



MARQUE FRANÇAISE

ACTEUR RÉFÉRENT DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Mai 2023 - Présentation Investisseurs

Airwell

CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES



Acteur référent français de la pompe à chaleur pour
les marchés résidentiels et tertiaires

Airwell

56 M€

(+23,2%)

Chiffre d'affaires
2022

+ de 70

Partenaires
services &
maintenance

+ de 200

Partenaires
commerciaux

75

Collaborateurs

Présent dans

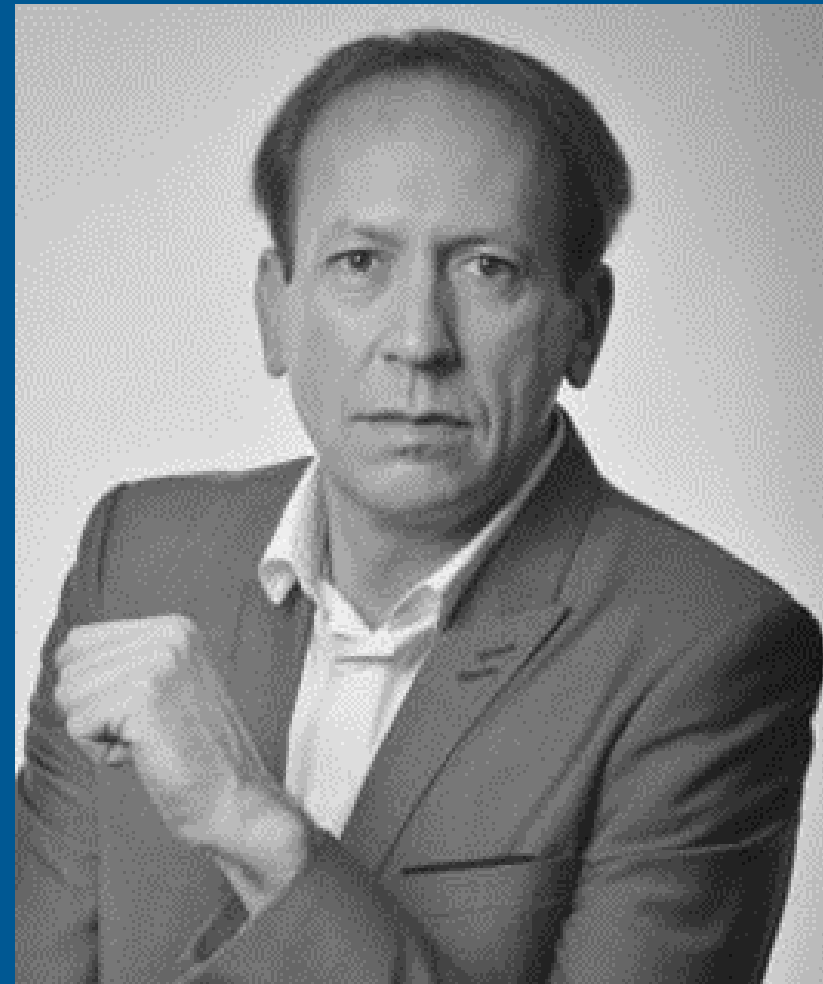
80 pays



Les intervenants



2002	Intègre Airwell comme Directeur Commercial Export
	ACTEUR DE LA RENAISSANCE D'AIRWELL
2014 - 2017	CEO d'Airwell Residential
2017	Reprise de l'entité AIRWELL DISTRIBUTION SAS dédiée au marché français
2021	Rachat de AIRWELL RESIDENTIAL + entrée en bourse + consitution du GROUPE AIRWELL



LAURENT ROEGEL
CEO



AXELLE LEMAULT
CFO

5 ans	Responsable comptabilité chez Eidos (jeux vidéo)
11 ans	Directrice Administration & Finance chez Cremonini restauration
2013	Intègre Airwell

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



24%

des GES
juste derrière le
transport (27%)

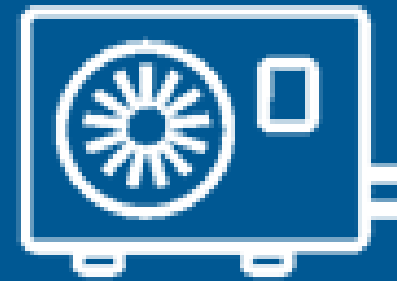
87%

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)



6 Mds €

(+12,3%)
Marché français en
2021

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

Un marché porté par la transition énergétique

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

MARQUE FRANÇAISE

1 UNE OFFRE EN PHASE AVEC LE MOMENTUM DE MARCHÉ



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

Des leviers réglementaires puissants

Résidentiel

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

Tertiaire

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

- 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

- Un parc à rénover totalement

D'UNE OPTION À
UNE OBLIGATION
(DEPUIS 2020)

TRANSFORMER UNE OBLIGATION
RÉGLEMENTAIRE EN UNE
OPPORTUNITÉ



La pompe à chaleur, solution la plus adaptée aux nouvelles dispositions environnementales

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

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

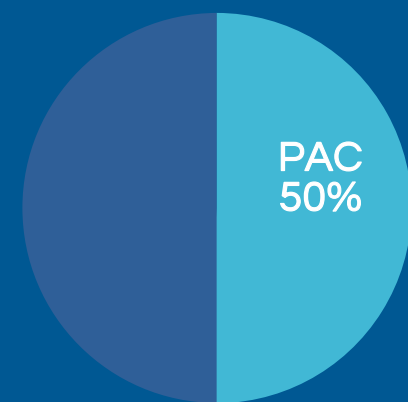
Une puissance de chauffage et de refroidissement **de 3 à 6 fois supérieure** à la quantité d'électricité utilisée pour leur fonctionnement.



La pompe à chaleur, 1er marché du groupe

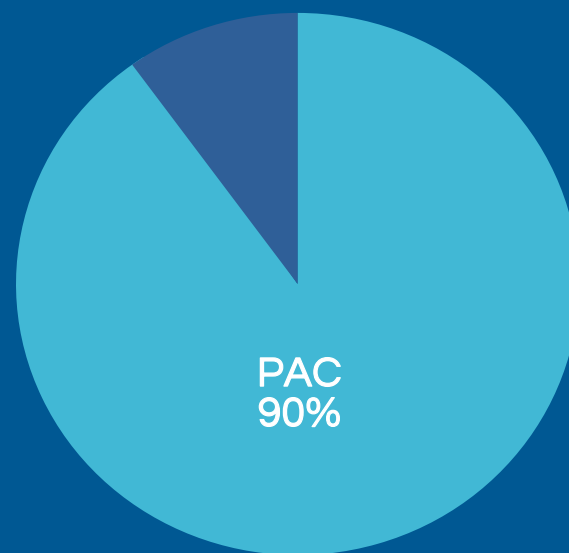
Forte croissance du marché suite aux nouvelles réglementations :

2021 : 1,9 millions d'unités vendues



Ventes de dispositifs de chauffage en maison individuelle

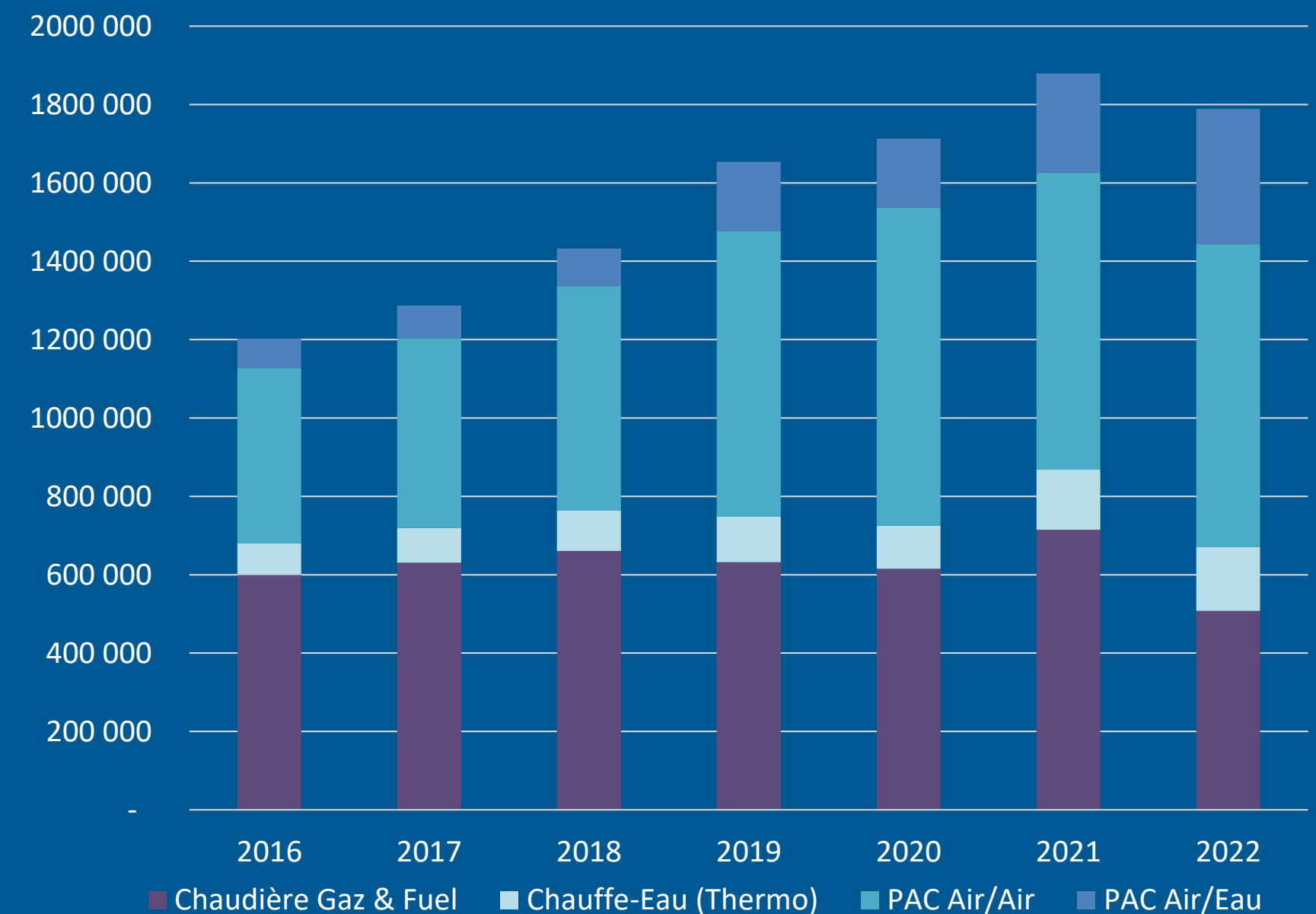
2030 (e) : 2,5 millions d'unités vendues



Vente des PAC de 2016 à 2021 → augmentation de 50%

Renouvellement complet du PARC = augmentation de l'activité service

Ventes annuelles (en M) par dispositifs de chauffage dans le résidentiel



Source : Uniclima

Une offre complète et un modèle fabless pour répondre à la dynamique du marché

Une large gamme de produits :

- Murale
- EnR
- Gainable
- Multisplit
- Chauffage - PAC Air/Eau
- Chauffage - PAC Chaude
- Console
- Monobloc
- Condensation à eau
- Chauffage - Ventilation



Une offre complète et un modèle fabless pour répondre à la dynamique du marché

UN MODÈLE FABLESS

Agilité

Accroissement de l'agilité en limitant le montant des CAPEX de production, et en diversifiant les sources d'approvisionnement



Conception et R&D

Affectation de plus de moyens à la conception et à la R&D

Offre de formation

Airwell
ACADEMY

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



PARTENARIAT
AVEC



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

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



Une offre de solutions innovantes

100% du CA

- Pompe à chaleur air-air
- Pompe à chaleur air-eau
- Eau chaude sanitaire
- Ventilation
- Résidentiel (particuliers)



Résidentiel



Tertiaire

90% du CA

10% du CA



Une offre de formation pour l'ensemble de la filière et l'éducation du client

En développement

- Un accompagnement de la filière aux changements du métier
- Centre de formation Airwell Academy (formation certifiante / reconversion...)



Installateurs

Un large portefeuille de clients



Contrats cadre



Clients finaux



Distributions professionnelles

MARQUE FRANÇAISE

2

LES RELAIS DE
CROISSANCE :
LES SOLUTIONS
ÉCO-THERMIQUES
POUR LE
RÉSIDENTIEL ET LE
TERTIAIRE

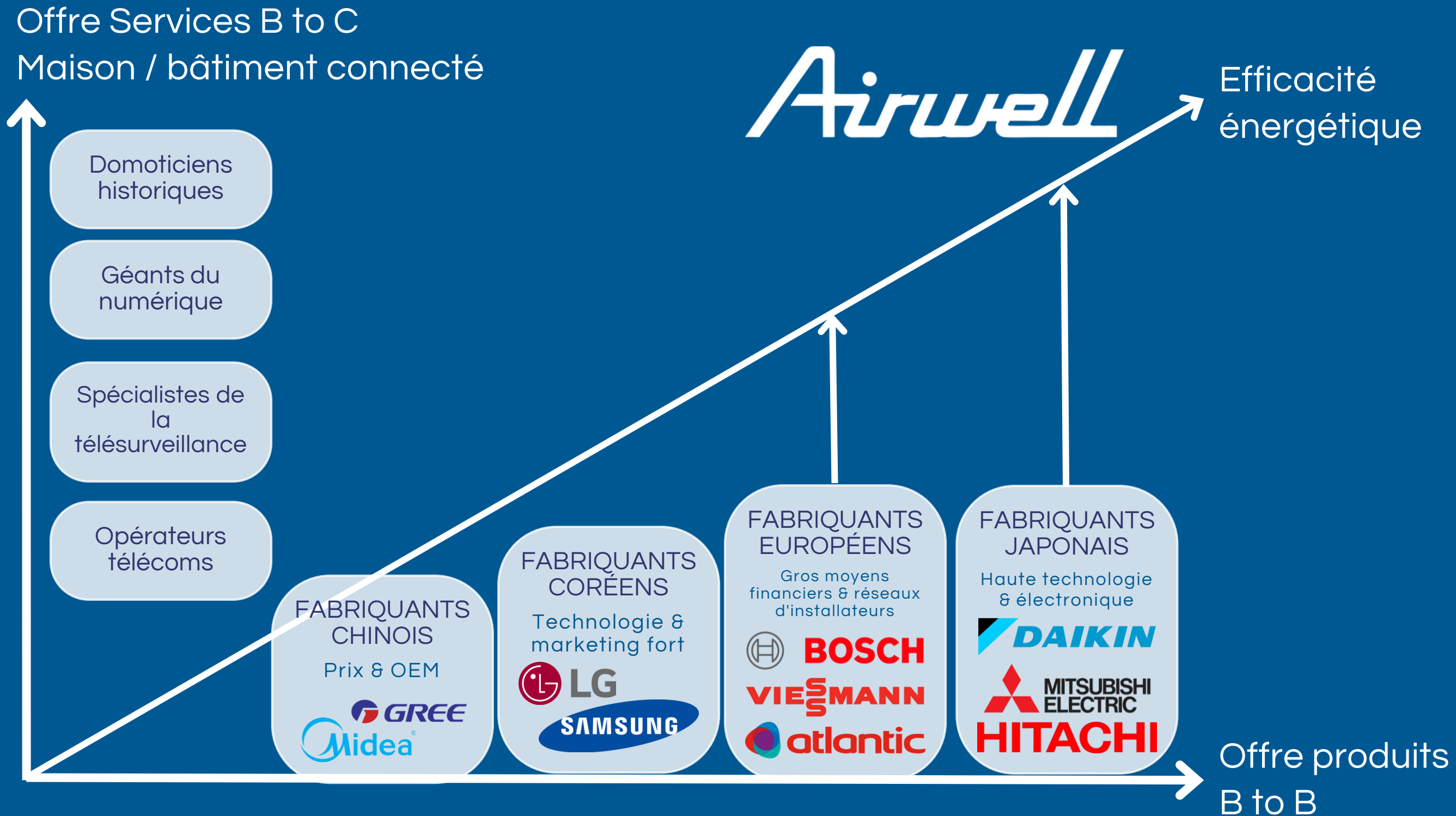


CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

Un positionnement précurseur

Airwell

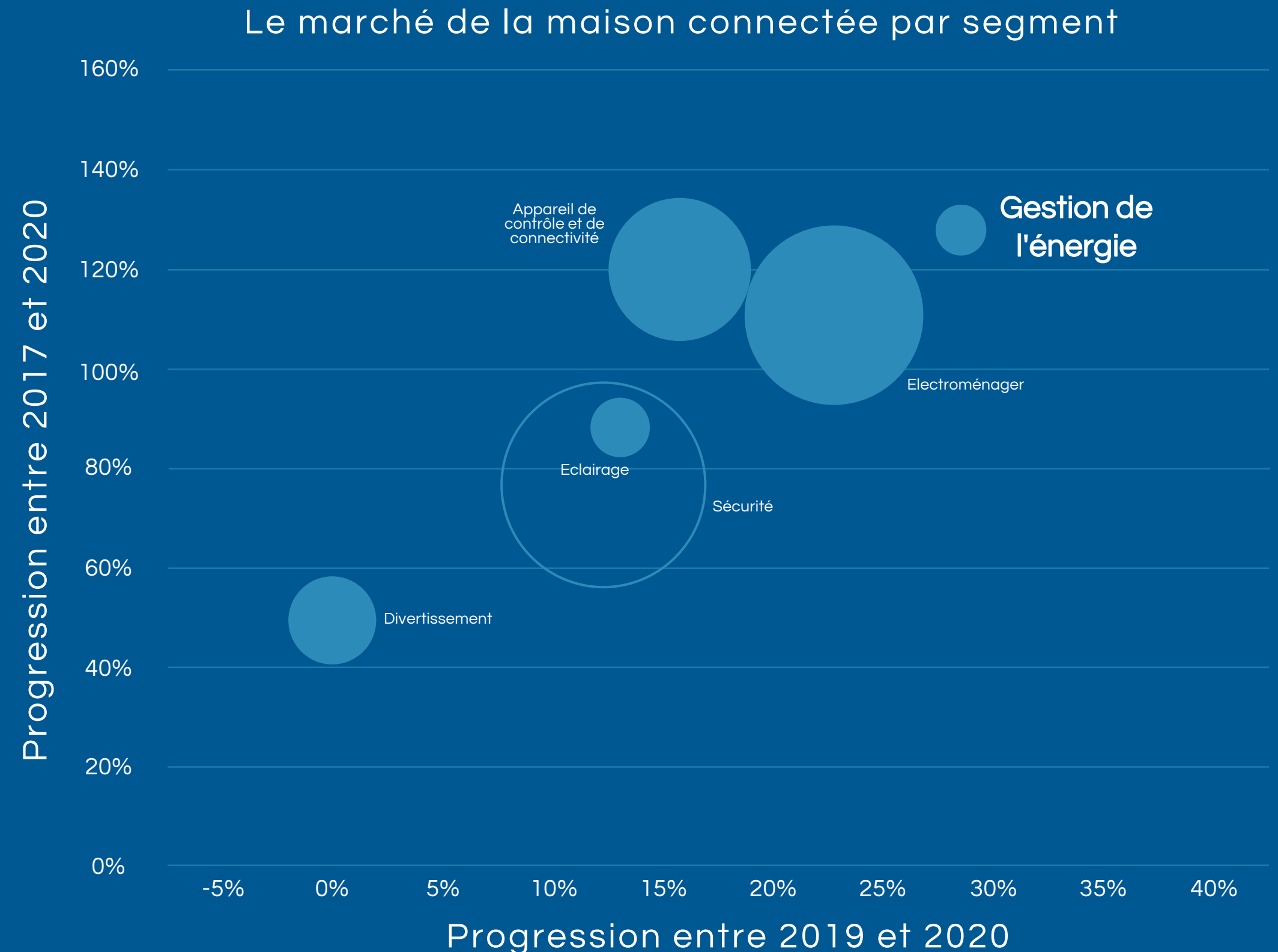


La gestion de l'énergie : une priorité croissante



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.



L'offre résidentielle

MA MAISON
HYBRIDE *par Airwell*

Un Service éco-thermique global,
intelligent et connecté pour la
maison trois fois moins énergivore



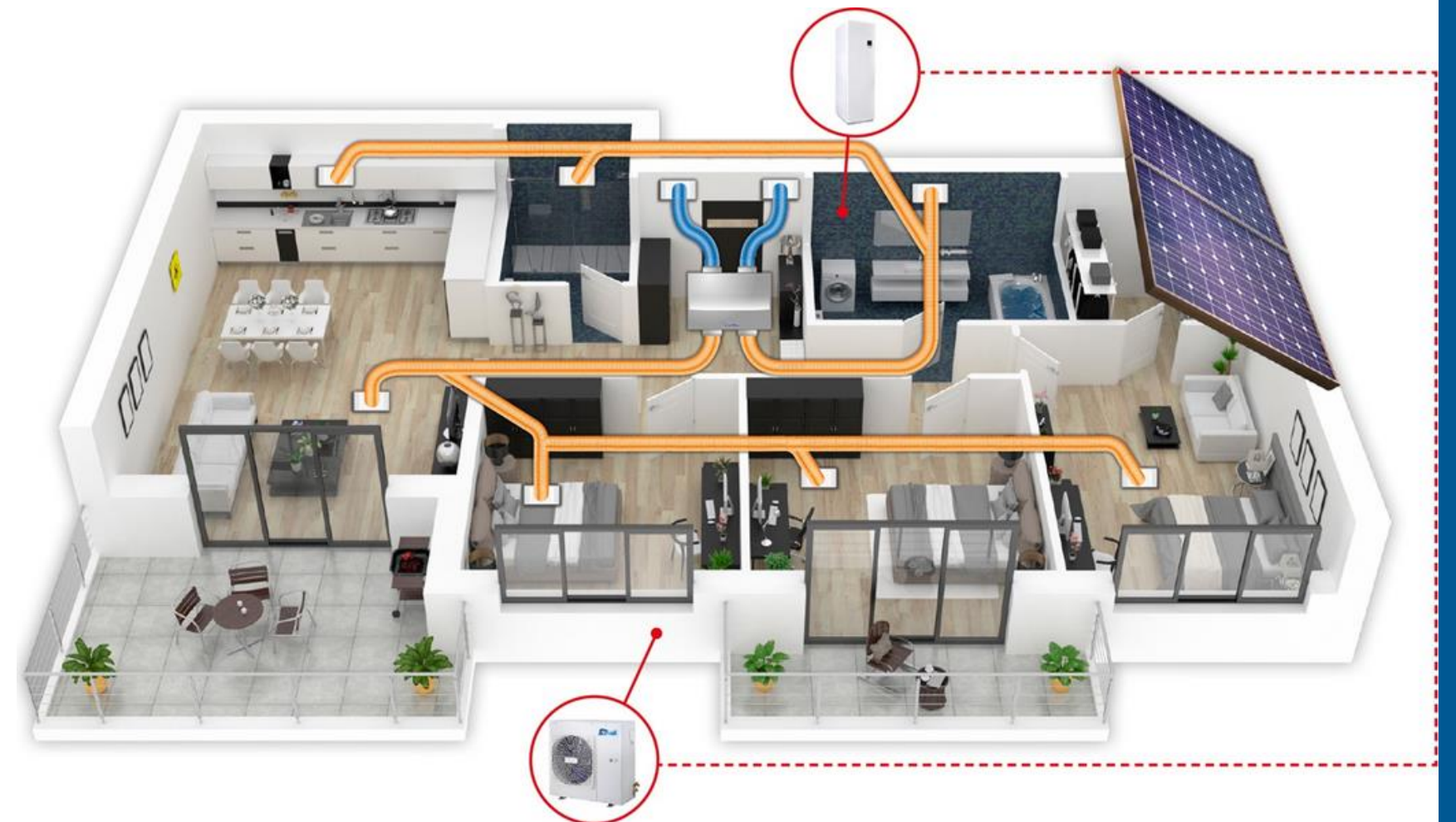
Application
AirHome

Public : B to B to C

Produits : équipements
thermiques de la maison
(PAC air/air et air/eau)

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

20 000 kWh > 6 730 kWh



L'offre tertiaire de leasing énergétique "heat as a service"

Accompagner les entreprises et les collectivités dans leur transition énergétique en leur proposant des solutions d'écomobilités, climatiques et thermiques sur-mesure :

LE FINANCEMENT DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE



Hôtels et
restauration



Retails et
centres
commerciaux



Bureaux et
tertiaire



Hôpitaux,
cliniques et
EHPAD



Crèches &
établissements
scolaires



Industrie et
shelters
télécoms

La concrétisation de la mutation

Offre Produits
Focus B to B (distribution)
France & Export



100% du CA

Une offre de formation
certifiante et qualifiante
pour filière PRO et la
sensibilisation du
CLIENT FINAL



Lancement en 2015
Profitable en 2023

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



En développement

MARQUE FRANÇAISE

3

DONNÉES FINANCIÈRES

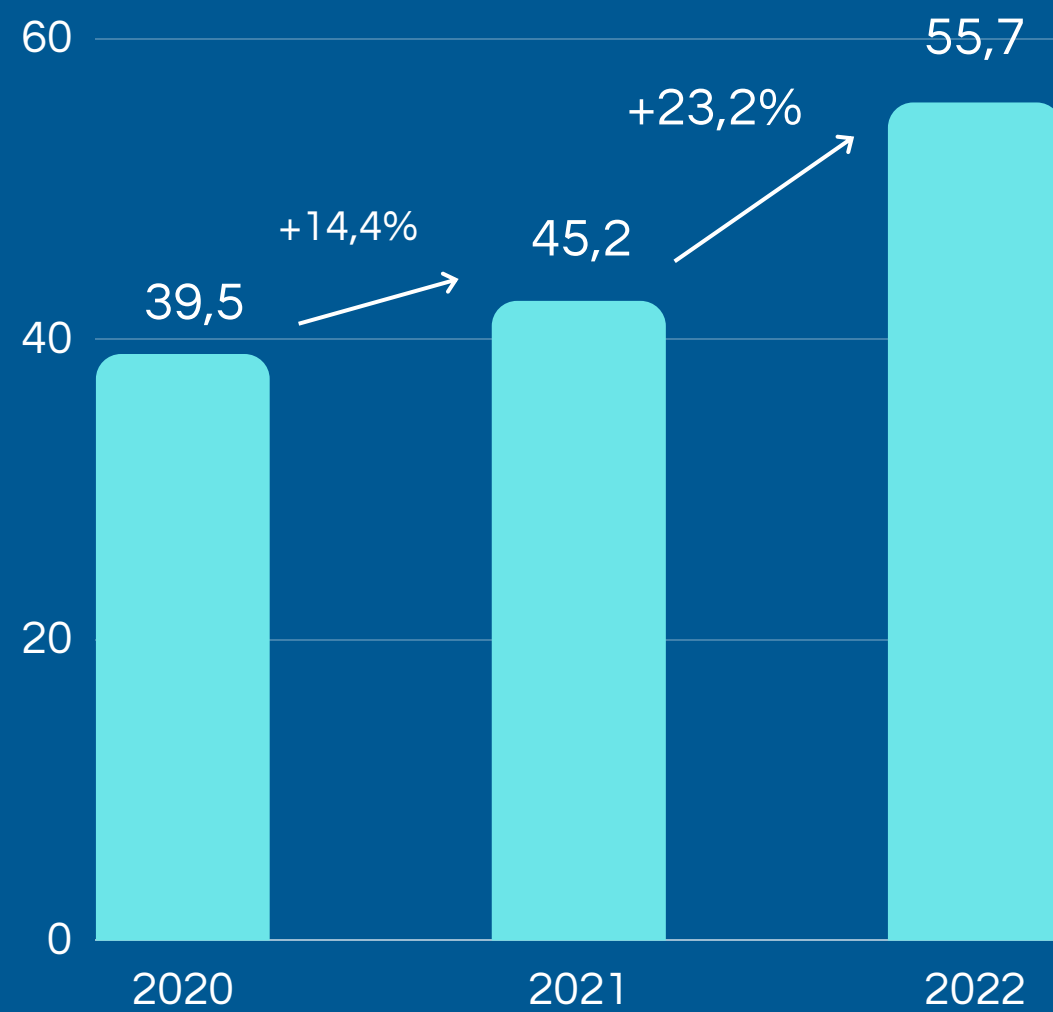


CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

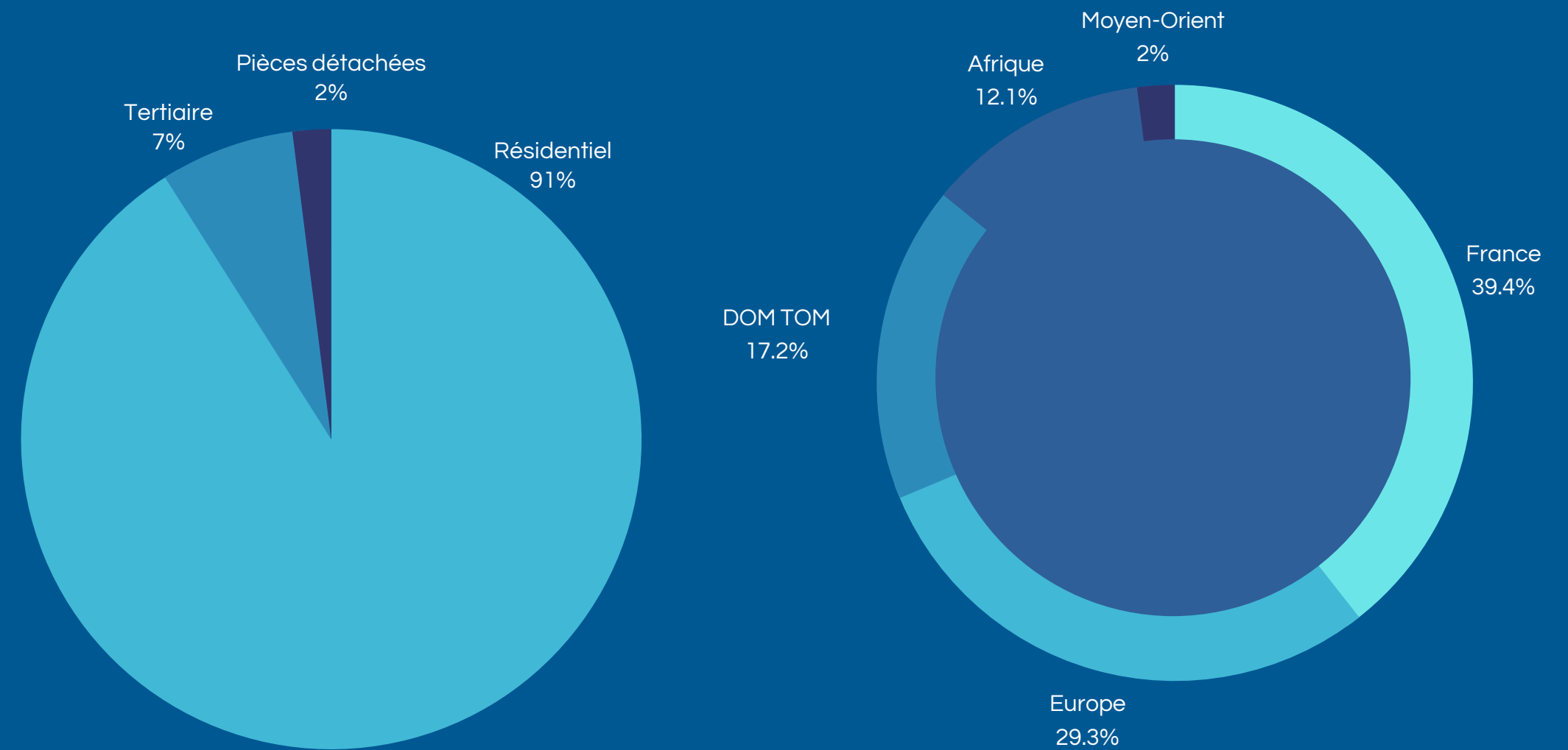
Airwell

Accélération de l'activité

CA annuel M€



Répartition de l'activité 2022



Compte de résultat



M€	31/12/2020 (12 mois) proforma	31/12/2021 (12 mois) proforma	31/12/2022 (12 mois) Consolidé
Chiffre d'Affaires Marge Brute En %	39,5 12,6 31,9%	45,2 14,9 33,0%	55,7 17,3 31,1%
Coûts Supply Chain et de distribution En %	2,2 5,5%	2,3 5,1%	3,6 6,4%
Coûts Marketing En %	0,4 1%	0,9 1,9%	1,1 1,9%
Coûts Commerciaux En %	6,6 17%	7,8 17%	9,4 17%
Frais généraux En %	1,4 4%	1,6 4%	1,7 3%
EBITDA En %	2,0 5%	2,4 5%	1,6 3%
Résultat d'exploitation	1,8	1,9	1,5
Résultat Net	1,5	1,5	1,0

Bilan - Actif



ACTIF	31/12/2021	31/12/2022	- Des créances qui augmentent suite à la croissance du chiffre d'affaires - Des stocks forts pour pouvoir pallier aux aléas de délais logistiques - Trésorerie de 2M€ en 2022 renforcée en 2023 par un emprunt 5M€ en janvier 2023
Immobilisations incorporelles	5,3	4,4	
Immobilisations corporelles	0,6	0,7	
Immobilisations financières	1,2	1,2	
Actif immobilisé	7,1	6,3	
Stock et en-cours de production	9,2	12,2	
Clients et comptes rattachés	11,5	13,9	
Autres créances et comptes de régularisation	3,5	4,9	
Disponibilités	1,9	2,1	
Actif circulant	26	33,1	
Total de l'actif	33,2	39,4	

Bilan - Passif



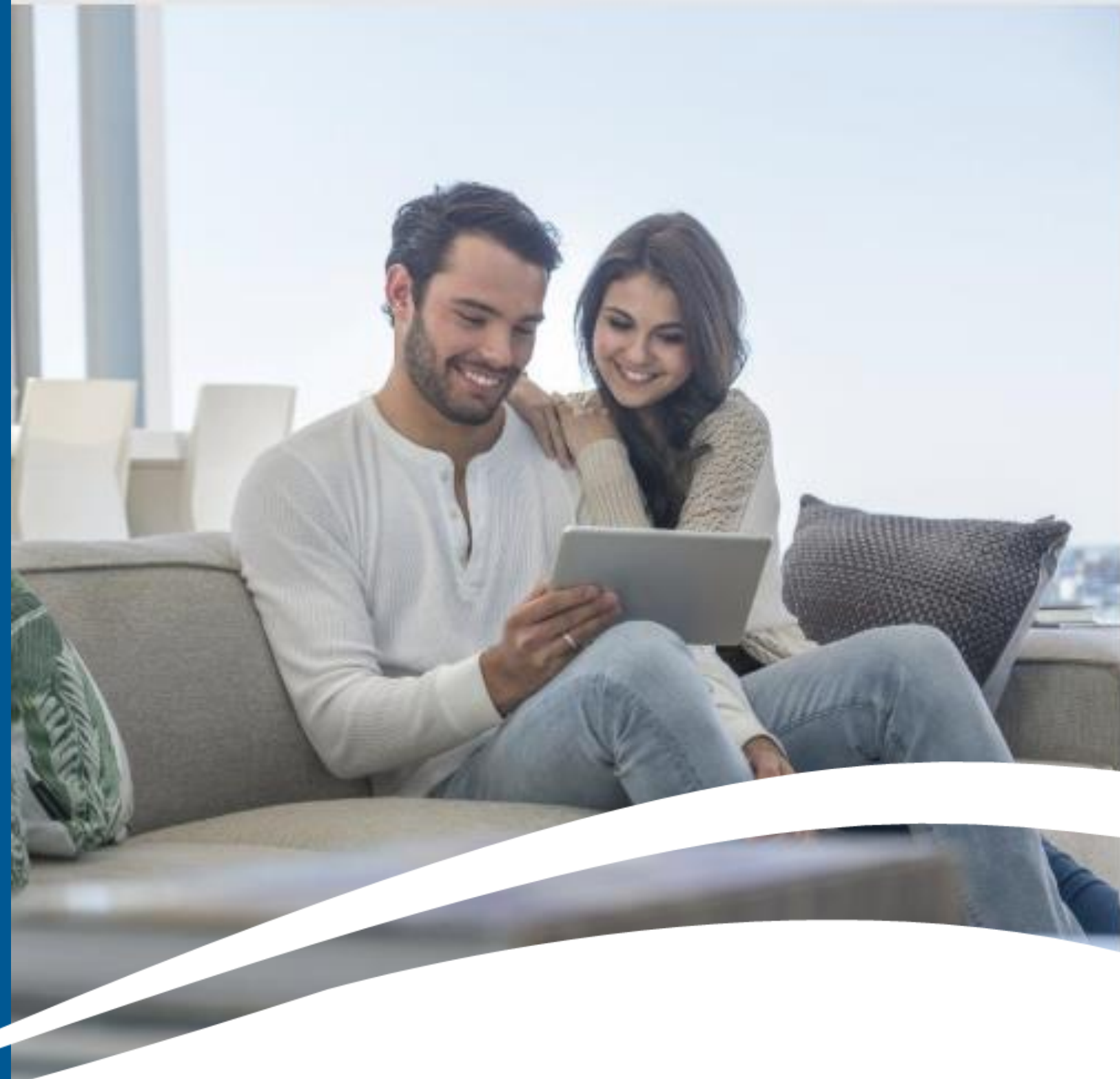
PASSIF (M€)	31/12/2021	31/12/2022	
Capitaux propres (Part du Groupe)	1,4	3,9	
Intérêts minoritaires	-0,01	-0,04	
Provisions pour risques et charges	3,8	3,2	- Une dette nette qui s'est considérablement améliorée
Emprunt et dettes établ. Crédits	2,6	3,2	
Emprunt et dettes financières diverses	3,8	0,7	- Un BFR qui augmente, financé par un factor et de la dette
Fournisseurs et comptes rattachés	10,8	14,4	
Dettes fiscales et sociales	1,8	2,3	
Autres dettes et comptes de régularisation	9,0	11,6	
Total Général	33,2	39,4	- Des capitaux propres qui se renforcent par de bons résultats et une augmentation de capital en fin d'année (1,5M€)

Tableau de flux comparé

En M€	2021	2022
Résultat net	1,1	1,0
Amort, prov et impôts différés	- 0,2	0,2
Variation des créances	- 0,8	- 4,7
Variation des stocks	- 3,1	- 3,0
Variation des dettes d'exploitations	4,1	7,3
Flux nets d'exploitation	1,1	0,9
Acquisition d'immobilisations	- 0,6	- 0,5
Cession d'immobilisations	-	1,0
Variation des immos financières	0,2	- 0,1
Incidence de variation de périmètre	- 1,8	-
Flux nets d'investissements	- 2,3	0,4
Augmentation de Capital	0,7	1,5
Nouveaux emprunts	3,0	2,1
Remboursements d'emprunts	- 1,2	- 4,7
Flux Nets de financement	2,5	- 1,1
Variation de trésorerie	1,4	0,2

MARQUE FRANÇAISE

4 STRATÉGIE ET PERSPECTIVES



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

Nos atouts

Airwell

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

Les axes de développement



Poursuite du développement des offres innovantes (IOT – I/A)



Accélération de la dynamique commerciale : Nouveaux recrutements



Développement de l'activité Service (maintenance, abonnement...)



Développement de l'international par des acquisitions

Des objectifs 2025 ambitieux



Atteindre un
Chiffre d'Affaires
de 100 M€



Redevenir un
acteur de
référence en
France



Reconquérir le
marché européen

Renforcement des ressources financières long terme

2 family offices en Norvège, pays en pointe sur la transition énergétique

Renforcement des fonds propres pour accompagner la croissance attendue du Groupe, financer ses projets de R&D et son BFR

Levée de fonds d'1,5 M€ par placement privé

Emission d'un emprunt obligataire de 5 M€

« France Economie Réelle », fonds gérés par Delta AM

Accompagner la progression de l'activité, financer la R&D et les projets de croissance externe

MARQUE FRANÇAISE

5

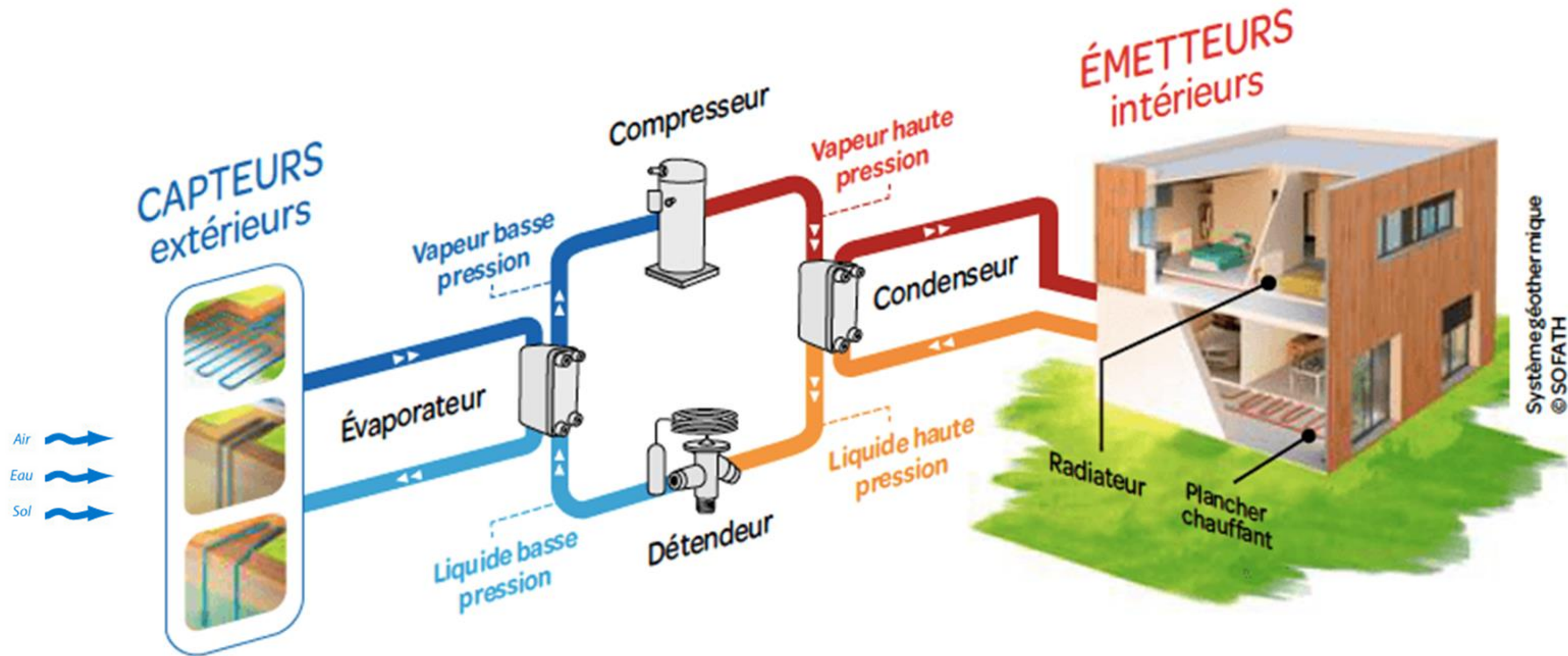
ANNEXES



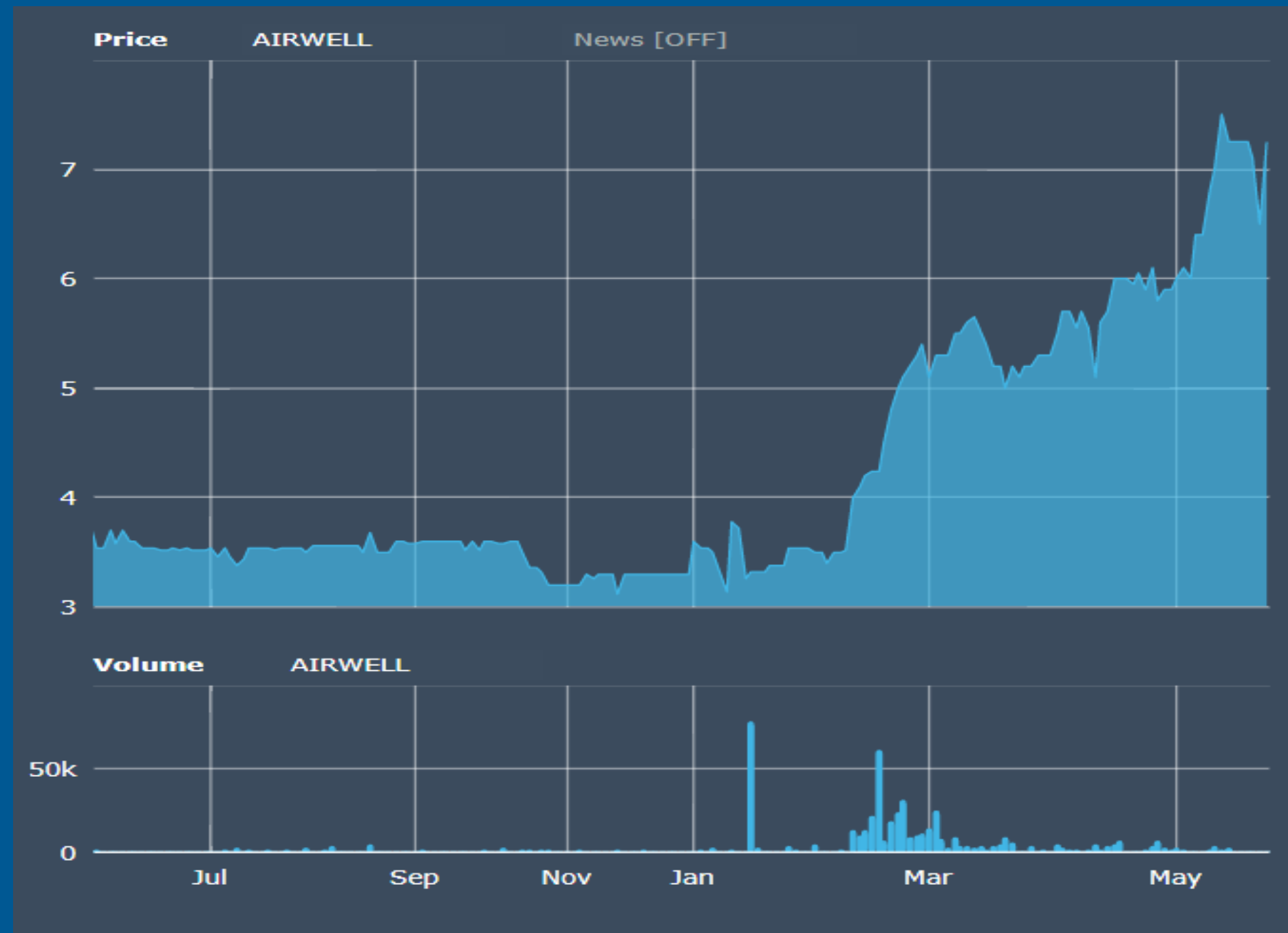
CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

Pompe à chaleur (PAC) : principes de fonctionnement



Fiche boursière



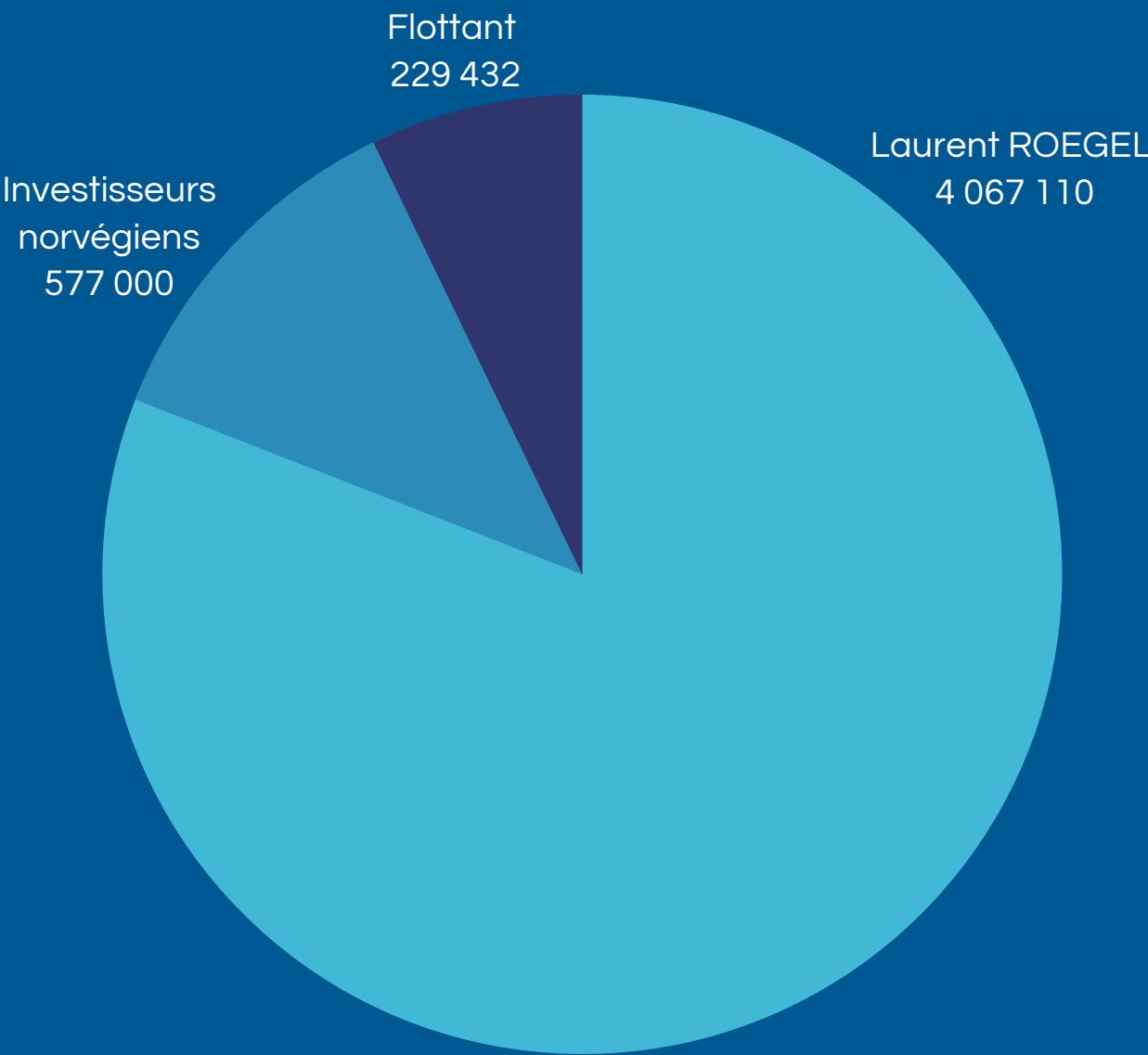
Euronext Access+

FR0014003V77 MLAIR

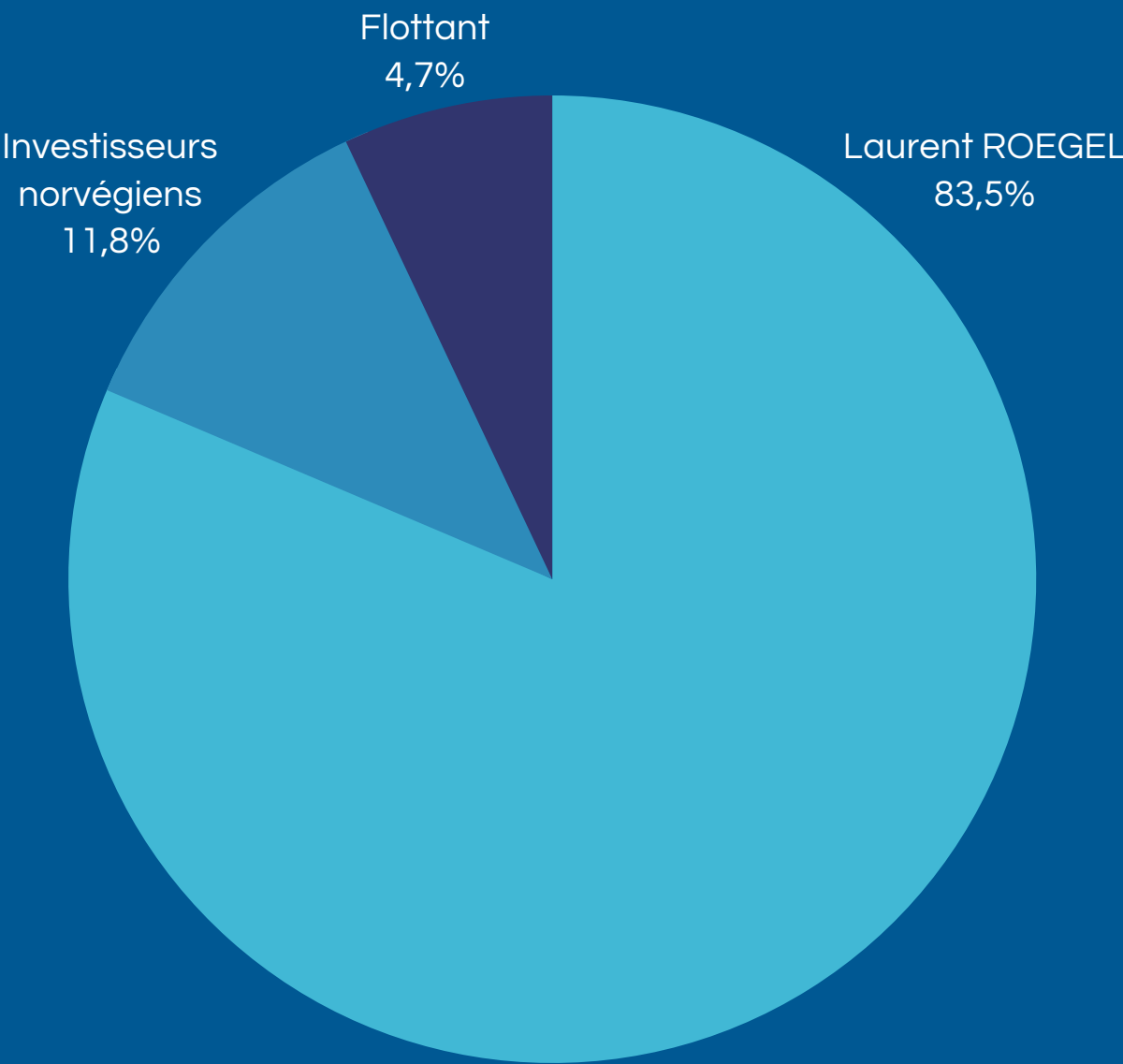
Capitalisation au 23 mai 2023 :
35 M€

Evolution du cours de bourse sur un an

Nb d'actions



Détention



MERCI DE VOTRE ATTENTION

The logo for Airwell, featuring the word "Airwell" in a stylized, italicized, blue font. The "A" is large and the "i" has a dot. The "w" is composed of two slanted strokes, and the "e" and "l" are also slanted.

CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

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

Dina MORIN

dmorin@capvalue.fr

Gilles BROQUELET

gbroquelet@capvalue.fr