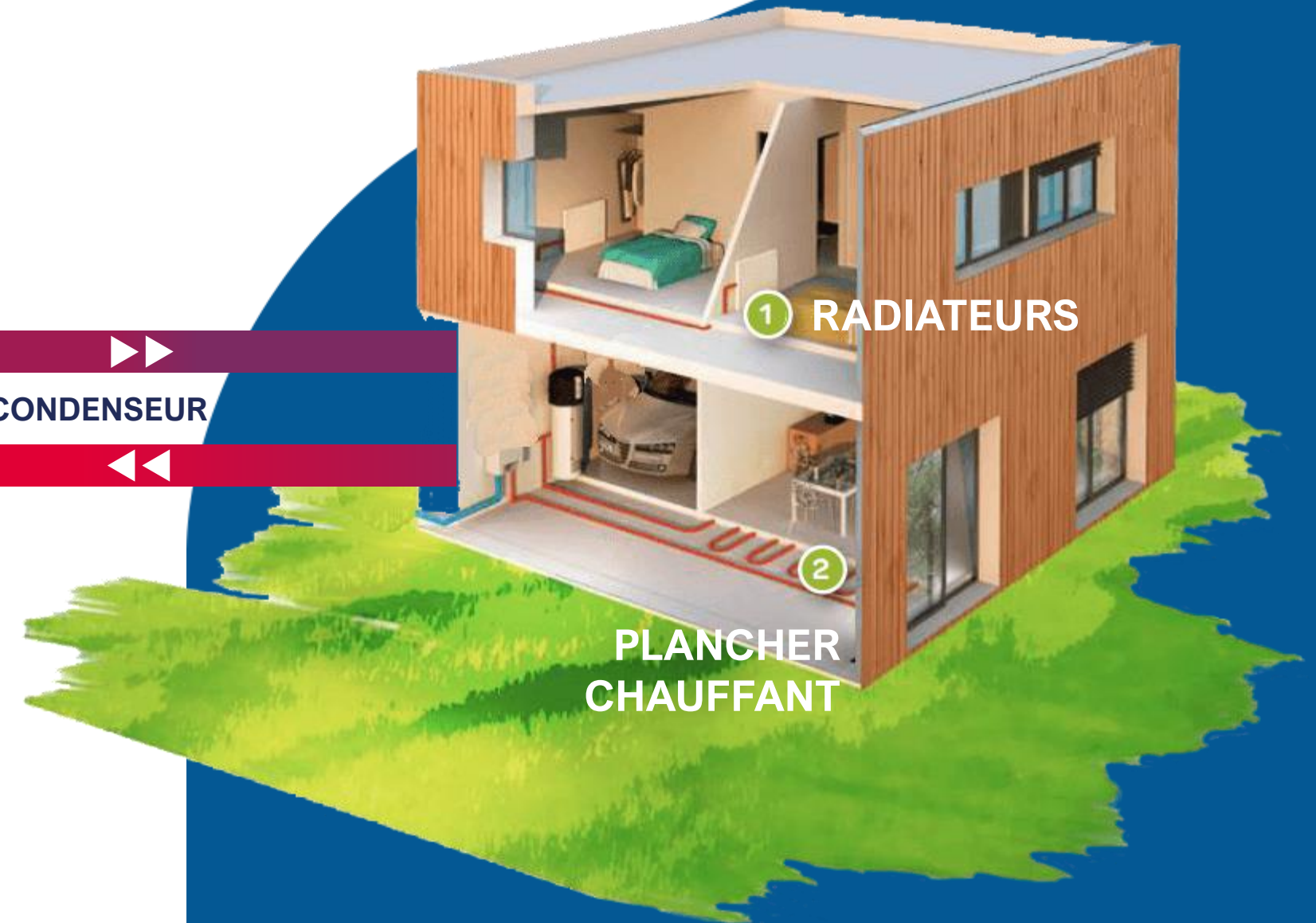
Annexes

Pompe à chaleur (PAC) : principes de fonctionnement

**CAPTEURS
EXTÉRIEURS**



**ÉMETTEURS
INTÉRIEURS**



Gouvernance



LAURENT ROEGEL

CEO



AXELLE LE MAOULT

Directrice administrative
et financière



PHILIPPE CORMIER

(administrateur indépendant)

Directeur du Réseau
Entreprendre des Yvelines



ANNE IMBERT

(administratrice indépendante)

VP Marque et Contenus
Orange



STÉPHANIE LE BEUZE

(administratrice indépendante)

Fiche boursière et actionnariat

Euronext Growth

ISIN : FR0014003V77

Mnémonique : ALAIR

Compartiment boursier : Euronext Growth

Éligible au PEA et PEA-PME

Nombre d'actions : 6 083 542

Cours au 15 avril 2024 :

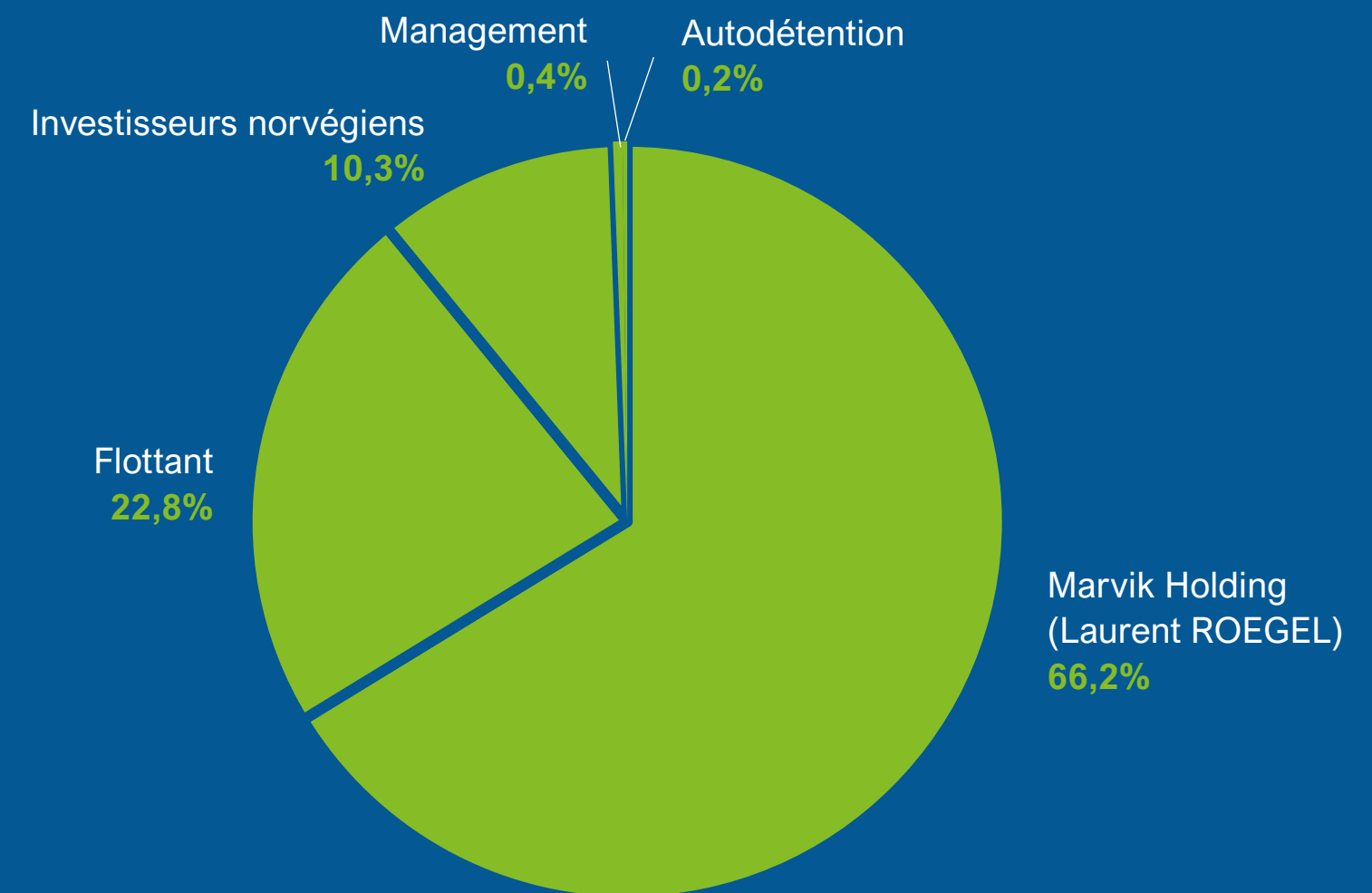
5,30 €/action

Capitalisation au 15 avril 2024 :

32,2 M€

RÉPARTITION DE L'ACTIONNARIAT

Répartition du capital au 31 décembre 2023



CONTACTS

DIRECTION GÉNÉRALE

Laurent ROEGEL
01 76 21 82 70
investisseurs@airwell.com

LISTING SPONSOR

Rodolphe OSSOLA
01 56 69 61 86
rodolpheossola@atoutcapital.com

COMMUNICATION FINANCIÈRE

Anne-Pauline PETUREAUX
01 53 67 36 72
apetureaux@actus.fr

MERCI POUR VOTRE ATTENTION

GROUPE **AIRWELL**

