

ACTEUR RÉFÉRENT DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Chiffre d'affaires 2023



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES









Les intervenants

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



LAURENT ROEGEL
CEO



AXELLE LEMAOULT CFO

Responsable comptabilité chez Eidos (jeux vidéo)

Directrice Administration & Finance chez Cremonini restauration

2013

Intègre Airwell



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





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



2015

Développement d'une offre de PAC premium connectée & green en France (fabrication interne)



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



En développement



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

Une large gamme de produits:

- Chauffage PAC Air/Air (murale, console, encastrable, mobile)
- Chauffage PAC Air/Eau
- Eau chaude sanitaire
- Ventilation (double flux)

Prix du « pack rénovation énergétique » entre 10.000 € et 30.000 € pour une maison standard (150 m²)







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







Conception/Marketing/Commerce



Distribution

- Modèle majoritairement Fabless (sous-traitance)
- Internalisation en 2023 de la fabrication d'équipements Premium connectés (15 personnes)



Airwell

R&D /IOT (8 personnes)

Marketing (4 personnes)

Commerce/Ventes (23 personnes)

BtoB (résidentiel et tertiaire)

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

ACADEMY



Notre ambition : 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 intelligents

Un marché porté par la transition énergétique

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

MARQUE FRANÇAISE

UN MOMENTUM DE MARCHÉ FAVORABLE SOUTENU PAR LA REGLEMENTATION







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 Mds €

(+16,7% vs 2021) Marché français en 2022

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 carbonne
- Disparition progressive du gaz et du fioul
- Forte incitation à la rénovation
- Réglementation plus exigeante sur l'efficacité énergétique



- Un parc à rénover totalement

Lancement de la grande filière française de la pompe à chaleur « made in France »

D'UNE OPTION À UNE OBLIGATION (DEPUIS 2020)



TRANSFORMER UNE OBLIGATION
RÈGLEMENTAIRE EN UNE
OPPORTUNITÉ











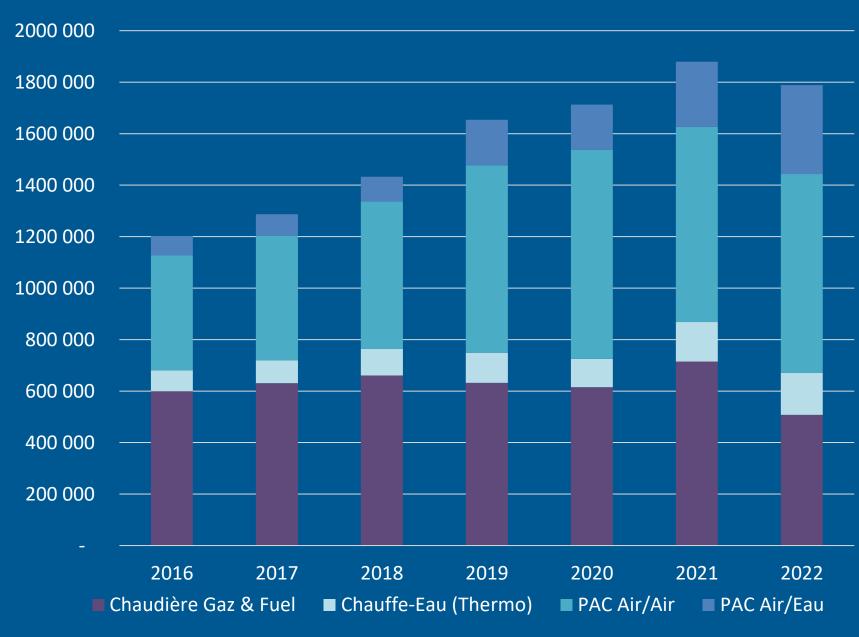
La pompe à chaleur, 1^{er} marché du groupe

Forte croissance du marché suite aux nouvelles réglementations :



Renouvellement complet du PARC = augmentation de l'activité service





Source: Uniclima

FAITS MARQUANTS ET ÉLÉMENTS FINANCIERS 2023





Acquisition de Amzair pour maîtriser la chaîne de valeur





Fabricant français de pompes à chaleur depuis 1998

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 effective au 1er Juillet 2023

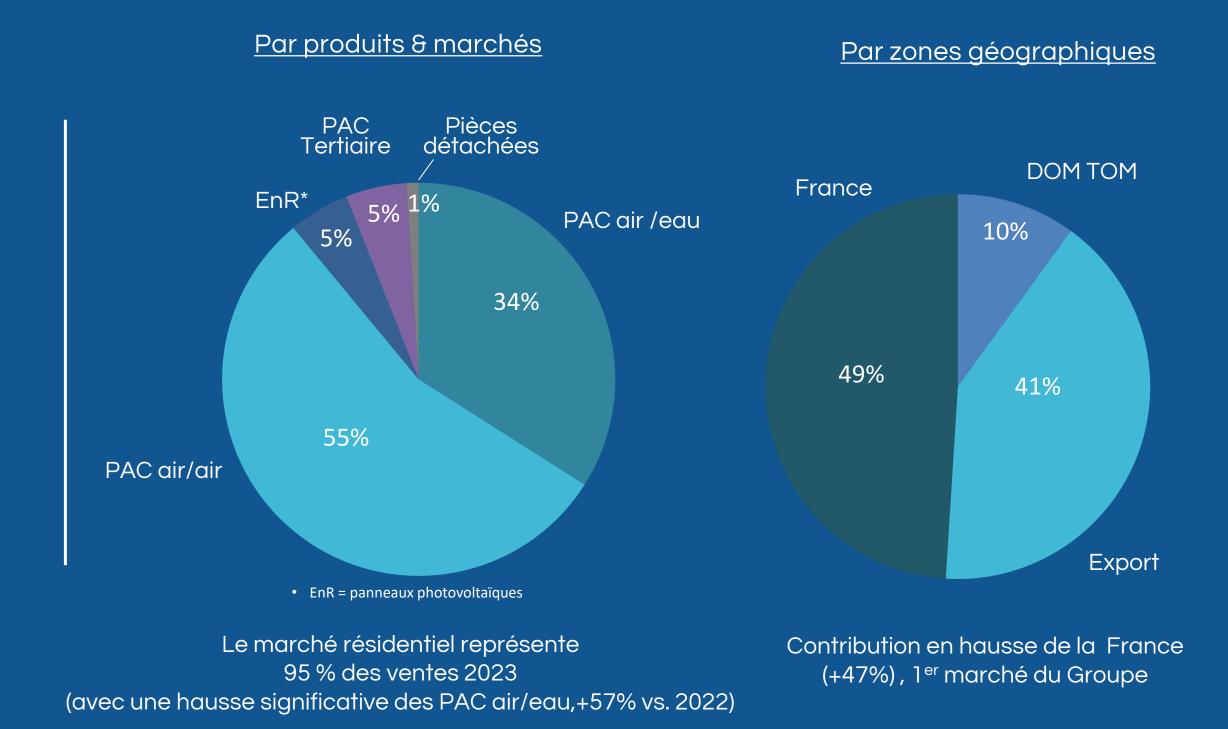


Progression de +17% du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires

(en M€) 65,0 55,7 +16,7% 2023 2022

Ventilation de l'activité





Marge d'EBITDA de 5 % dès 2023, avec 2 ans d'avance sur l'objectif fixé

Airwell anticipe désormais une marge d' EBITDA de 5% dès 2023 avec deux ans d'avance sur l'objectif fixé.

Airwell confirme la pertinence de sa stratégie et de son positionnement sur des offres complètes axées sur l'efficacité énergétique et parfaitement adaptées aux besoins de ses marchés.

MARQUE FRANÇAISE

PERSPECTIVES







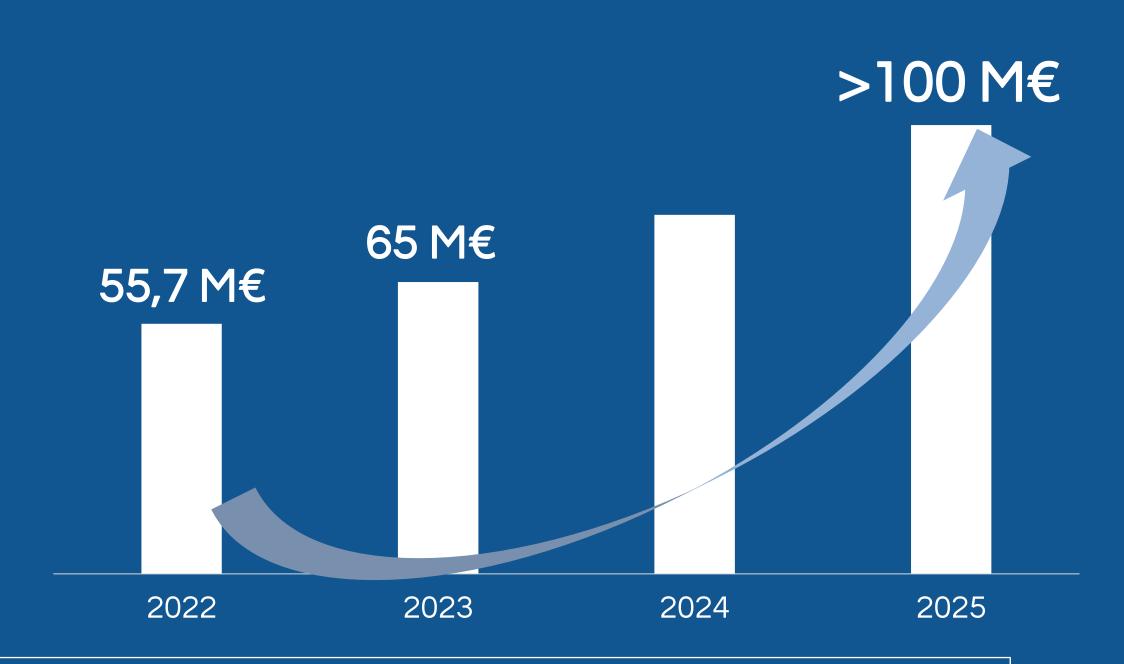
Poursuite de la trajectoire de croissance rentable en 2024 au même rythme que 2023

Des drivers solides pour poursuivre notre trajectoire de croissance :

Un marché dynamique en France porté par des réglementations fortes et incitatives

Une demande forte pour des solutions d'efficacités énergétiques globales

Un capacité à pénétrer le marché des Antilles en direct



Une ambition claire : >100 M€ de chiffre d'affaires en 2025

De nouvelles perspectives aux Antilles:



Ouverture d'un showroom et un centre de formation en Guadeloupe



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

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



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

RÉSIDENTIEL



Offre en cours d'enrichissement

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



Lancement courant 2024

Leasing énergétique

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

La Maison Hybride



La legrand®

I/O & DATA

leezy

Un Service éco-thermique global, intelligent et connecté pour la maison 3 fois moins énergivore

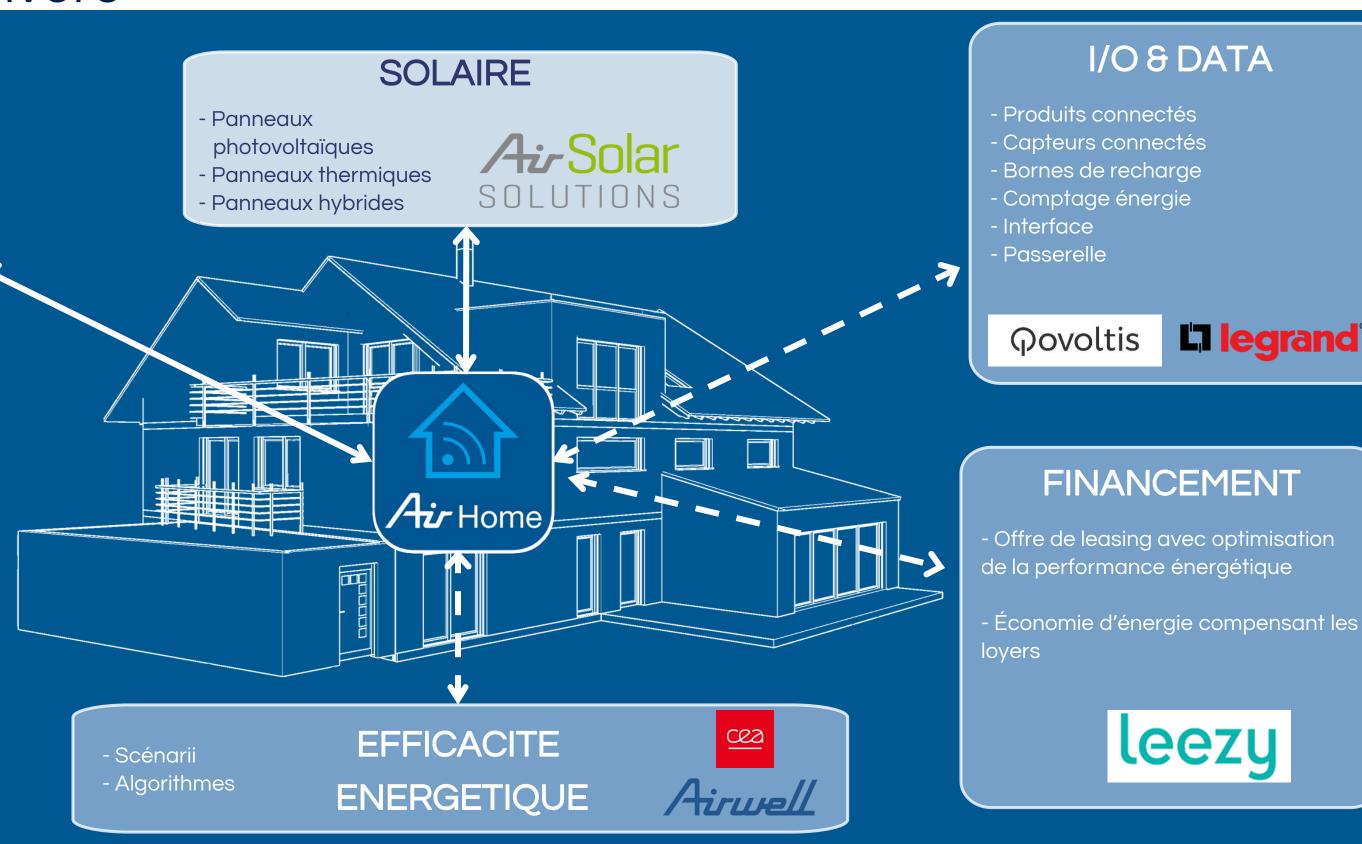
THERMODYNAMIQUE

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

Airwell

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

20 000 > 6 730 kWh kWh





Les axes de développement

Investissements

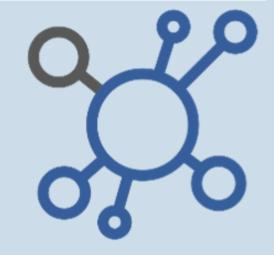


Poursuite du développement des offres innovantes (IOT – I/A) Partenariats



Accélération de la dynamique commerciale et des partenariats
Nouveaux recrutements

Déploiement des services



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

Conquête de parts de marchés



Développement de l'international (croissance organique et externe)

Une stratégie offensive sur le marché de la rénovation globale

Nos atouts



Une marque forte en France et dans le monde Un marché sous jacent colossal

Des politiques environnementales françaises et européennes très favorables

Une stratégie innovante

Une large gamme de produits et de services associés

QUESTIONS & REPONSES



Bouton « lever la main »



Touches « * » puis « 6 »

ANNEXES





Poursuite du déploiement de notre 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



PARTENARIAT AVEC



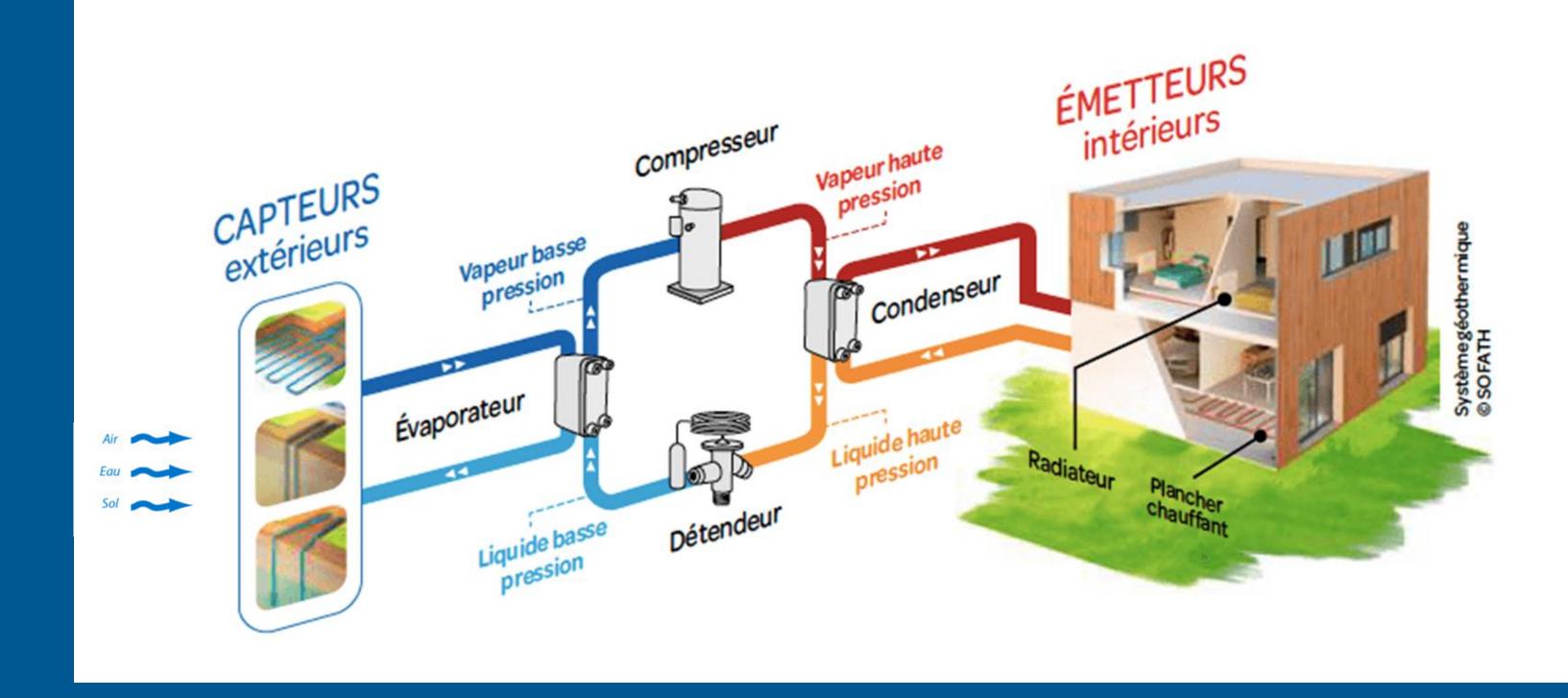




DEUX CENTRES DE FORMATION MONTIGNY (78) & VALENCE (26)



Pompe à chaleur (PAC) : principes de fonctionnement







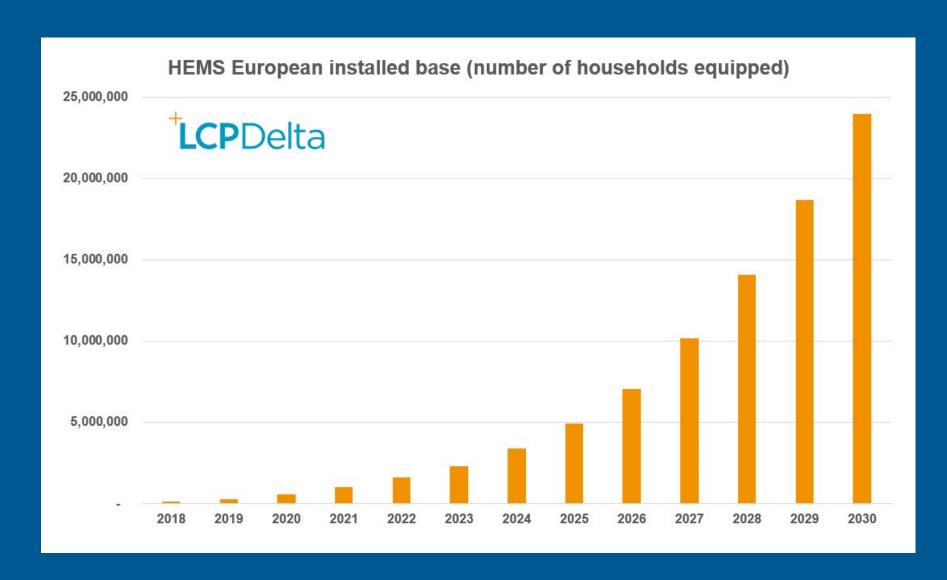


Une stratégie pertinente qui s'inscrit dans une priorité croissante : la gestion de l'énergie

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





Compte de résultat simplifié Croissance de l'EBITDA à deux chiffres

	00/00/0000	20/00/000	\ / 0/
K€ - Normes françaises – non audités	30/06/2022	30/06/2023 32 505	Var. %
Chiffre d'affaires Dont vente de marchandises	28 828 27 849	32 303	+12,8% +15,7%
Marge brute	9 200	10 102	+9,8%
		31,1%	-0,8 pts
% marge brute	31,9%		
Coûts Supply Chain et de distribution	1 828	1 429	-21,8%
% du chiffre d'affaires	6,3%	4,4%	
Coûts Marketing	727	1 062	+46,1%
% du chiffre d'affaires	2,5%	3,3%	
Coûts commerciaux	3 456	3913	+13,2%
% du chiffre d'affaires	12,0%	12,0%	
Frais généraux	1 543	1 878	+21,7%
% du chiffre d'affaires	5,4%	5,8%	
EBITDA	1 647	1 820	+10,0%
Marge d'EBITDA	5,7%	5,6%	-0,1 pts
Résultat d'exploitation avant goodwill	1 345	1 558	+15,8%
Résultat financier	-224	-454	ns
Impôt sur les bénéfices	384	276	-28,1%
Résultat net	888	978	+10,1%
Résultat net pdg	903	1 006	+11,4%

Une très bonne dynamique d'activité avec une progression du chiffre d'affaires de +12,8%

Léger repli sur la marge brute lié au mix produit du semestre (plus de ventes PAC air/eau)

Hausse des coûts marketings et commerciaux dans un contexte de croissance d'activité.

– Dont 0,3 M€ non récurrents (honoraires ponctuels)

Hausse de l'EBITDA de +10%

Résultat net de 1,0 M€



Bilan - Actif

ACTIF - K€ - non audités	31/12/2022	30/06/2023
Immobilisations incorporelles	4 391	4 406
Dont écarts d'acquisitions	500	500
Immobilisations corporelles	686	715
Immobilisations financières	1 239	1 892
Actif immobilisé	6316	7014
Stocks et en cours de productions	12 241	16613
Clients et comptes rattachés	13 891	18 197
Autres créances et comptes de régularisation	4 863	2 305
Disponibilités	2 070	5 564
Actif circulant	33 064	42 679
Total	39 381	49 693

Hausse de 500K€ des titres de participation correspondant au versement du capital de la société AIRWELL INDUSTRIE (créée le 28 juin 2023)

Progression des stocks de PAC air/eau liée à la hausse de la demande et effet de saisonnalité historique à fin juin

Hausse des facturations fin de période

Trésorerie disponible renforcée avec les levées de fonds



Bilan - Passif



PASSIF - K€ -non audités Capitaux propres	31/12/2022 3 907	30/06/2023 10 270	Des capitaux propres renforcés par la levée de fonds de 6,1 M€	
Intérêts minoritaires	-41	-68		
Provisions pour risques et charges	3 184	3 071	Ecart d'acquisition d'Airwell Residential	
Emprunt et dettes établ. Crédits	3 184	2 854	Part des dettes bancaires > 1 an : 77%	Total dettes
Emprunt et dettes financières diverses	660	5 000	Emprunt obligataire de 5 M€ en janv.23 (in fine - échéance 5 ans)	_ financières : 7 854 K€
Fournisseurs et comptes rattachés	14 382	14 719	J	
Dettes fiscales et sociales	2 354	2 006		
Autres dettes et comptes de régularisation	11 752	11 841	Inclus factor 10,9 M€	
Total	39 381	49 693		

Des capitaux propres renforcés par la levée de fonds de 6,1 M€



Tableau de flux comparé

K€ - Normes françaises – non audités	30/06/2022	30/06/2023
Résultat net	888	978
Marge brute d'autofinancement	1 347	1 176
Variation des créances d'exploitation	(6847)	(1 080)
Variation des stocks	(1 556)	(4 267)
Variation des dettes d'exploitation	7 060	(774)
Besoin en fonds de roulement	(1 343)	(6 122)
Flux net de trésorerie généré par l'exploitation	3 993	(4 946)
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	612	(927)
acquisitions/cessions d'immobilisations	803	(275)
var. des immobilisations financières	(191)	(652)
Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement	(2 111)	9 368
Augmentation de capital	-	5 357
Nouveaux emprunts	-	5 000
Remboursements d'emprunts	(2 111)	(989)
Variation de trésorerie	(1 494)	3 495
Trésorerie d'ouverture	1 909	2 070
Trésorerie de clôture	415	5 564

Marge brute d'autofinancement solide de 1,2 M€ au 1^{er} semestre 2023

Hausse ponctuelle du BFR qui s'explique par un effet stocks et créances clients (hausse des facturations fin de période). Ce niveau deviendra plus normatif au second semestre

Augmentation de capital (6,1M€ brut) et emprunt obligataire en Janvier 23 (5 M€)



Gouvernance



Laurent ROEGEL



Philippe CORMIER (administrateur indépendant)
Directeur du Réseau Entreprendre des Yvelines



Damien RICCIO
Directeur Général Adjoint



Anne IMBERT (administratrice indépendante)
VP Marque et Contenus - Orange



Axelle LE MAOULT
Directrice administrative et financière



Stéphanie LE BEUZE (administratrice indépendante)



Fiche boursière et actionnariat

Euronext Growth

ISIN: FR0014003V77

Mnémonique : ALAIR

Compartiment boursier : Euronext Growth

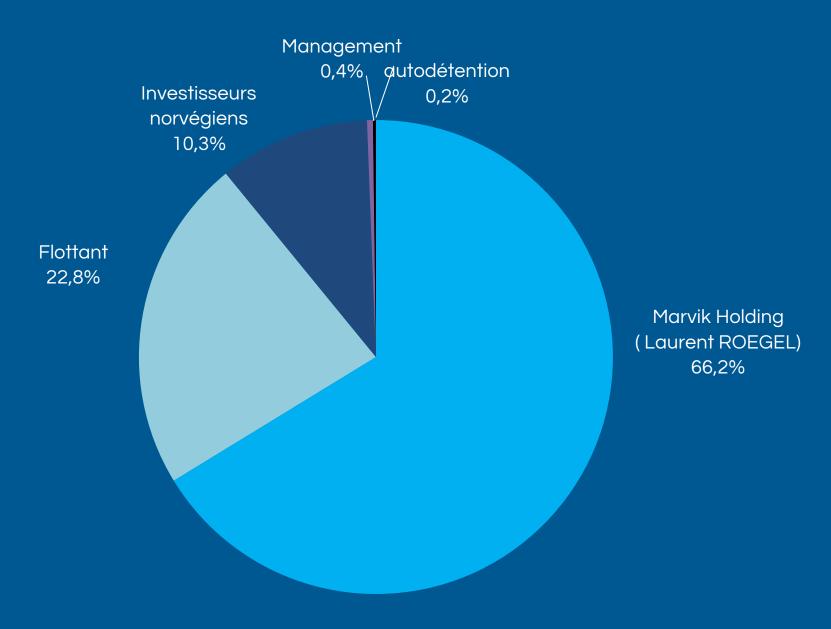
Éligible au PEA et PEA-PME

Nombre d'actions : 6 083 542

Cours au 29 janvier 2024 : 4,54€/action

Capitalisation au 29 janvier 2024: 27,6 M€

Répartition de l'actionnariat



Répartition du capital au 31 décembre 2023

MERCI DE VOTRE ATTENTION

CONTACTS:

DIRECTION GÉNÉRALE

Laurent ROEGEL 01 76 21 82 70

<u>investisseurs@airwell.com</u>

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

