Acteur référent de l'efficacité énergétique

Avril 2025

Présentation Investisseurs

MEMBRE DE LA COMMUNAUTÉ DU COQ VERT

bpifrance Entreprise Innovante

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

AXELLE LEMAOULT

CFO

5 ans Responsable comptabilité chez Eidos (jeux vidéo)

11 ans Directrice Administration & Finance chez Cremonini restauration

2013 Rejoint Airwell en qualité de CFO

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

51 M€

Chiffre d'affaires 2024

+ de **70**

Partenaires services & maintenance

113

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 cours

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

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

FABRICATION

- Modèle majoritairement Fabless (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 (3 personnes)

Commerce/Ventes (25 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

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

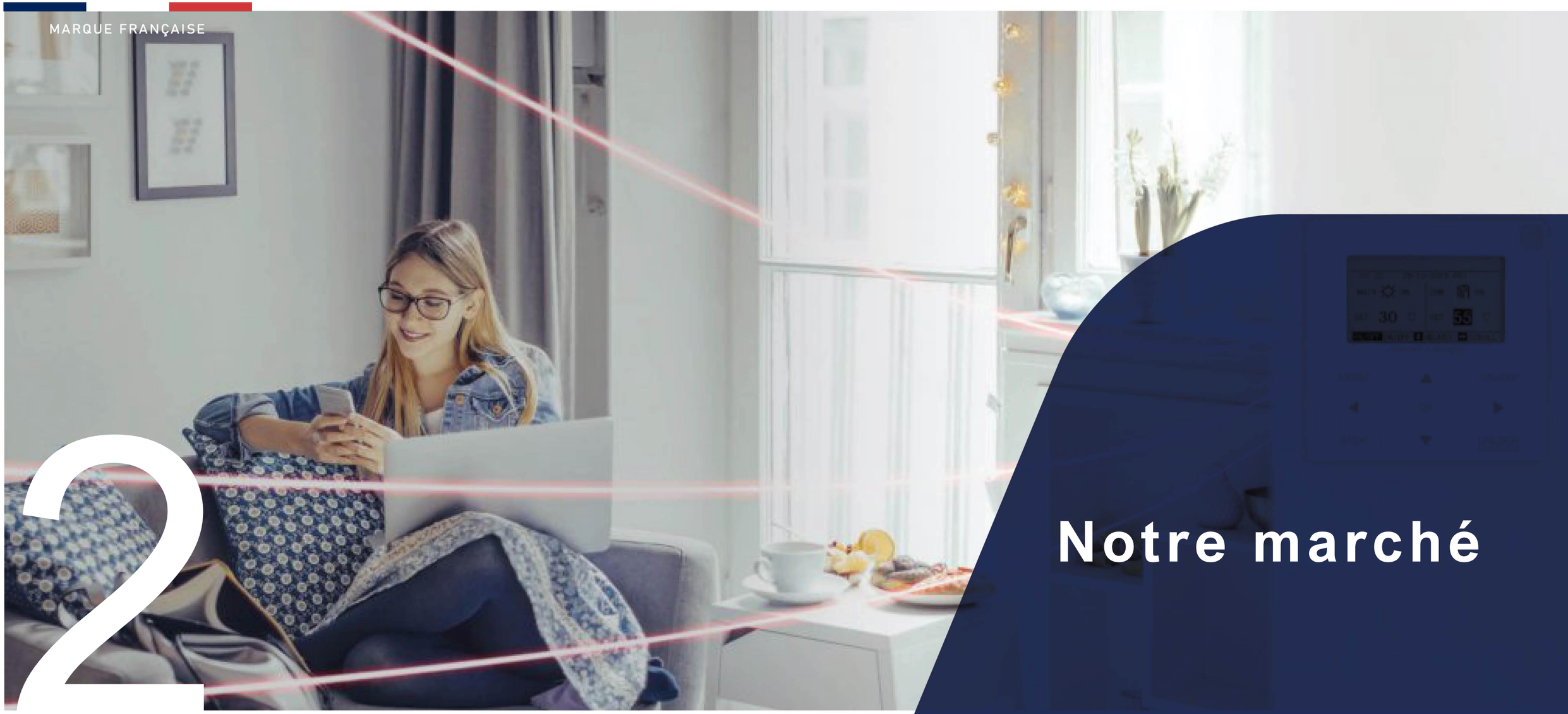
Devenir le leader français des solutions climatiques et thermiques intelligentes

Un marché porté par la transition énergétique

Réinventer les usages des consommateurs

Optimiser leur consommation

Favoriser les énergies renouvelables



2 Notre marché

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

18%

du parc installé mais

82%

des ventes prév. en 2025

294

Mds $

Marché mondial des CDC en 2023 (TCAM : +5,6% 2024-2032)

7

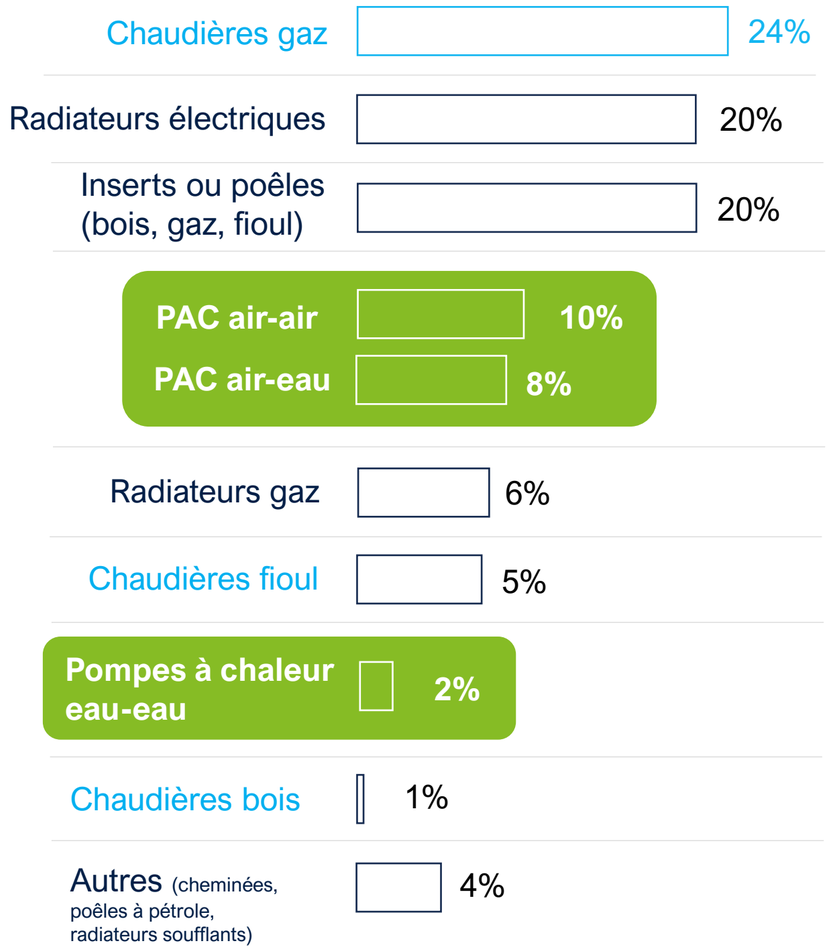
Mds €

Marché français en 2024

Sources :
Global Market Insight
Mordor Intelligence (2022-2027 : Marché des équipements CVC – Croissance, tendances, impact du COVID-19 et prévisions
Xerfi

Focus France

PARC INSTALLÉ



Source : ThermPresse / Lundi 17 juin 2024

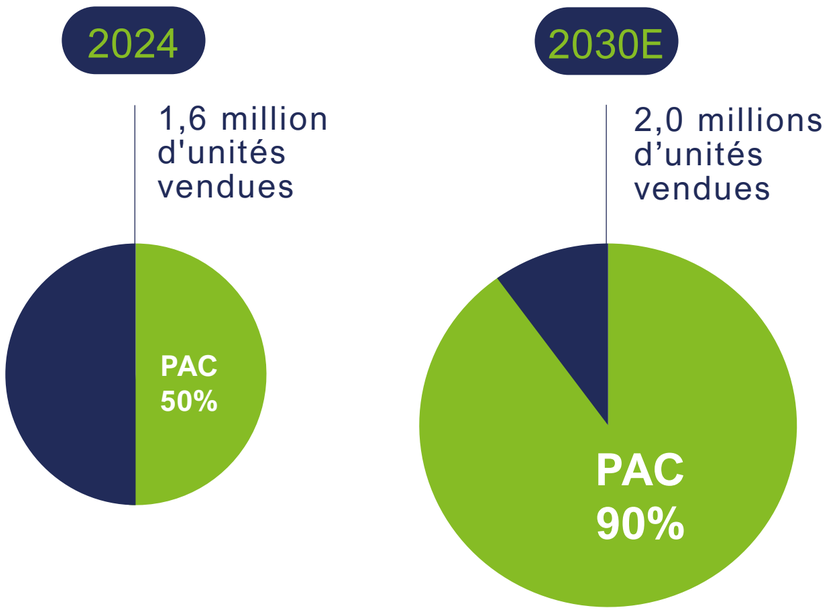
- **Choix de l'équipement : les critères principaux**
  facilité d'utilisation et confort de chauffe
- **Un engagement social et environnemental croissant**
  - 44% se voient comme des "ambassadeurs engagés et prescripteurs", contre 30% il y a 2 ans
  - 42% se classent parmi des "Consom'acteurs" par la transition énergétique vs 54% en 2022 et que 14% se déclarent indifférents et peu concernés (vs 17% en 2022).

LA RÉPARTITION DU PARC DE RÉSIDENCES PRINCIPALES DES PROPRIÉTAIRES DU PANEL MONTRE QUE 19% DES FRANÇAIS UTILISENT DES POMPES À CHALEUR

La pompe à chaleur, 1er marché du Groupe

POTENTIEL DE CROISSANCE DU MARCHÉ SUITE AUX NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS

Ventes de dispositifs de chauffage en maison individuelle (France)



+25%

de vente d'unites attendues entre 2024 à 2030 sous l'effet notamment des réglementations

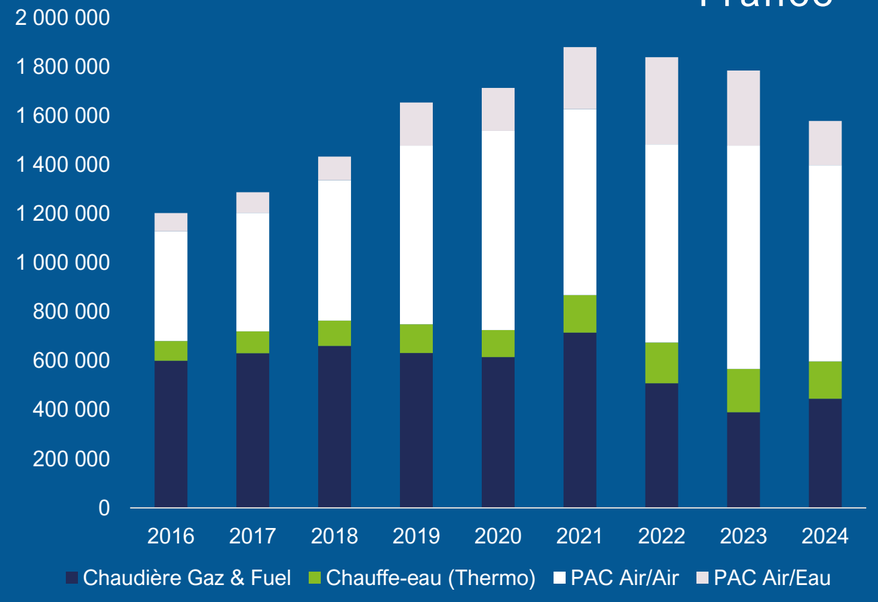
Renouvellement complet du PARC

=

augmentation de l'activité service

Source : Uniclima - Société

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



Source : Uniclima

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)

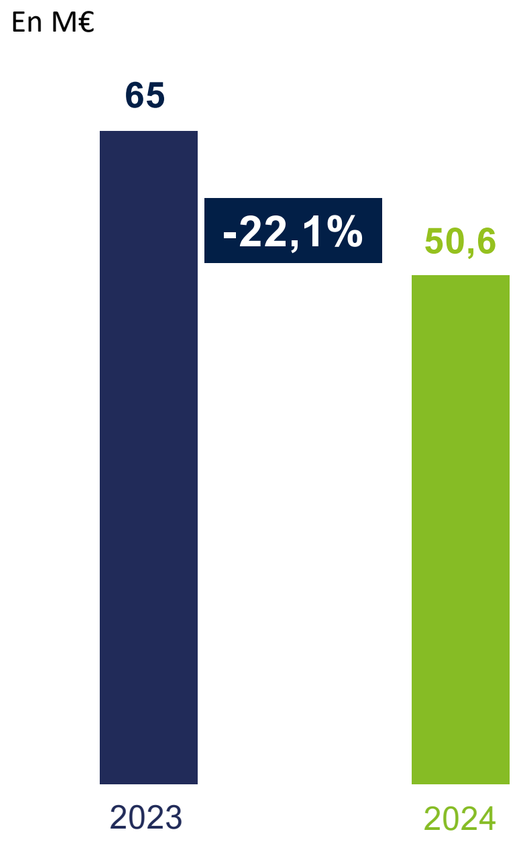
MARQUE FRANÇAISE

3

Données financières

GROUPE AIRWELL

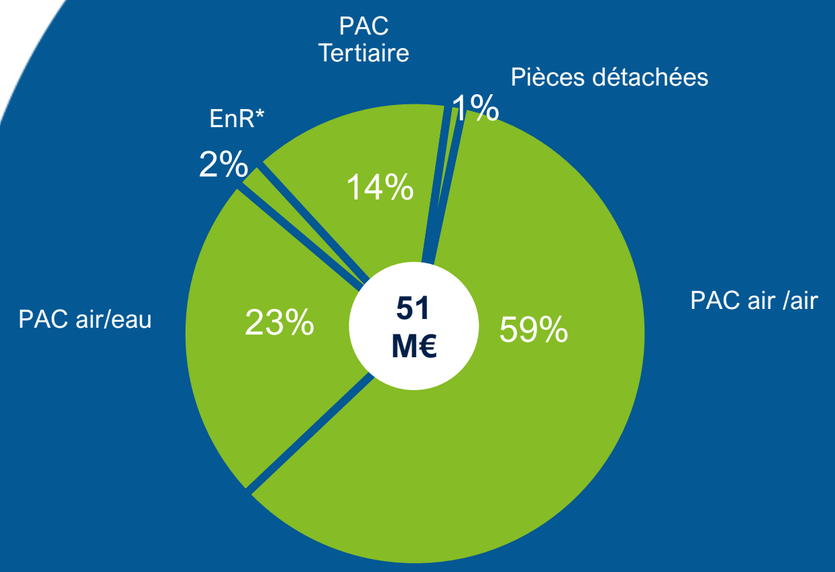
Chiffre d’affaires 2024



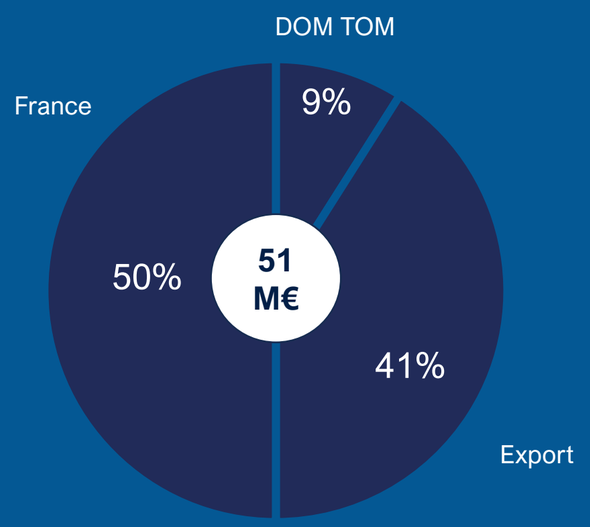
Un contexte de marché très dégradé en 2024 après plusieurs années de forte croissance, sous l’effet notamment d’un marché immobilier en berne. En France, le marché de la pompe à chaleur Air/Eau est en baisse de l’ordre de -46% (source : UNICLIMA), une tendance comparable au niveau européen.

VENTILATION DE L’ACTIVITÉ 2024

Par produits & marchés



Par zones géographiques



* EnR = panneaux photovoltaïques

Le marché résidentiel représente 86 % des ventes 2024

Compte de résultat simplifié

K€ - Normes françaises - audités	2023	2024
Chiffre d'affaires	**65 037**	**50 632**
Dont vente de marchandises	*63 078*	*49 794*
Marge brute	**21 261**	**18 193**
% marge brute	*32,7%*	*35,9%*
Coûts Supply Chain et de distribution	**3 047**	**3 666**
% du chiffre d'affaires	*4,7%*	*7,2%*
Coûts Marketing / R&D	**2 322**	**2 844**
% du chiffre d'affaires	*3,6%*	*5,6%*
Coûts commerciaux	**8 724**	**8 367**
% du chiffre d'affaires	*13,4%*	*16,5%*
Frais généraux	**4 045**	**4 522**
% du chiffre d'affaires	*6,2%*	*8,9%*
EBITDA ajusté	**3 123**	**(1 205)**
Marge d'EBITDA ajustée	**4,8%**	**-**
Résultat d'exploitation avant goodwill	**2 237**	**(2 078)**
EBIT ajusté	**2 763**	**(1 419)**
Résultat financier	(883)	(1 022)
Résultat exceptionnel	(302)	74
Impôt sur les bénéfices	197	(659)
Résultat net	1 381	(1 708)
Résultat net pdg	**1 431**	**(1 708)**

Chiffre d'affaires de 50,6 M€ dans un marché de la pompe à chaleur dégradé

Marge brute en hausse de +3,2 points qui reflète la bonne tenue des marges et le mix produit

Coûts de stockage et logistique transports maritimes

Les coûts marketings et commerciaux tiennent compte du lancement de nouvelles offres et l'intégration en année pleine d'Airwell Industrie (depuis juillet 2023)

Elargissement de la dimension industrielle (site Airwell Industrie, showroom en Guadeloupe, entrepôt en Guyane)

EBITDA ajusté en ligne avec les annonces

Des résultats 2024 qui reflètent la baisse d'activité dans un marché dégradé, et la poursuite des investissements sur nos nouvelles offres.

La société communique désormais sur la notion d' « EBITDA ajusté » par plus de clarté sur la définition employée. EBITDA ajusté = résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciation des écarts d'acquisition retraité des dotations et reprises d'amortissement, dépréciations et provisions.

Bilan actif

ACTIF - K€ - audités	31/12/2023	31/12/2024
Immobilisations incorporelles	4 576	4 930
Dont écarts d'acquisitions	*500*	*500*
Immobilisations corporelles	1 394	1 477
Immobilisations financières	1 470	1 306
Actif immobilisé	**7 440**	**7 712**
Stocks et en-cours de productions	15 244	17 280
Clients et comptes rattachés	18 188	14 006
Autres créances et comptes de régularisation	3 081	5 373
Disponibilités	3 471	1 870
Actif circulant	**39 984**	**38 529**
Total	**47 423**	**46 241**

1,1M€ de nouveaux investissements dont 400K€ pour le projet digital et 260K€ pour la chambre froide solaire autonome

Inclus 310 K€ Synerpod

Site aux Antilles

Trésorerie disponible de 1,9 M€

Bilan passif

PASSIF - K€ - audités	31/12/2023	31/12/2024
Capitaux propres	**10 695**	**8 901**
Intérêts minoritaires	-91	-
Provisions pour risques et charges	3 197	3 345
Emprunt et dettes établ. crédits	2 642	2 333
Emprunts et dettes financières diverses	5 000	5 000
Fournisseurs et comptes rattachés	11 997	12 926
Dettes fiscales et sociales	2 355	2 457
Autres dettes et comptes de régularisation	11 627	11 279
Total	**47 423**	**46 241**

Écart d'acquisition d'Airwell Residential

PGE

Emprunt obligataire de 5 M€ en janv. 23 (*in fine* – échéance 5 ans)

Total dettes financières : 7 333 K€/

Endettement net maîtrisé à 5,4 M€ au 31 décembre 2024

Inclus factor 10,4 M€

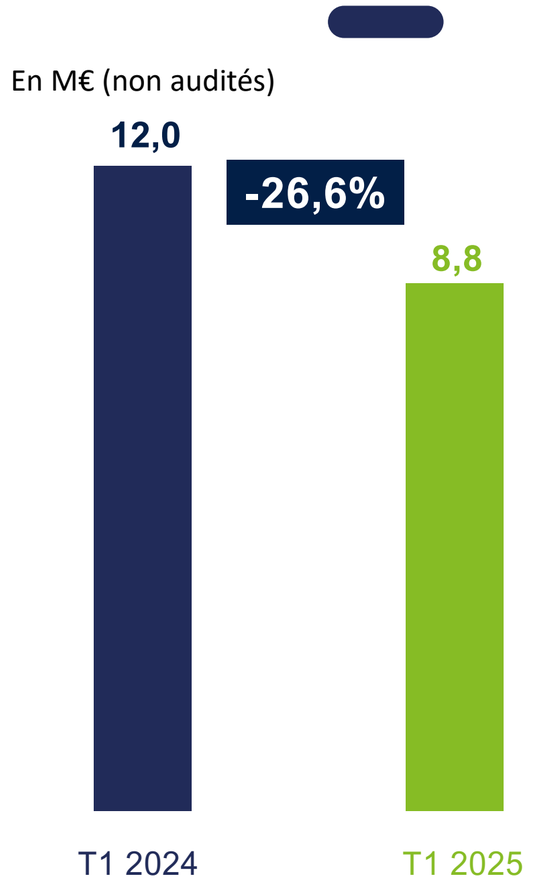
Taux d'endettement net = (Endettement financier – trésorerie disponible) / capitaux propres

Tableau de flux comparé

K€ - Normes françaises - audités	31/12/2023	31/12/2024
Résultat net	1 381	(1 708)
Marge brute d'autofinancement	2 221	(1 790)
Variation des créances d'exploitation	(1 765)	2 336
Variation des stocks	(2 756)	(2 376)
Variation des dettes d'exploitation	(3 824)	1 442
Besoin en fonds de roulement	(8 345)	1 403
Flux net de trésorerie généré par l'exploitation	**(6 124)**	**(387)**
acquisitions/cessions d'immobilisations net	(1 400)	(1 074)
var. des immobilisations financières	(231)	164
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	**(1 631)**	**(910)**
Augmentation de capital	5 357	-
Emission de BSA	-	28
Nouveaux emprunts	5 111	400
Remboursements d'emprunts	(1 312)	(709)
Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement	**9 156**	**(304)**
Variation de trésorerie	1 401	(1 601)
Trésorerie d'ouverture	2 070	3 471
Trésorerie de clôture	3 471	1 870

- Variation de BFR positive de 1,4 M€
- Investissement de 1,1 M€ (dont 0,4 M€ Air Home / projet datas et projet Chambre solaire pour 0,3 M€)
- Inclus la baisse du factor et l'investissement dans Synerpod (0,3 M€)
- Trésorerie de clôture de 1,9 M€

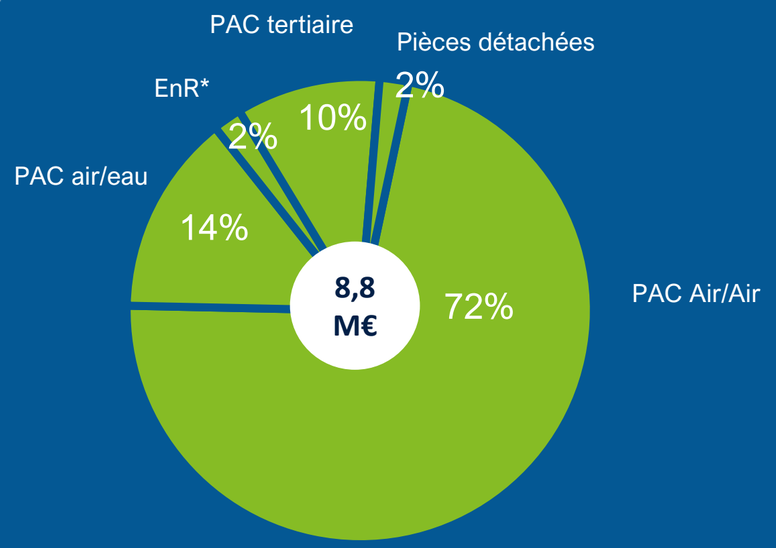
Chiffre d'affaires du 1er trimestre 2025



Le début d'année 2025 reste encore fortement impacté par la situation du marché immobilier en France.

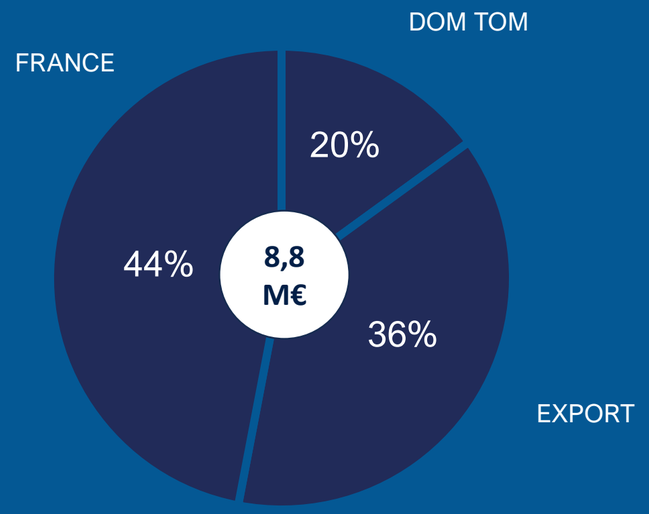
Retard quasiment rattrapé en avril grâce à l'export et la progression des DOM TOM.

Par produit et marché



*EnR = photovoltaic panels

Par région



Perspectives

2025

- Le Groupe anticipe un 1er semestre 2025 comparable à celui de l'an dernier avant une reprise de la croissance au second semestre
- Un début de reprise du marché en France attendu au second semestre
- Politique rigoureuse de gestion des coûts

Des fondamentaux toujours solides sur nos marchés

- **Un positionnement différenciant en tant que créateurs de solutions d'efficacité énergétique** (« Ma Maison Hybride », Leezy)
- **Des fondamentaux** 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

Grâce au positionnement innovant de Groupe Airwell en tant que créateur de solutions d'efficacité énergétique disruptives sur ses marchés, le Groupe devrait retrouver une trajectoire de croissance en termes de revenus et d'amélioration de la rentabilité en 2025

MARQUE FRANÇAISE

4

Les relais de croissance :

Les solutions éco-thermiques pour le résidentiel

GROUPE **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

HEMS Base installée en Europe (nombre de foyers équipés)

Nouveauté : Lancement de Solar Frost, chambre froide solaire autonome

Lauréat de l'Appel à projet FASEP 2023 "Agriculture et alimentation durables" dans le cadre du plan gouvernemental "Osez l'export!". Subvention de 300 K€ en 2024

Premier prototype installé en Irak, au Moyen-Orient

3 ans de R&D avec le CEA Liten

Descriptif :

- Solution autonome d'entreposage frigorifique connectée *tout en un*, « plug&play » pour des pays où les réseaux électriques sont peu fiables ou absents.
- Panneaux solaires inclinables, batteries, unité de refroidissement, onduleur et assure le fonctionnement en autonomie de 16m² d'espace de conservation.
- Un écran affiche stockage, consommation d'énergie, température intérieure et alerte en cas de défaut.
- L'offre est complétée avec un système « Pay as You Store ».

De nouvelles gammes de produits innovants par AIRWELL Industrie en cours de lancement

Gamme Amzeo WT

TEREO-A

HYDRODUO

UNE POMPE À CHALEUR AIR/EAU 3 EN 1, monobloc, modulaire et sans unité extérieure

POMPE À CHALEUR EAU GLYCOLÉE/EAU
Pompe à chaleur géothermique réversible dont les seuls éléments à l'extérieur sont les capteurs souterrains.

Ballons DUO prémontés
Eau chaude sanitaire et tampon 200L/300L

Lancement de l'offre de financement de la rénovation énergétique sur le marché du résidentiel : LEEZY (1/2)

AVEC LEEZY, un processus simple avec un modèle de revenus à forte marge

leezy

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

Une 20aine de projets en cours de revue par l'ANAH

Vente du bouquet de services de A à Z (installation et maintenance des produits Airwell) financés par les aides et les partenaires bancaires

CIBLE PRIORITAIRE : LA RÉNOVATION D'AMPLEUR

Objectif de l'Etat : 170 000 logements par an d'ici 2027 et 400.000 d'ici 2030

Minimum requis : Agir sur 3 leviers au minimum (3 « Gestes ») : 2 gestes Isolation + 1 geste Chauffage & Saut de 2 classes minimum sur le DPE (passer de F à D par exemple)

Montant de l'aide : jusqu'à 90% pour les ménages très précaires avec un maximum d'aide fixé à 63K€

Extension à de la rénovation monogeste

LEEZY simplifie le processus de rénovation pour les installateurs en coordonnant les tâches, leur permettant de se concentrer sur leur expertise tout en améliorant la visibilité de leurs dossiers auprès de l'ANAH

Lancement de l'offre de financement de la rénovation énergétique sur le marché du résidentiel : LEEZY (2/2)

1

Etude de faisabilité
audit énergétique et étude d'éligibilité financière via un partenaire

BUREAU VERITAS 1828 — BNP PARIBAS

2

Ouverture du dossier ANAH
Gestion et suivi administratif du projet

leezy

3

Etude (3 mois en moyenne) et validation du dossier

Agence nationale de l'habitat — Anah

4

Réalisation des travaux

SOPREMA — SWAO PORTES & FENÊTRES — Airwell

5

Financement

Financement du reste à charge couvert par l'économie d'énergie générée

BNP PARIBAS

Cas concret maison individuelle (1)

- Coût des travaux : entre 52 100€ et 59 900€ TTC
- Isolation, Chauffage, ventilation
- Aides de l'Etat : jusqu'à 44 500€

Avant rénovation F > Après rénovation B

Coût total du reste à charge pour le client:
7600€ à 8700€ financé par l'économie d'énergie générée

Un modèle de revenus à forte marge
(de l'ordre de 25% à 35% sur un projet de ce type)

(1) Caractéristiques de la maison : : Localisation : Île-de-France, climat modéré, 91 m², construite entre 1974 et 1988 (logement potentiellement énergivore). Chauffage et eau chaude sanitaire (ECS) : Fioul ; Combles perdus ; Plancher bas Terre-plein (non isolé) ; pas de ventilation ; 5 double vitrages installés ; pas de façade mitoyenne
Revenus et situation familiale : Revenu annuel : 22 040 € (revenus modestes, éligible à certaines aides).- Nombre de personnes dans le logement : 4.

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

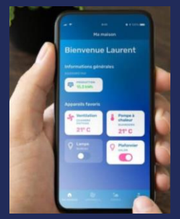
SOLAIRE

Air Solar SOLUTIONS
UNE MARQUE DU GROUPE AIRWELL

- Panneaux photovoltaïques
- Panneaux thermiques
- Panneaux hybrides

I/O & DATA

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



Qovoltis

LACROIX

legrand

FINANCEMENT

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

leezy

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

- Scénarii
- Algorithmes

cea

Airwell

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

20 000 kWh > 6 730 kWh

Les axes de développement

INVESTISSEMENTS

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

PARTENARIATS

ACCÉLÉRATION DE LA DYNAMIQUE COMMERCIALE
et des partenariats

DÉPLOIEMENT DES SERVICES

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

CONQUÊTE DE PARTS DE MARCHÉS

DÉVELOPPEMENT DE L'INTERNATIONAL ET DES DOM TOM

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 qui restent très favorables

4

Une stratégie innovante

5

Une large gamme de produits et de services associés

Questions

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

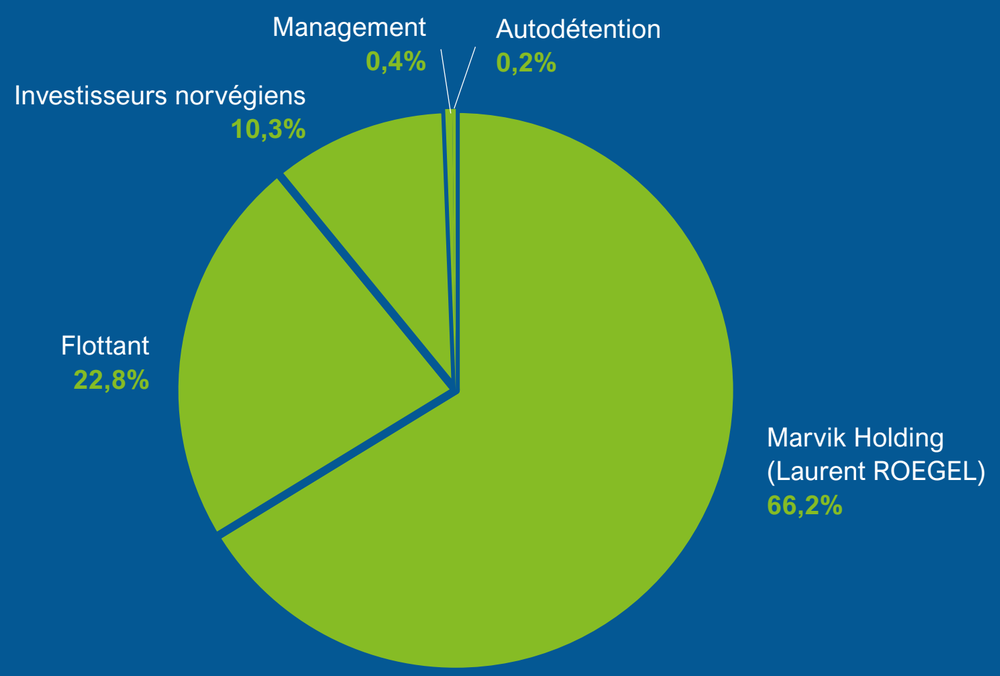
Compartiment boursier : Euronext Growth

Éligible au PEA et PEA-PME

Nombre d’actions : 6 083 542

RÉPARTITION DE L’ACTIONNARIAT

Répartition du capital au 31 décembre 2024



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

GROUPE AIRWELL