

# Acteur référent de l'efficacité énergétique

Septembre 2024

Présentation Investisseurs



**bpi**france  
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

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

**26 M€**

Chiffre d'affaires S1 2024

+ de **70**

Partenaires services & maintenance



**111**  
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 de  
lancement

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

MARQUE FRANÇAISE



Notre marché

GRUPE **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

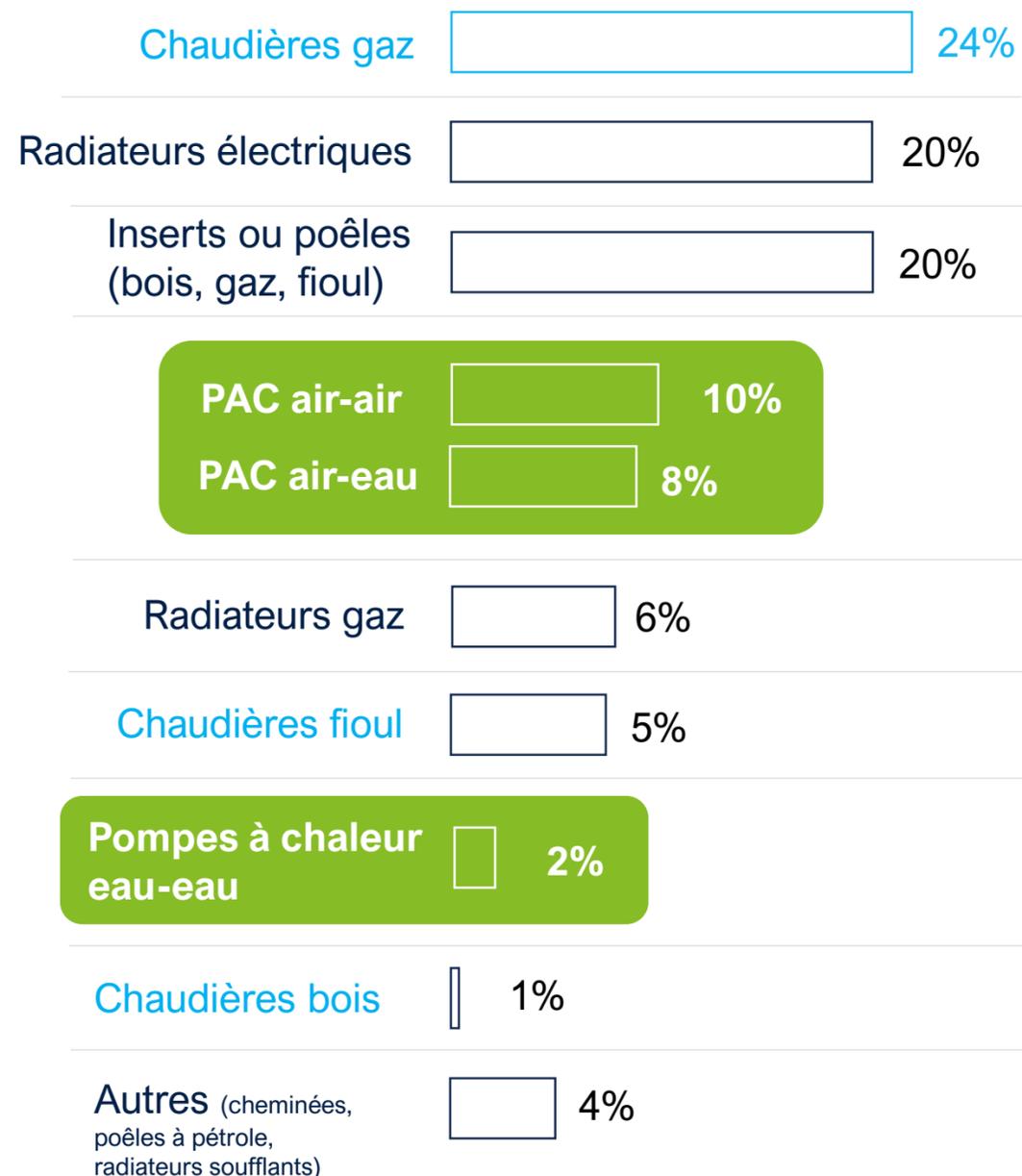
D'UNE OPTION À  
UNE OBLIGATION  
(DEPUIS 2020)

TRANSFORMER UNE  
OBLIGATION RÉGLEMENTAIRE  
EN UNE OPPORTUNITÉ



# Focus France

## PARC INSTALLÉ

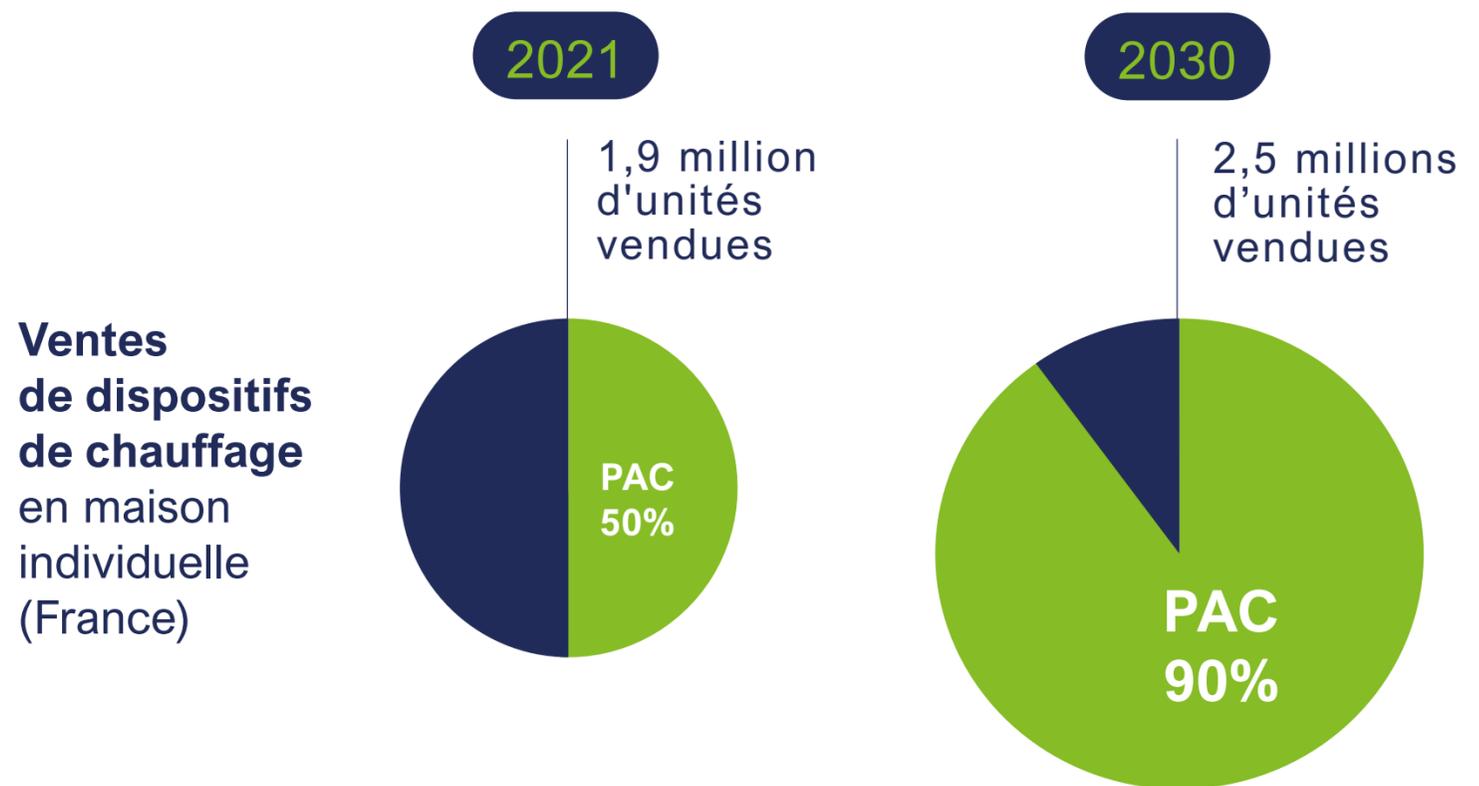


- **Choix de l'équipement : les critères principaux**  
facilité d'utilisation et confort de chauffe
- **Un engagement social et environnemental croissant**
  - 44% se voient comme des "ambassadeurs engagés et prescripteurs", contre 30% il y a 2 ans
  - 42% se classent parmi des "Consom'acteurs" par 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, 1<sup>er</sup> marché du Groupe

FORTE CROISSANCE DU MARCHÉ SUITE AUX NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS



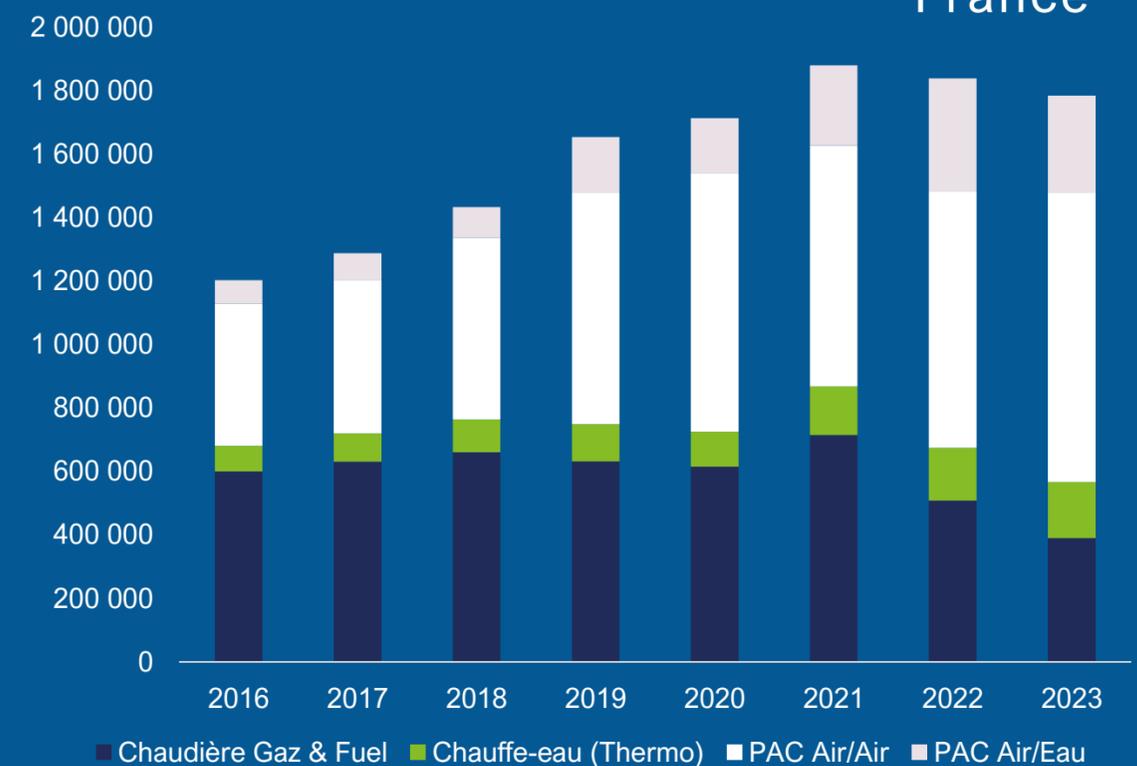
Ventes de dispositifs de chauffage en maison individuelle (France)

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

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 m<sup>2</sup>)



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

# De nouvelles perspectives aux Antilles

Reprise de la commercialisation en direct en Guadeloupe et Guyane



**Ouverture d'un showroom à Jarry-Pointe à Pitre le 1er février 2024** 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



**Ouverture d'un entrepôt en Guyane**

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

MARQUE FRANÇAISE

3

Données  
financières

GROUPE AIRWELL

# Chiffre d'affaires S1 2024

En M€

32,5



S1 2023

-20,8%

25,7

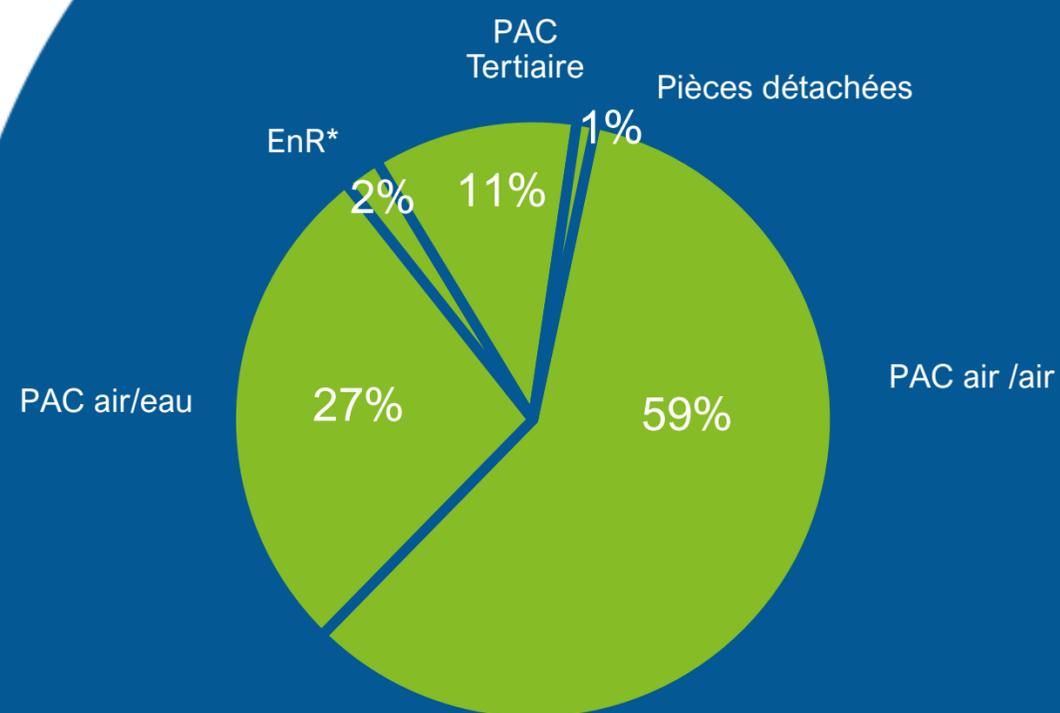


S1 2024

Un contexte moins porteur au 1<sup>er</sup> semestre, marqué par un net ralentissement du marché 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 S1 2024

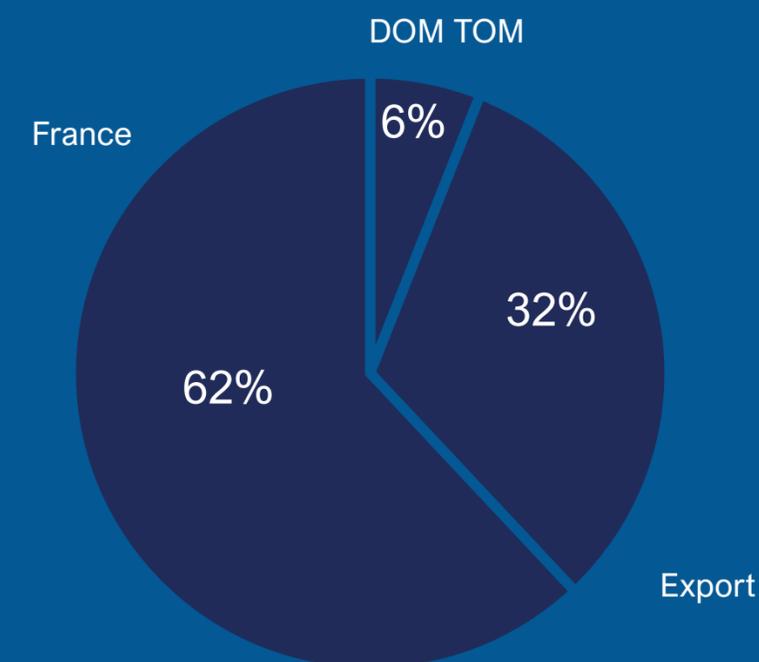
### Par produits & marchés



\* EnR = panneaux photovoltaïques

Le marché résidentiel représente 95 % des ventes S1 2024

### Par zones géographiques



Contribution en hausse de la France : 1<sup>er</sup> marché du Groupe

# Compte de résultat simplifié

<b>K€ - Normes françaises - non audités</b>	<b>S1 2023</b>	<b>S1 2024</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>32 505</b>	<b>25 730</b>
<i>Dont vente de marchandises</i>	<i>32 227</i>	<i>24 633</i>
<b>Marge brute</b>	<b>10 102</b>	<b>9 873</b>
<i>% marge brute</i>	<i>31,1%</i>	<i>38,4%</i>
<b>Coûts Supply Chain et de distribution</b>	<b>1 429</b>	<b>1 604</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>4,4%</i>	<i>6,2%</i>
<b>Coûts Marketing / R&amp;D</b>	<b>1 062</b>	<b>1 299</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>3,3%</i>	<i>5,0%</i>
<b>Coûts commerciaux</b>	<b>3 913</b>	<b>4 570</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>12,0%</i>	<i>17,8%</i>
<b>Frais généraux</b>	<b>1 878</b>	<b>2 602</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>5,8%</i>	<i>10,1%</i>
<b>EBITDA</b>	<b>1 820</b>	<b>-201</b>
<b>Marge d'EBITDA</b>	<b>5,6%</b>	<b>-0,8%</b>
<b>Résultat d'exploitation avant goodwill</b>	<b>1 558</b>	<b>-723</b>
Résultat financier	-454	-445
Résultat exceptionnel	276	38
Impôt sur les bénéfices	978	-83
Résultat net	1006	-784
<b>Résultat net pdg</b>	<b>1006</b>	<b>-756</b>

Chiffre d'affaires de 25,7 M€ dans un contexte moins porteur

Marge brute en hausse de +7,3 pts qui reflète une bonne tenue des marges et le mix géographique (part de la France)

Hausse des coûts marketings et commerciaux dans un contexte de lancement de nouvelles offres et intégration d'Airwell Industrie (depuis juillet 2023)

En lien avec l'élargissement de la dimension industrielle (site Airwell Industrie, showroom en Guadeloupe, entrepôt en Guyane) et 0,3 M€ non récurrents (honoraires ponctuels)

**Des résultats semestriels qui reflètent la baisse d'activité dans un marché moins favorable, et la poursuite des investissements sur nos nouvelles offres.**

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

# Bilan actif

ACTIF - K€ - non audités	31/12/2023	30/06/2024	
Immobilisations incorporelles	4 576	4 706	Dont 225K€ investis dans Air Home / projet datas
<i>Dont écarts d'acquisitions</i>	500	500	
Immobilisations corporelles	1 394	1 396	
Immobilisations financières	1 470	1 233	Inclus Synerpod et Leezy (400K€)
<b>Actif immobilisé</b>	<b>7 440</b>	<b>7 334</b>	
Stocks et en-cours de productions	15 244	23 598	Progression des stocks de PAC air/eau et effet pic saisonnier
Clients et comptes rattachés	18 188	13 867	
Autres créances et comptes de régularisation	3 081	3 391	
Disponibilités	3 471	2 247	Trésorerie disponible de 2,2 M€ fin juin, hors nouvelle subventions post clôture
<b>Actif circulant</b>	<b>39 984</b>	<b>43 103</b>	
<b>Total</b>	<b>47 423</b>	<b>50 437</b>	

# Bilan passif

<b>PASSIF - K€ - non audités</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>30/06/2024</b>	
<b>Capitaux propres</b>	<b>10 695</b>	<b>9 939</b>	
Intérêts minoritaires	-91	-118	
Provisions pour risques et charges	3 197	2 936	Écart d'acquisition d'Airwell Residential
Emprunt et dettes établ. crédits	2 642	2 204	PGE
Emprunts et dettes financières diverses	5 000	5 000	Emprunt obligataire de 5 M€ en janv. 23 ( <i>in fine</i> – échéance 5 ans)
Fournisseurs et comptes rattachés	11 997	18 186	
Dettes fiscales et sociales	2 355	2 315	
Autres dettes et comptes de régularisation	11 627	9 974	Inclus factor 8,4 M€
<b>Total</b>	<b>47 423</b>	<b>50 437</b>	

Total dettes financières : 7 204 K€/

**Endettement net maîtrisé à 5,0 M€ au 30 juin 2024**

# Tableau de flux comparé

K€ - Normes françaises - non audités	30/06/2023	31/12/2023	30/06/2024	
Résultat net	978	1 381	(784)	
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	1 176	2 221	(1 446)	
Variation des créances d'exploitation	(1 080)	(1 765)	4 354	Effet ponctuel sur les stocks (PAC air/eau important couplés à un pic de stock saisonnier à fin juin).
Variation des stocks	(4 267)	(2 756)	(8 176)	
Variation des dettes d'exploitation	(774)	(3 824)	4 688	
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	(6 122)	(8 345)	866	Variation de BFR positive de 0,9 M€
<b>Flux net de trésorerie généré par l'exploitation</b>	(4 946)	(6 124)	(580)	
acquisitions/cessions d'immobilisations net	(275)	(1 400)	(443)	Investissement de 0,4 M€ (dont 0,2 M€ Air Home / projet datas)
var. des immobilisations financières	(652)	(231)	237	Inclus la baisse du factor et l'investissement dans Synerpod (0,3 M€)
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	(927)	(1 631)	(206)	
Augmentation de capital	5 357	5 357	-	
Nouveaux emprunts	5 000	5 111	-	
Remboursements d'emprunts	(989)	(1 312)	(438)	
<b>Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	9 368	9 156	(438)	
Variation de trésorerie	3 495	1 401	(1 224)	
Trésorerie d'ouverture	2 070	2 070	3 471	
<b>Trésorerie de clôture</b>	5 564	3 471	2 247	Trésorerie de cloture de 2,2 M€

# Perspectives

## 2024

- Un contexte conjoncturel dégradé en France (marché immobilier, instabilité politique durant l'été) et en Europe
- Une amélioration séquentielle de la tendance de l'activité attendue, avec un second semestre comparable au second semestre 2023

## Des fondamentaux toujours solides sur nos marchés

- **Un positionnement différenciant en tant que créateurs de solutions d'efficacité énergétique** ( « Ma Maison Hybride », Leezy avec un lancement imminent)
- **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 rapidement sa trajectoire de croissance rentable dès 2025.

MARQUE FRANÇAISE

4

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

GROUPE AIRWELL

# Lancement de l'offre de financement de la rénovation énergétique sur le marché du résidentiel : LEEZY

leezy



**LANCEMENT FIN SEPT. 2024**

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

## AVEC LEEZY, un processus simple

1

**Etude de faisabilité**  
audit énergétique et étude d'éligibilité financière via une banque partenaire

2

**Gestion et suivi administratif du projet**  
(Mon accompagnateur Renov')

3

**Obtention des aides**  
Gestion des démarches

4

**Réalisation des travaux**

5

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



## Un modèle de revenus à forte marge

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

# 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

*Qovoltis*

*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 m<sup>2</sup> tout électrique sans panneau photovoltaïque

20 000 kWh > 6 730 kWh

## EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

- Scénarii
- Algorithmes

*cea*

*Airwell*

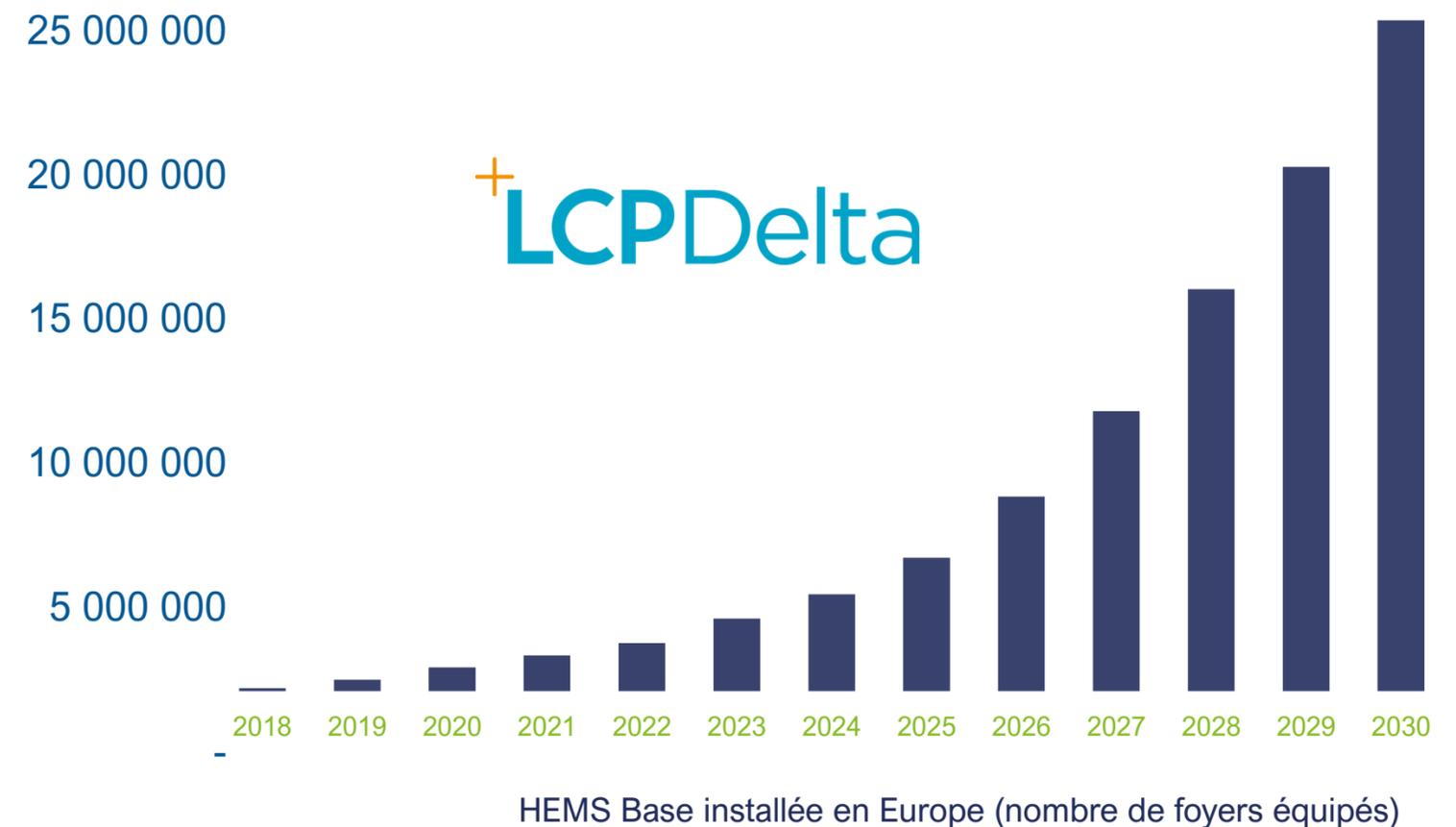


# Une stratégie qui s'inscrit dans une priorité croissante : la gestion de l'énergie

## 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



# Les axes de développement



**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

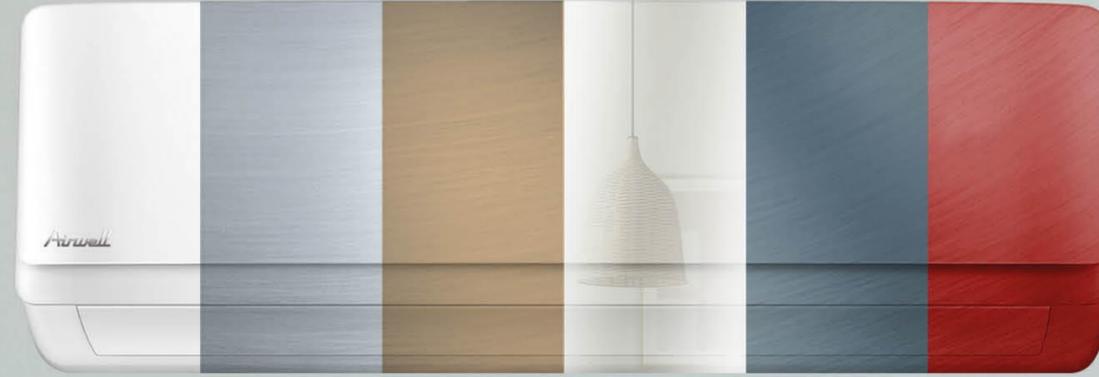
4

Une  
stratégie  
innovante

5

Une large  
gamme de  
produits et  
de services  
associés

MARQUE FRANÇAISE



6

Annexes

GROUPE **AIRWELL**

# 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.

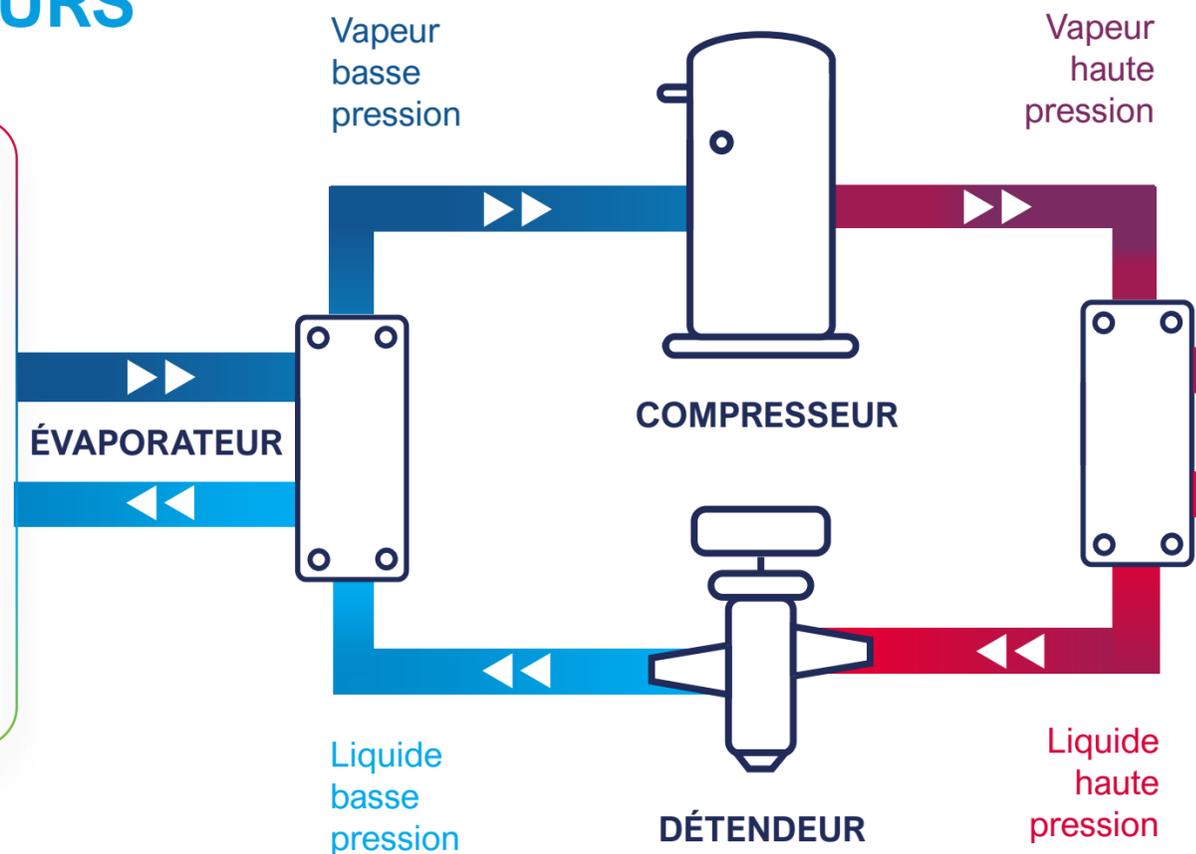
**1<sup>ère</sup> technologie** devant le bois ou le photovoltaïque en termes de référencement RGE (Reconnu Garant de l'Environnement).

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



# Pompe à chaleur (PAC) : principes de fonctionnement

**CAPTEURS  
EXTÉRIEURS**



**ÉMETTEURS  
INTÉRIEURS**



# 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<sup>er</sup> 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



# 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 9 septembre 2024 :

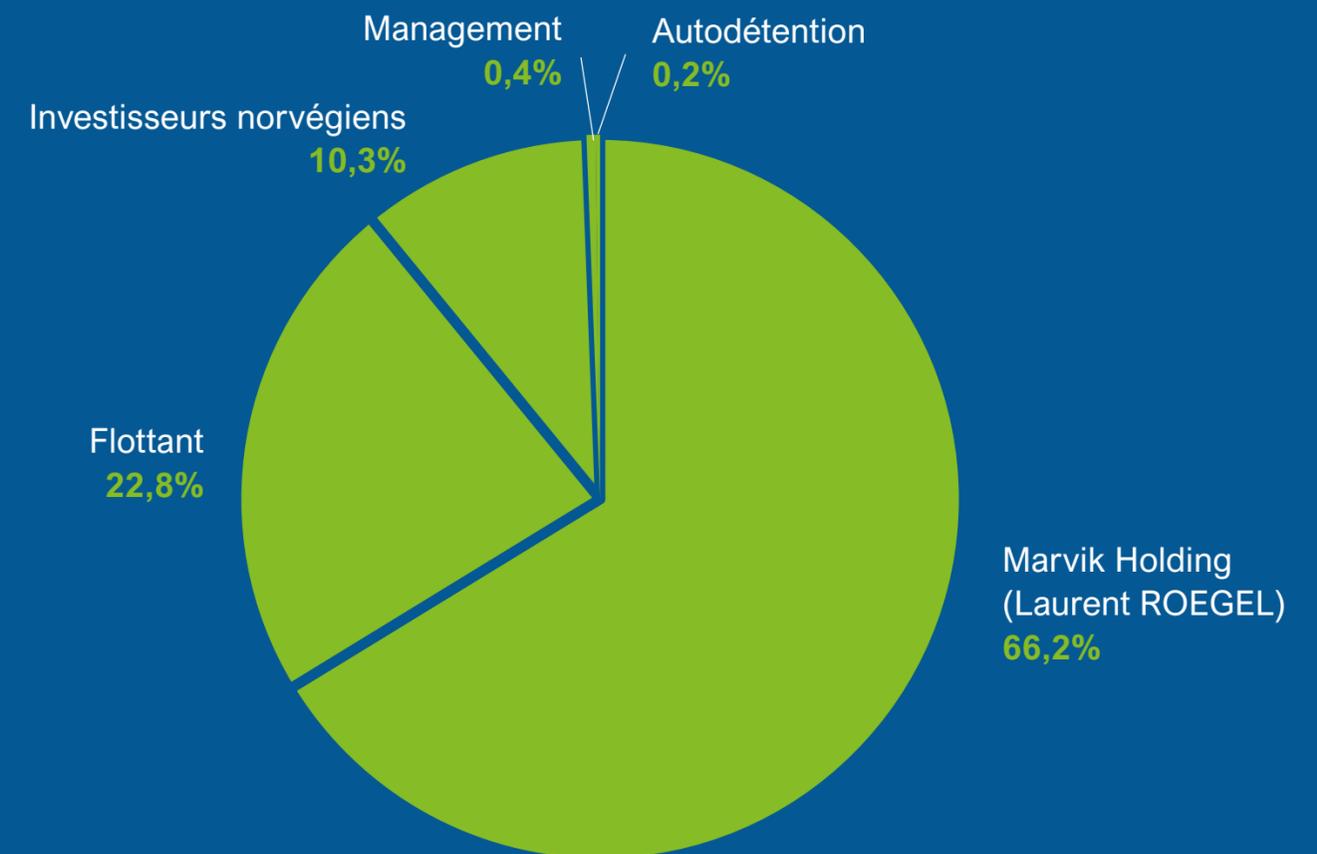
3,64 €/action

Capitalisation au 9 septembre 2024 :

22,1 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**

