



MARQUE FRANÇAISE

ACTEUR RÉFÉRENT DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Septembre 2023 - Présentation Investisseurs

Airwell

CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES



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

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

56 M€

(+23,2%)

Chiffre d'affaires
2022

+ de 70

Partenaires
services &
maintenance

+ de 200

Partenaires
commerciaux

100

Collaborateurs

Présent dans

80 pays



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

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



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)



2023

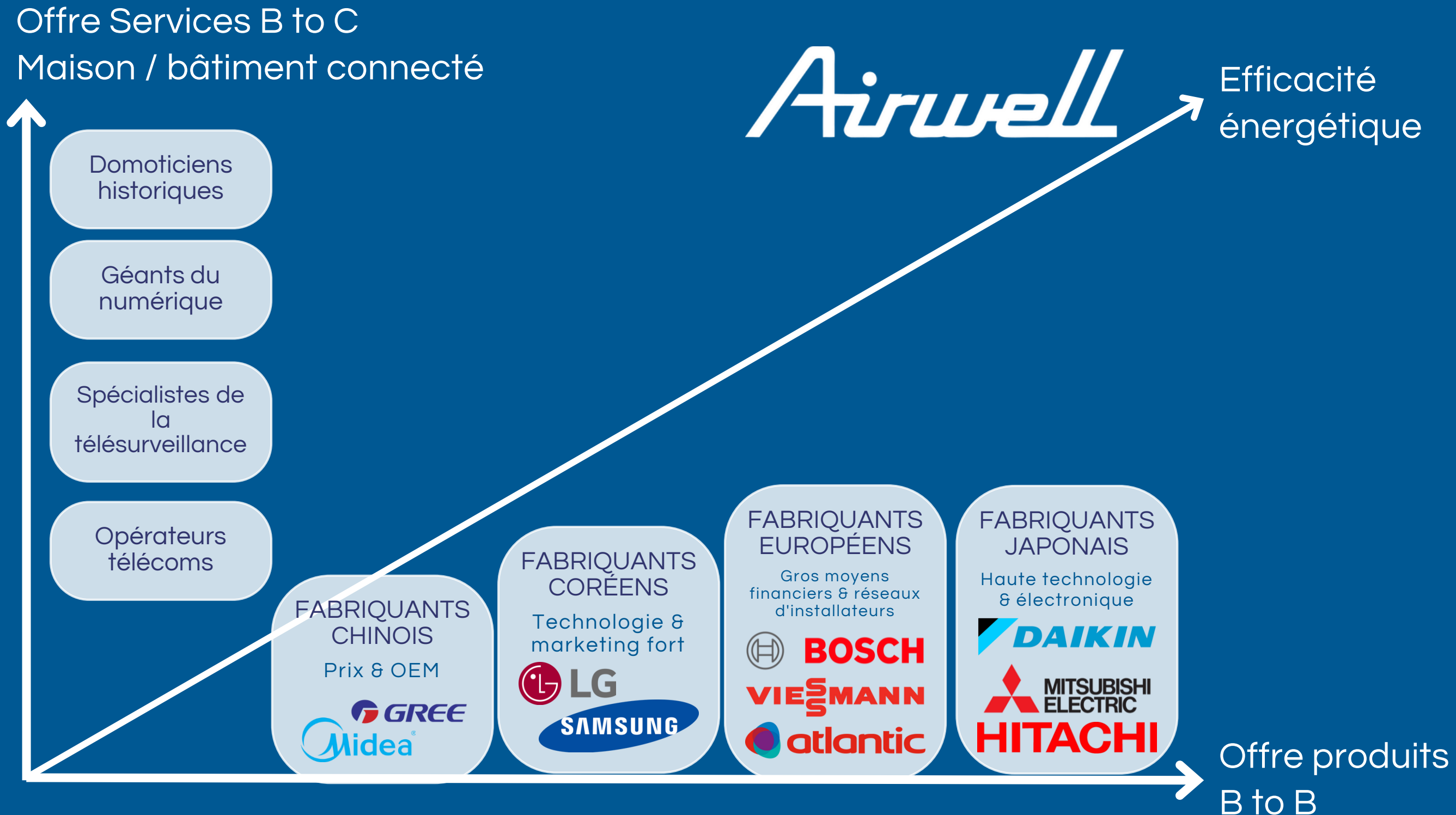
Offre « services »
différenciante
Focus B to C (client final)
France



En développement

Une trajectoire claire de montée dans la chaîne de valeur du secteur

Un positionnement précurseur comme acteur de l'efficacité énergétique



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 intelligents

Une ambition claire pour 2025 :

**>100 M€ de CA
et une marge d'EBITDA
supérieure à 5%**

Un marché porté par la transition énergétique

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

MARQUE FRANÇAISE

1 UN MOMENTUM DE MARCHÉ FAVORABLE SOUTENU PAR LA REGLLEMENTATION



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

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



24%

des GES
juste derrière le
transport (27%)

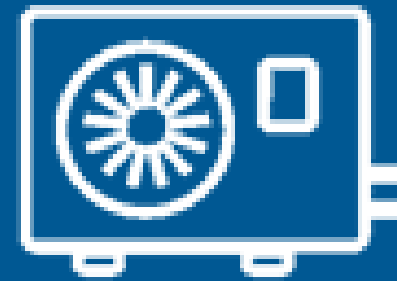
87%

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 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 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



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)



Résidentiel



Tertiaire

— 90% du CA — 10% du CA —



La pompe à chaleur, notre best seller le 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.

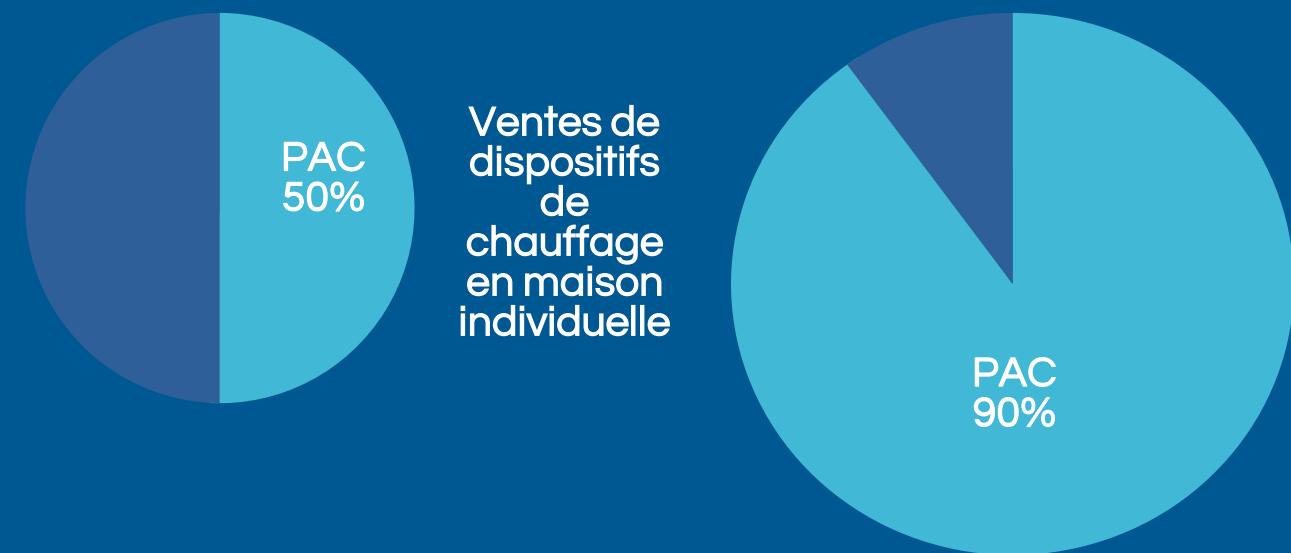


La pompe à chaleur, 1er marché du groupe

Forte croissance du marché suite aux nouvelles réglementations :

2021 : 1,9 millions d'unités vendues

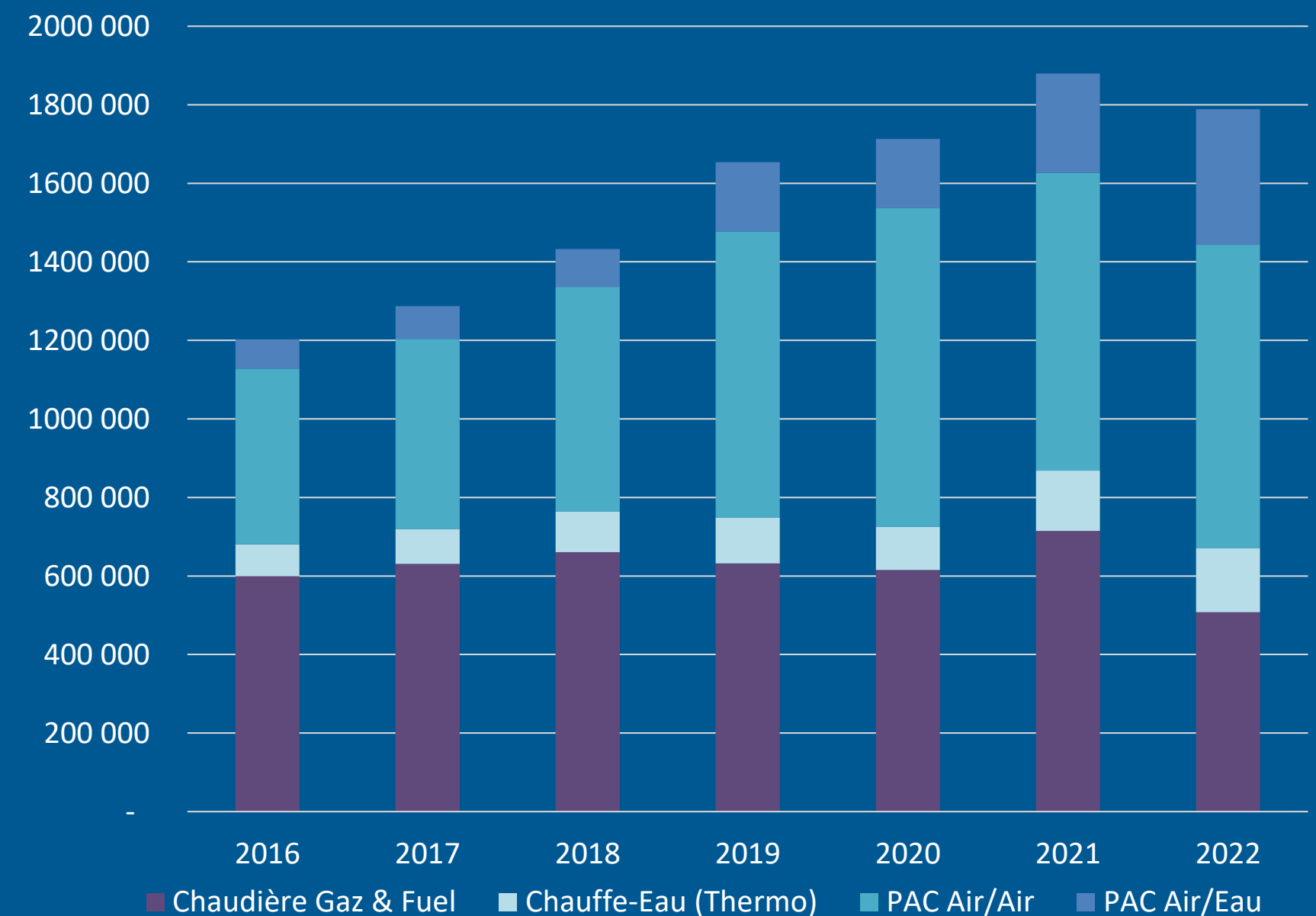
2030 (e) : 2,5 millions d'unités vendues



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 : Uniclimate

MARQUE FRANÇAISE

2

UNE PARFAITE MAÎTRISE DE LA CHAÎNE DE VALEUR



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

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



Fabrication



Conception/Marketing/Commerce



Distribution

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



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)

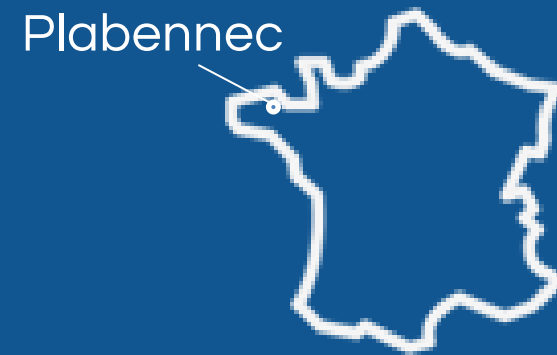


Acquisition de Amzair pour maîtriser la chaîne de valeur



Fabricant français de pompes à chaleur depuis 1998

1 site en France



25 Salariés



3,8 M€ de chiffre d'affaires (2022)

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

Une offre de formation pour accélérer la pénétration

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)

MARQUE FRANÇAISE

3

DONNÉES FINANCIÈRES

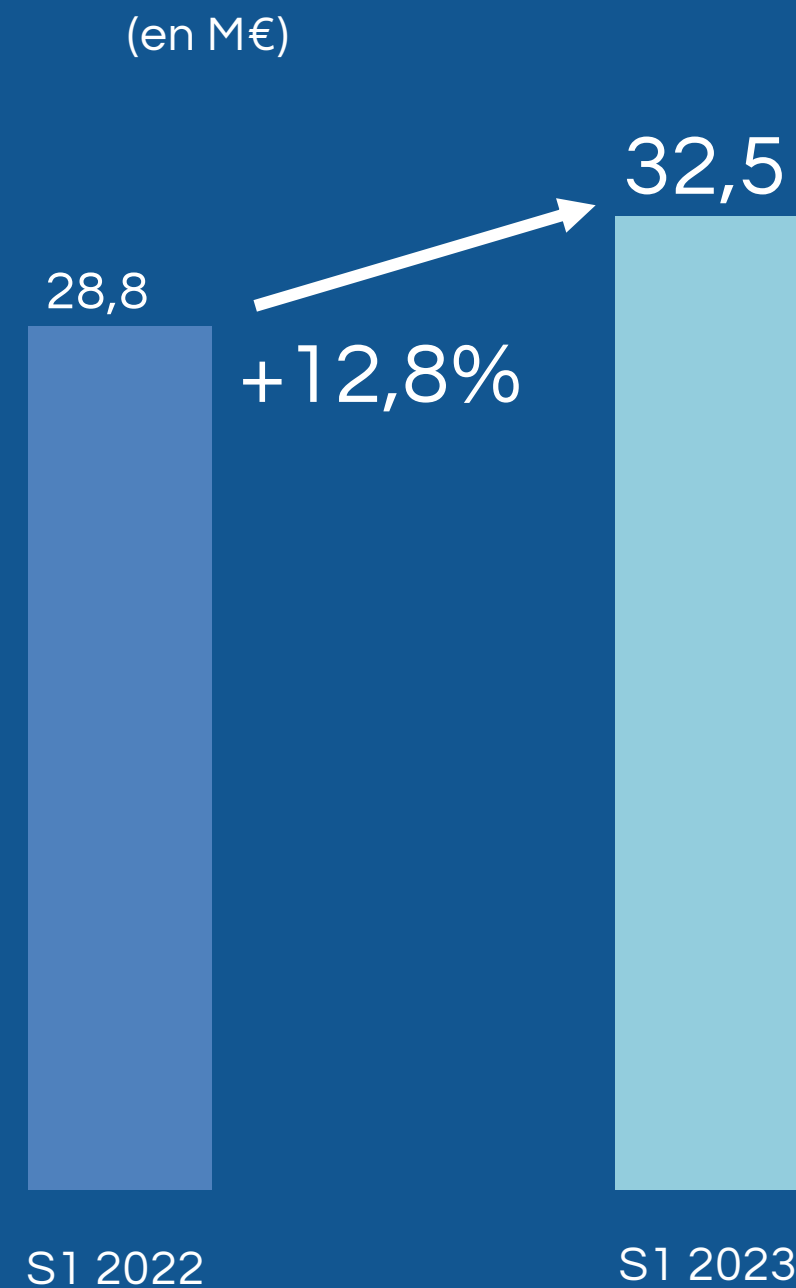


CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

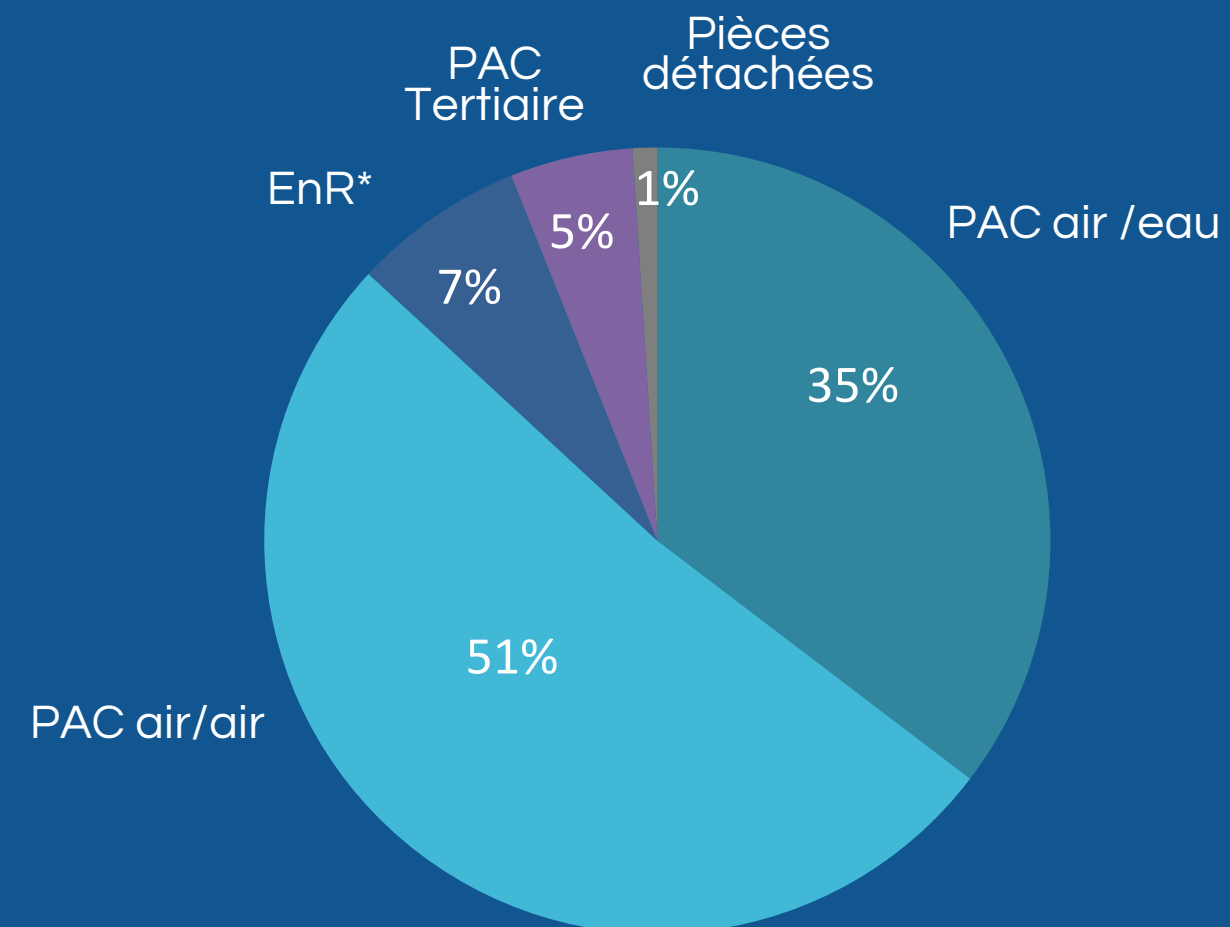
Progression de +13% du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires



Ventilation de l'activité du semestre

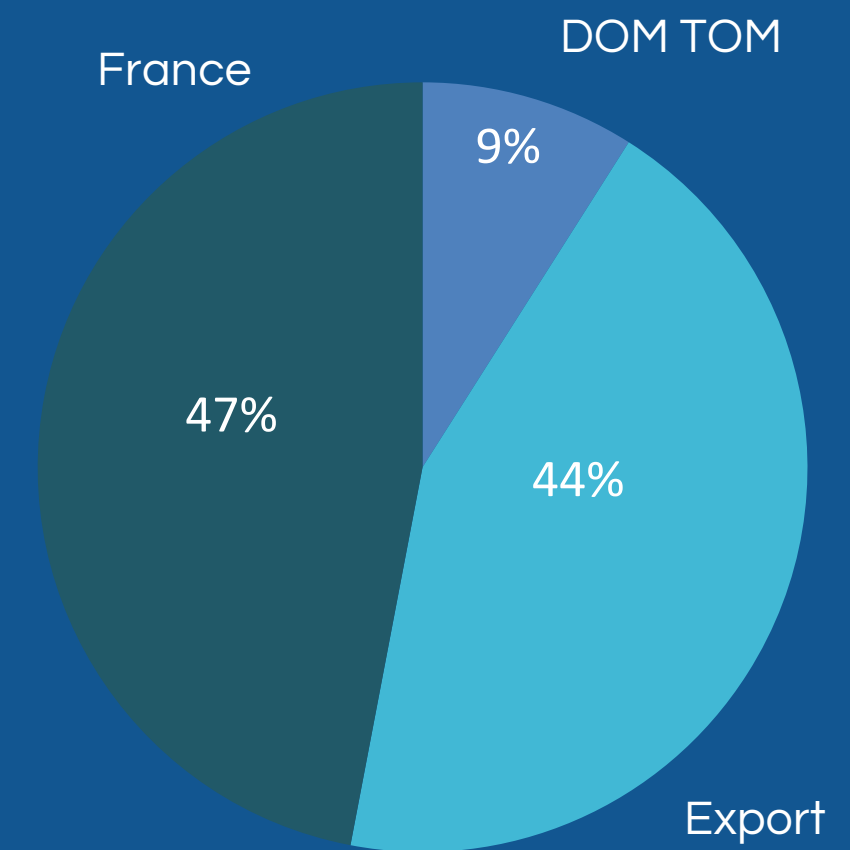
Par produits & marchés



* EnR = panneaux photovoltaïques

Le marché résidentiel représente 94 % des ventes du 1er semestre (avec une hausse significative des PAC air/eau, +101%)

Par zones géographiques



Contribution en hausse de la France (+23%) et des pays d'Europe du Nord et l'Est au 1er semestre.

Compte de résultat simplifié

Croissance de l'EBITDA à deux chiffres

K€ - Normes françaises – non audités	30/06/2022	30/06/2023	Var. %
Chiffre d'affaires	28 828	32 505	+12,8%
<i>Dont vente de marchandises</i>	27 849	32 227	+15,7%
Marge brute	9 200	10 102	+9,8%
<i>% marge brute</i>	31,9%	31,1%	-0,8 pts
Coûts Supply Chain et de distribution	1 828	1 429	-21,8%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	6,3%	4,4%	
Coûts Marketing	727	1 062	+46,1%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	2,5%	3,3%	
Coûts commerciaux	3 456	3 913	+13,2%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	12,0%	12,0%	
Frais généraux	1 543	1 878	+21,7%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	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
<i>Dont écarts d'acquisitions</i>	<i>500</i>	<i>500</i>
Immobilisations corporelles	686	715
Immobilisations financières	1 239	1 892
Actif immobilisé	6 316	7 014
Stocks et en cours de productions	12 241	16 613
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

2/2022

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

31/12/2022

PASSIF - K€ -non audités	31/12/2022	30/06/2023
Capitaux propres	3 907	10 270
Intérêts minoritaires	-41	-68
Provisions pour risques et charges	3 184	3 071
Emprunt et dettes étab. Crédits	3 184	2 854
Emprunt et dettes financières diverses	660	5 000
Fournisseurs et comptes rattachés	14 382	14 719
Dettes fiscales et sociales	2 354	2 006
Autres dettes et comptes de régularisation	11 752	11 841
Total	39 381	49 693

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

Ecart d'acquisition d'Airwell Residential

Part des dettes bancaires > 1 an : 77%

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

Total dettes financières : 7 854 K€

Inclus factor 10,9 M€

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	(6 847)	(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 obligatoire en Janvier 23 (5 M€)

MARQUE FRANÇAISE

4

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



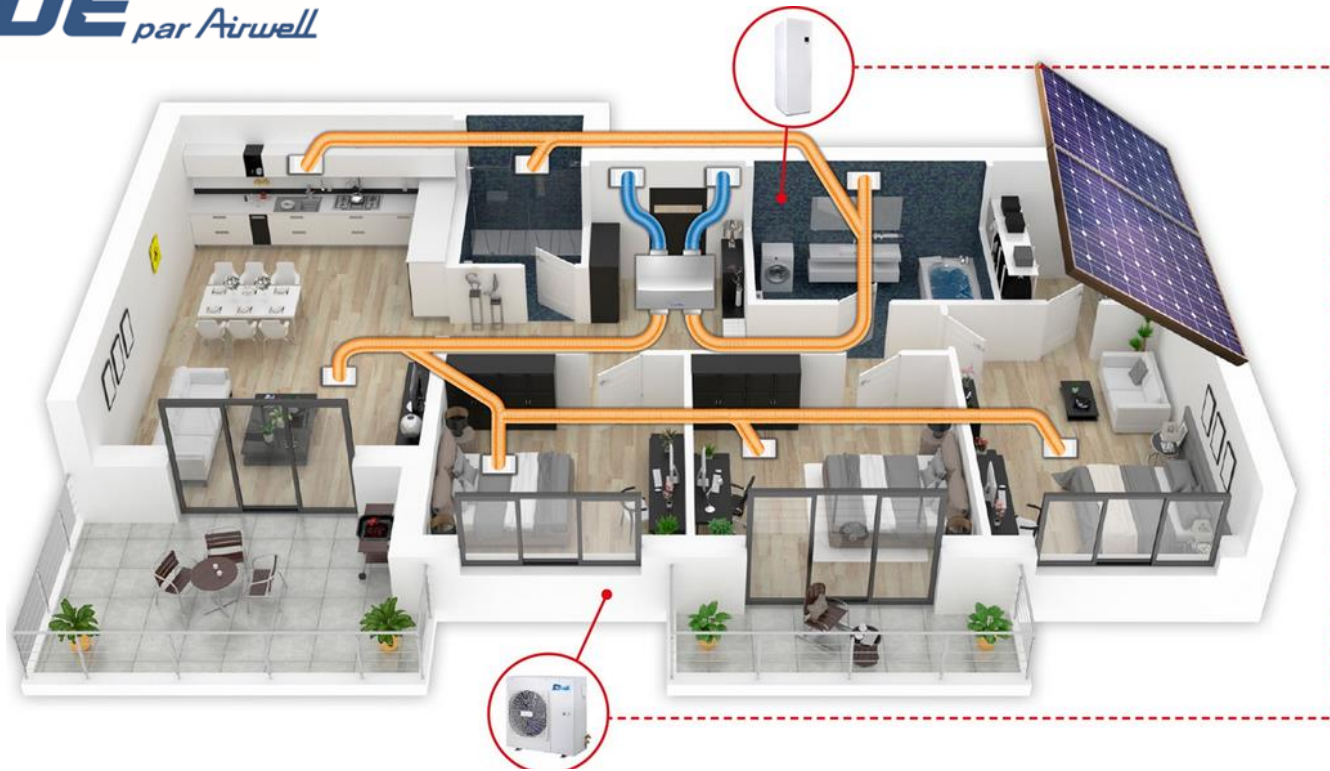
CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

De nouvelles offres servicielles en cours de lancement

RÉSIDENTIEL

MA MAISON
HYBRIDE par Airwell



Offre en cours d'enrichissement



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

TERTIAIRE



Lancement courant 2024

Leasing énergétique

La Maison Hybride

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

Airwell

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

SOLAIRE

- Panneaux photovoltaïques
- Panneaux thermiques
- Panneaux hybrides

Air Solar
SOLUTIONS

I/O & DATA

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

Qovoltis

legrand®

FINANCEMENT

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

leezy

EFFICACITE ENERGETIQUE

- Scénarii
- Algorithmes

cea

Airwell



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

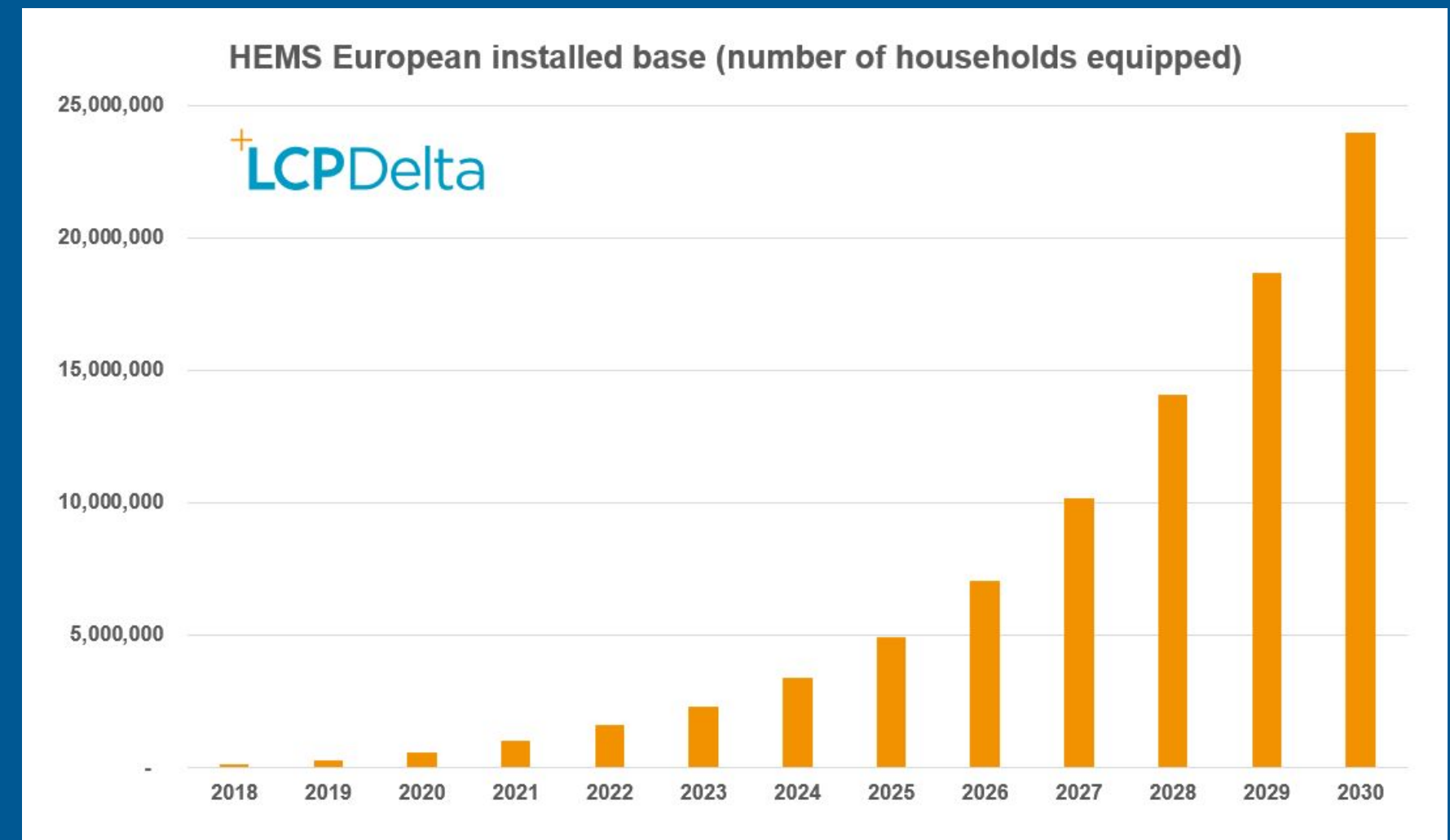
Une offre OPEX (pas d'achat) avec équipements et maintenance

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

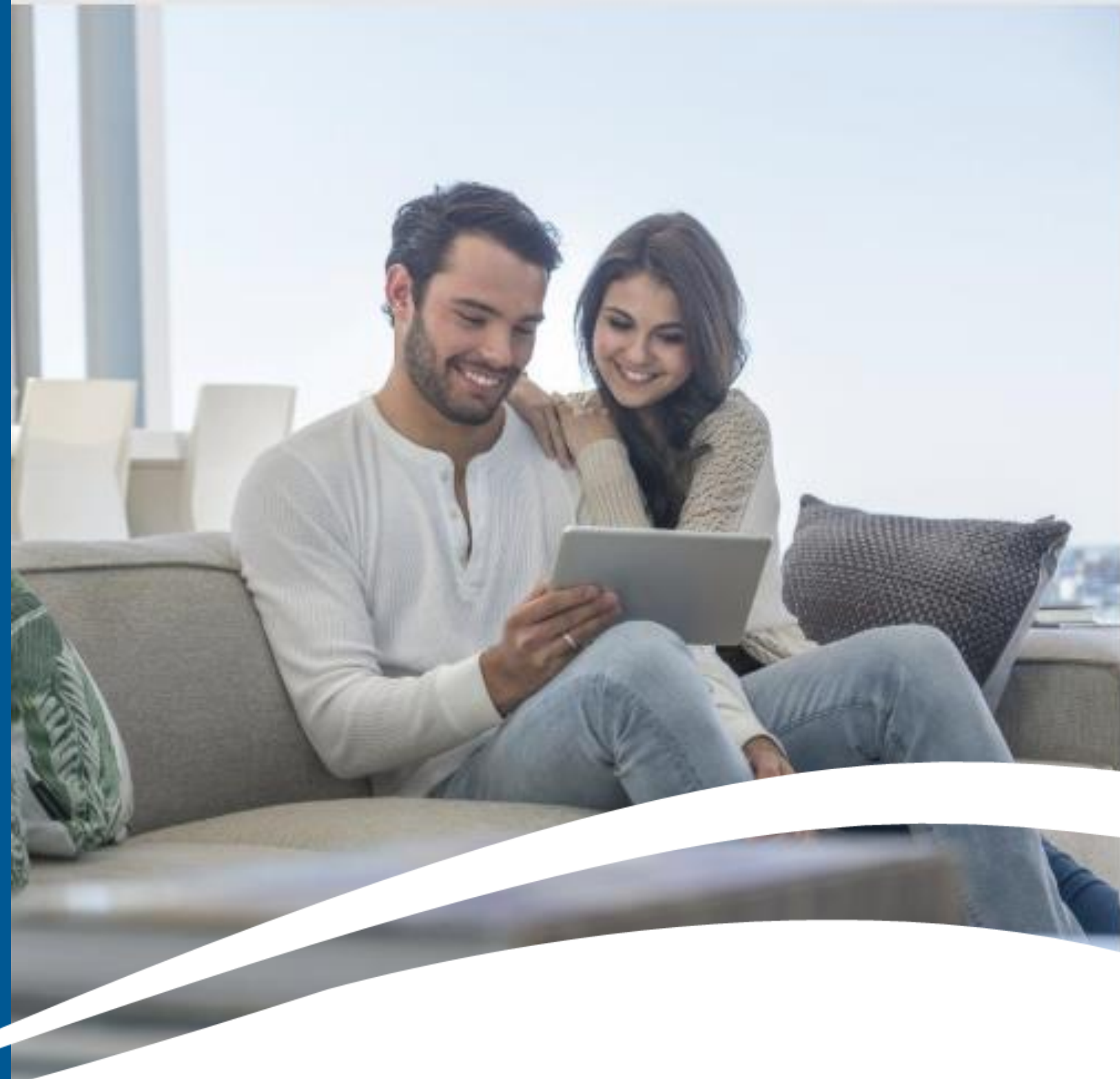
- Hausse régulière de clients désireux de mieux maîtriser leur consommation globale pour limiter leur empreinte carbone et réduire leur facture énergétique.
- Développement de la domotique : intégration de l'Intelligence Artificielle et de la connectivité dans les nouvelles offres.
- Effet Covid porteur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

La croissance des Home Energy Management System en Europe



MARQUE FRANÇAISE

5 STRATÉGIE ET PERSPECTIVES



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

Les axes de développement



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



Accélération de la dynamique commerciale et des partenariats
Nouveaux recrutements



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



Développement de l'international (croissance organique et externe)

Des objectifs 2025 ambitieux



Un chiffre
d'affaires
>100 M€ et une
marge d'EBITDA
supérieure à 5%



Devenir un acteur
de référence en
France



Conquérir le
marché européen

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

MARQUE FRANÇAISE

6

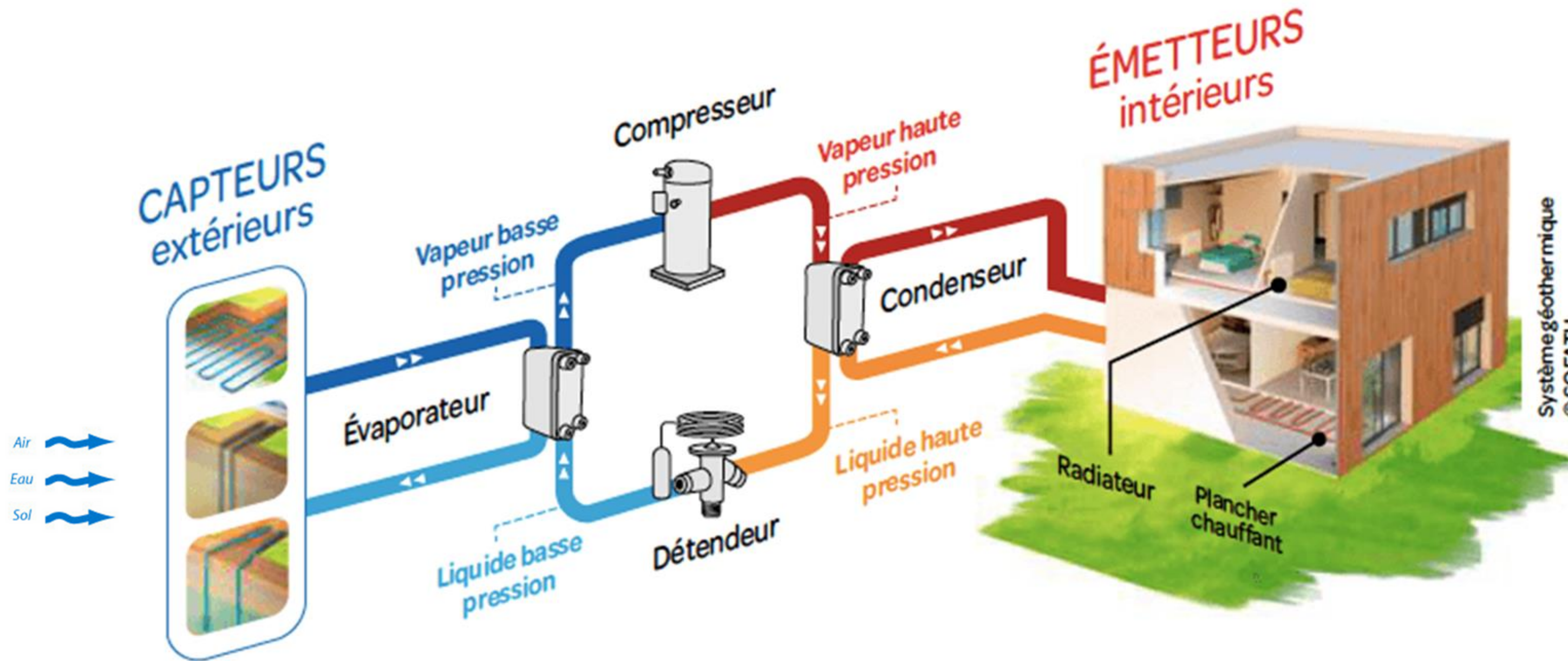
ANNEXES



CRÉATEUR DE SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES INTELLIGENTES

Airwell

Pompe à chaleur (PAC) : principes de fonctionnement



Gouvernance



Laurent ROEGEL
CEO



Damien RICCIO
Directeur Général Adjoint



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

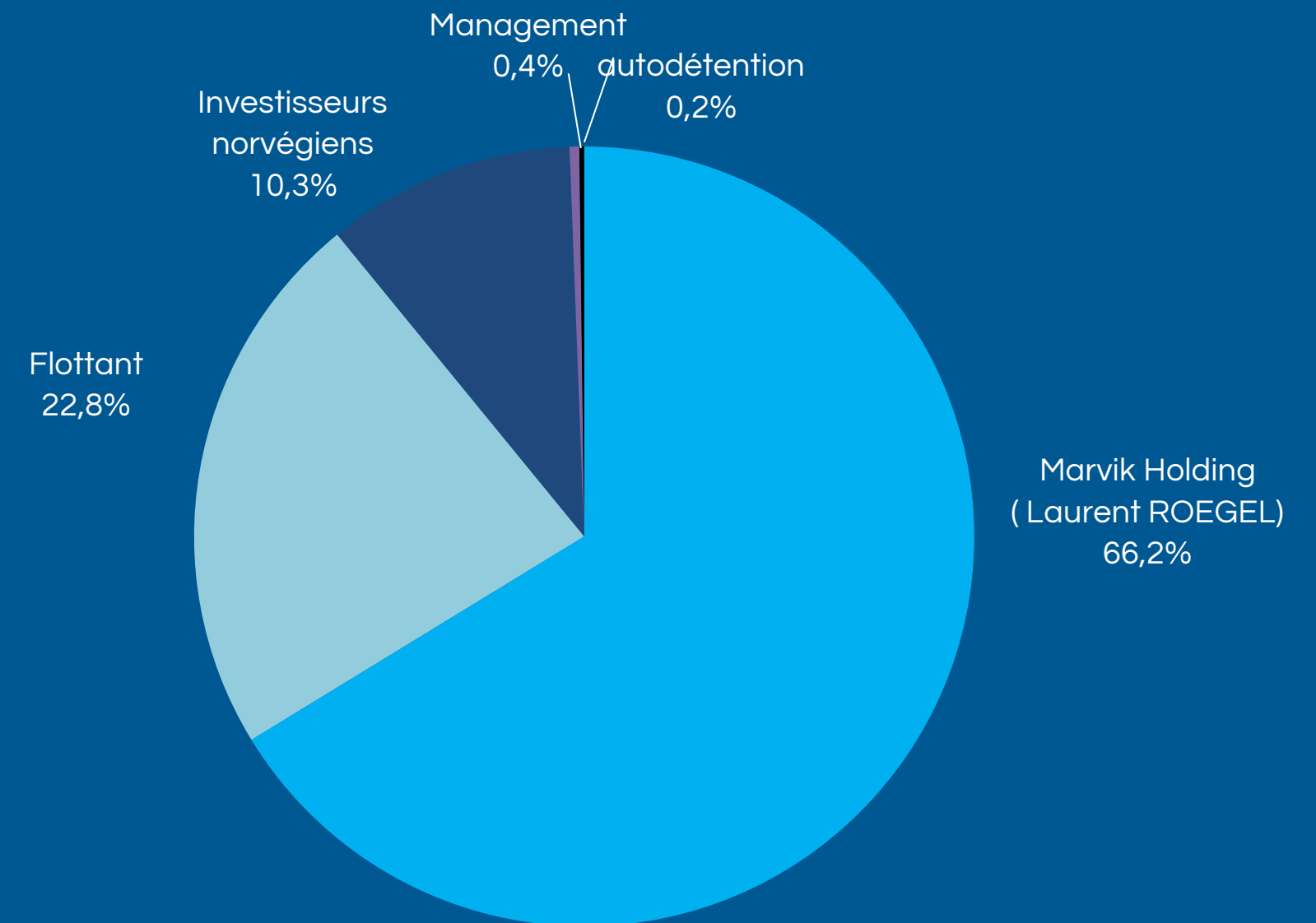
Éligible au PEA et PEA-PME

Nombre d'actions : 6 083 542

Cours au 11 septembre 2023 : 4,96€/action

Capitalisation au 11 septembre 2023: 30,2 M€

Répartition de l'actionnariat



Répartition du capital au 30 juin 2023

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Airwell

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

Anne-Pauline PETUREAUX

01 53 67 36 72

apetureaux@actus.fr