

energisme

PRÉSENTATION STRATÉGIQUE

14 JUIN 2023

Sommaire

/01

Energisme aujourd'hui en quelques chiffres

/02

Une société réorganisée pour la rentabilité

/03

Un marché porteur soutenu par une réglementation de plus en plus exigeante et des prix élevés de l'énergie et de l'eau

/04

Un acteur *pure player* logiciel reconnu par des clients majeurs

/05

Une plateforme puissante et évolutive adaptée aux enjeux des clients

/06

Un business plan audacieux porté par un renouveau managérial

/07

Un financement en OCA à vocation temporaire

Energisme aujourd'hui en quelques chiffres

/01

450 K€

MRR décembre 2022

700 K€

MRR décembre 2023 anticipé

19 000

Clients directs et indirects

5%

De la consommation d'énergie totale des secteurs industriels et tertiaires en France

1 500 €

MRR minimum par client direct à partir d'avril 2023 (comparé à 500 € en 2022)

63

Collaborateurs à fin avril 2023 comparé à 90 à fin avril 2022 et une organisation plus efficiente

Une société réorganisée pour la rentabilité

/02

Des mesures de réorganisation qui portent déjà leurs effets sur le 1er semestre 2023 et qui permettront à Energisme d'atteindre ses objectifs de MRR et de rentabilité

Mensuel 2022¹

398 K€ CA mensuel moyen

- 155 K€ Frais d'hébergement (Cloud)

- 344 K€ EBITDA

- 661 K€ Frais de masse salariale

Avril 2023²

488 K€ CA du mois d'avril

- 78 K€ Frais d'hébergement (Cloud)

- 72 K€ EBITDA hors frais restructuration

- 440 K€ Frais de masse salariale

1 : Moyen

2 : Données réelles non auditées

Un marché porteur soutenu par une réglementation de plus en plus exigeante et des prix élevés de l'énergie et de l'eau

Les prix élevés de l'énergie et de l'eau ...

Gaz : le prix annuel moyen du MWh du gaz a augmenté de 107% en 2022 (Chiffres INSEE)

Électricité : une hausse attendue de 84% en 2023 (Chiffres INSEE)

Eau : + 7 à 11% d'augmentation du prix du mètre cube d'eau dans plusieurs agglomérations en 2023

... Accompagnés d'une réglementation de plus en plus exigeante ...

Loi Transition Énergétique : une réduction de 20% de la consommation énergétique totale en 2023 souhaitée par le Gouvernement

Décret tertiaire : obligation donnée aux bailleurs de réduire de 40% les consommations d'énergie d'ici 2023 et de 60% d'ici 2050

Décret BACS : obligation d'équiper les bâtiments non-résidentiels d'un système d'automatisation et de contrôle d'ici le 1er janvier 2025

... Dynamisent le marché de l'économie de l'énergie

Flambée des prix : La hausse des prix de l'énergie contribue à l'inflation à hauteur de 3,1 points malgré le bouclier tarifaire

Plan sobriété : La diminution des consommations de gaz et d'électricité de 10 % d'ici fin 2024 et de 40 % d'ici 2050, par rapport à 2019

Un marché extrêmement favorable au déploiement sur l'échelle nationale de la plateforme logiciel d'Energisme, ainsi qu'à l'atteinte de ses objectifs

Un acteur *pure player* logiciel reconnu par des clients majeurs

/04

Un logiciel très bien positionné pour conquérir une part de marché importante à travers des clients directs et des clients en marque blanche

1

Un chiffre d'affaires constitué essentiellement d'abonnements logiciel :

- **85% par des Licences logiciels** (abonnement)
- **15% par le Service**
 - Conseil
 - Frais de mise en place
 - Maintenance

2

Une pénétration de marché facilitée par un écosystème de partenaires renommés et des alliances stratégiques :

Intégrateurs, revendeurs et distributeurs d'Energisme, qui permettent un déploiement de la solution en marque blanche

Exemples :

- Vinci Energie
- SUEZ
- SCC
- SPIE
- ALTYN

3

Des augmentations continues des prix de l'abonnement au logiciel sous l'effet de la montée en puissance de la solution

La qualité et les fonctionnalités de la solution Energisme en perpétuelle amélioration, s'accompagnent d'une hausse des prix de l'abonnement, du service et de la maintenance

4

Une croissance renforcée par une stratégie d'augmentation du revenu moyen par client existant à travers une offre de services complémentaires et une accélération du déploiement logiciel chez le client

Exemples :

- Augmentation du nombre de sites chez un client, foncière d'hyper marchés
- Intégration d'un module de croisement des données de consommation et de facturation chez un client acteur public

Un acteur *pure player* logiciel reconnu par des clients majeurs

/04

Un solide réseau de partenaires à l'international

Partenaires Technologiques

Ils nous permettent de nous appuyer sur des infrastructures fiables et reconnues afin de répondre aux besoins de scalabilité et d'élasticité de nos clients

Microsoft

 **PURESTORAGE**

SIGMA

Éditeurs de logiciels

Ils nous apportent les solutions nécessaires pour renforcer l'efficacité et la modularité de notre solution pour répondre à tous les enjeux de nos clients

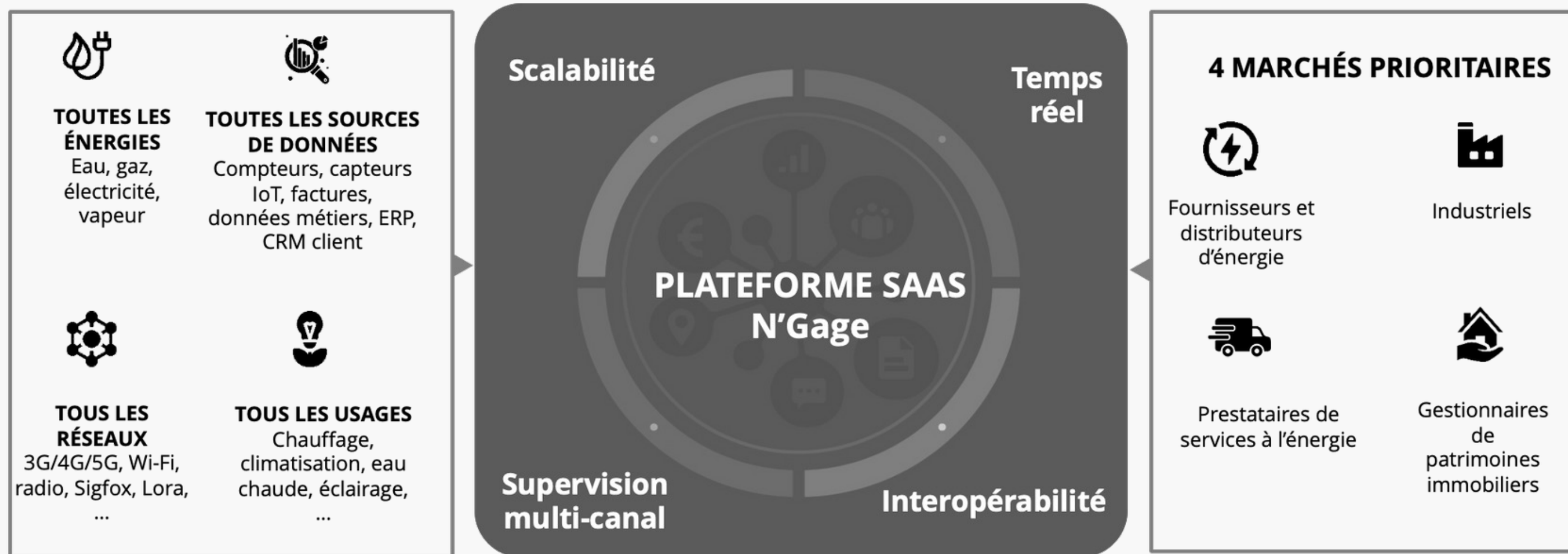
 **DIGDASH**

DATASTAX


MIRANTIS

Une plateforme puissante et évolutive adaptée aux enjeux des clients

Eclairer les décisions par la mesure et l'analyse de données fiables pour maximiser l'impact de nos actions à court terme et sécuriser le pilotage de notre trajectoire à long terme



2,3 milliards

Données traitées / mois

3 millions

Données traitées / heure

250 000

Sites monitorés

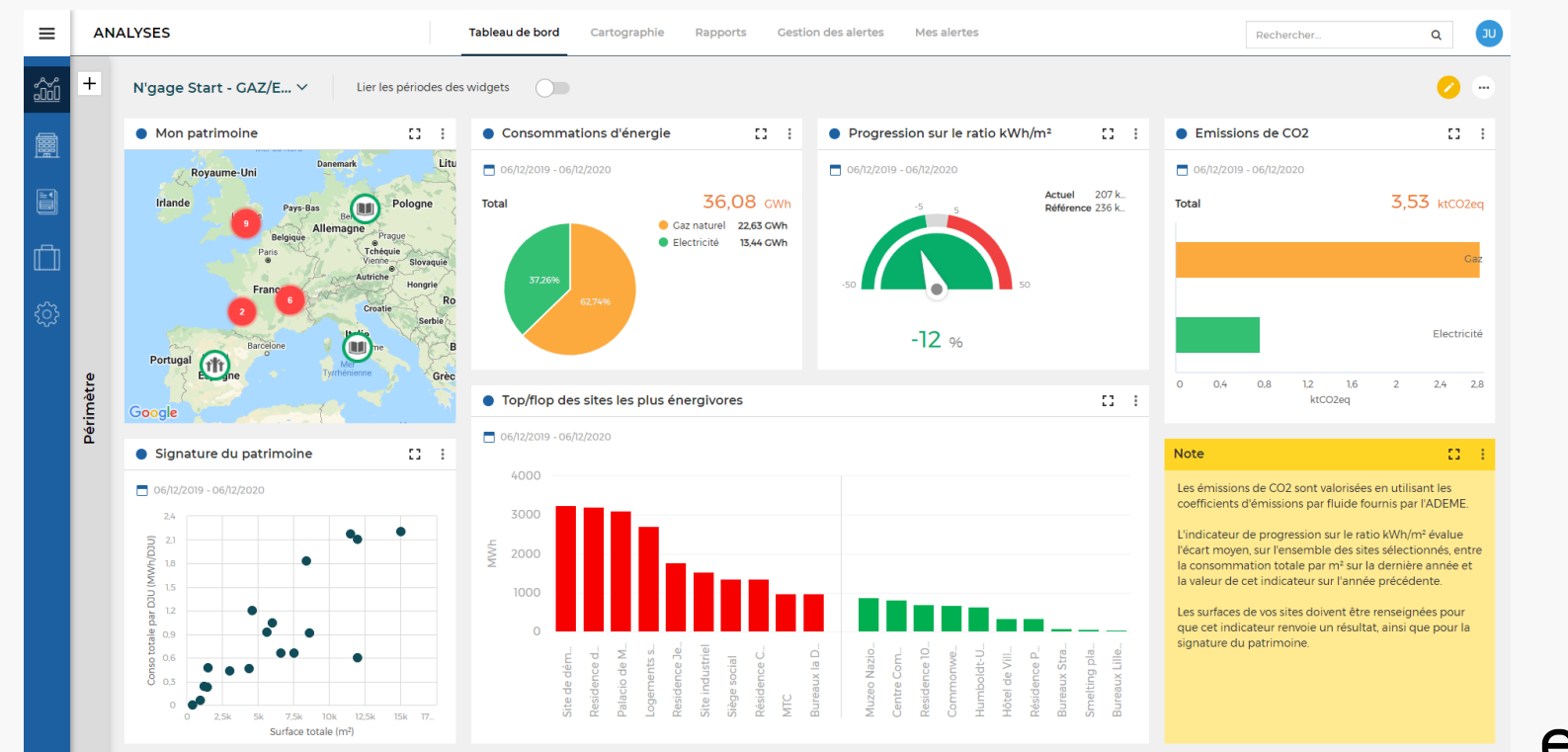
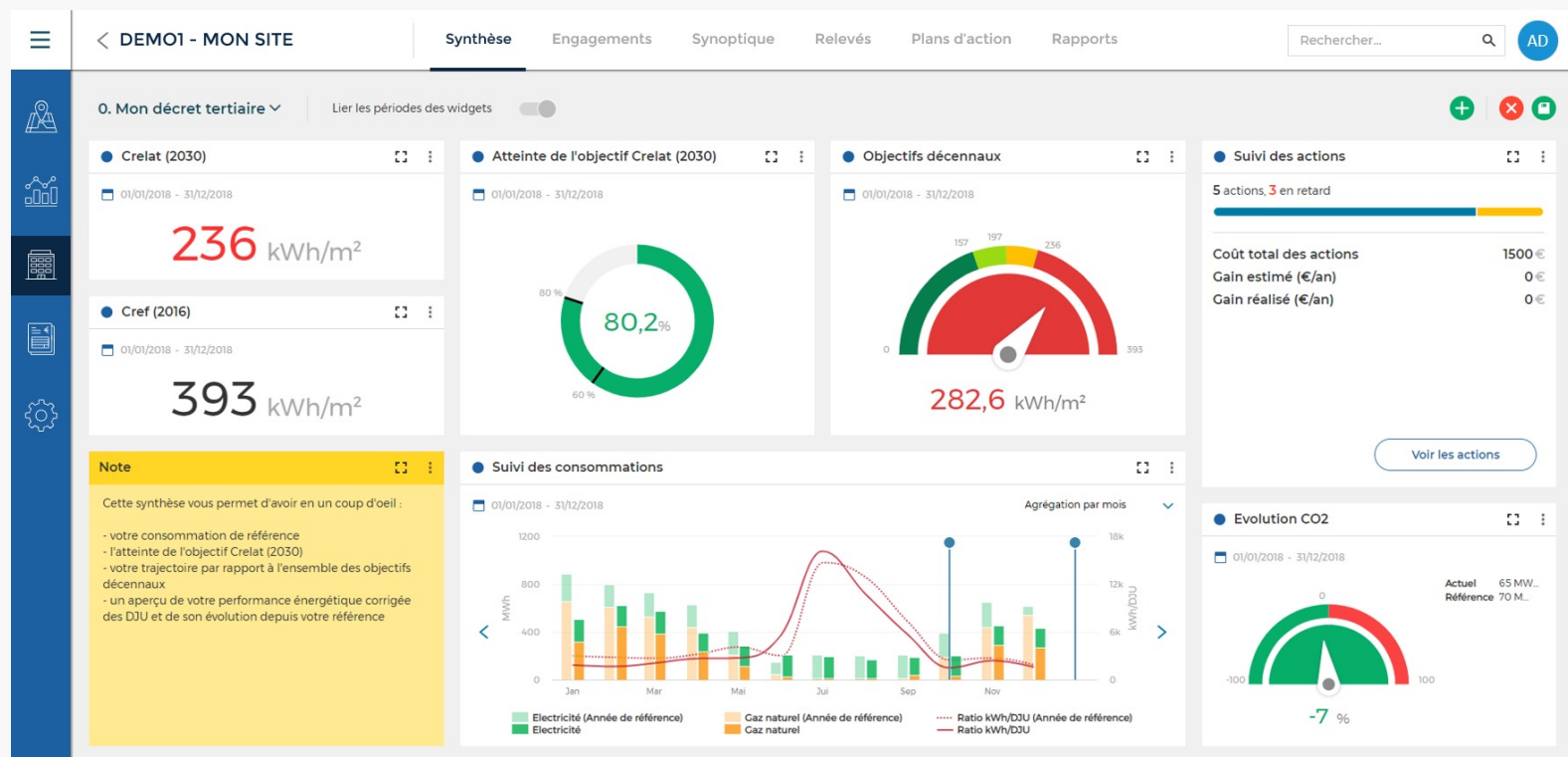
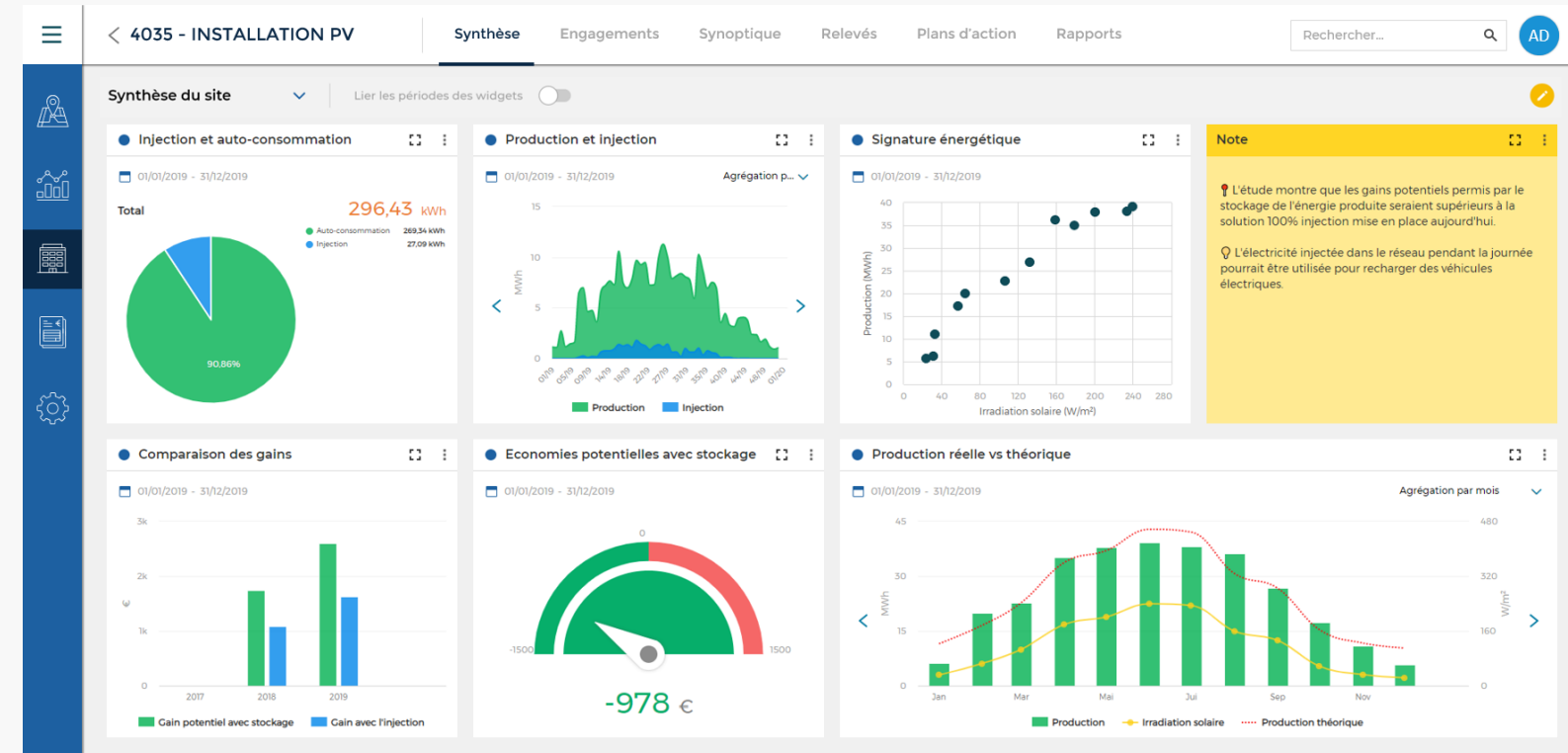
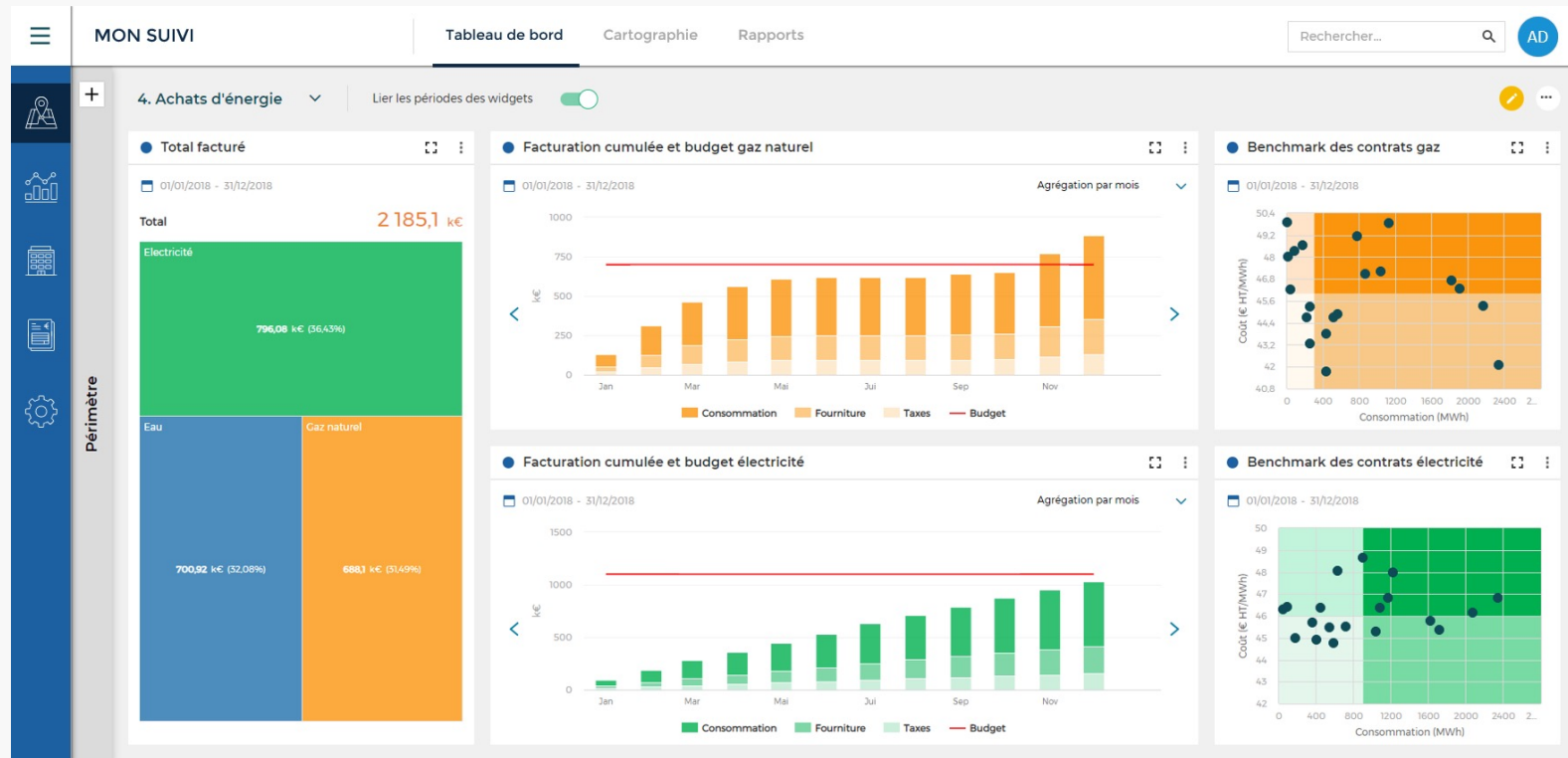
5 000

Utilisateurs actifs

Une plateforme puissante et évolutive adaptée aux enjeux des clients

/05

Les dashboards de la solution N'Ggage



Plateforme puissante et évolutive adaptée aux enjeux des clients

/05

Un éventail de clients majeurs, leaders sur leurs secteurs

NOS MARCHÉS

FOURNISSEURS D'ÉNERGIE ET D'EAU

EXPLOITANTS ET FACILITY MANAGEMENT

INDUSTRIE

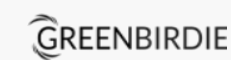
EQUIPEMENTIERS ET IOT

PUBLIC

BUREAUX D'ÉTUDES

TERTIAIRE PRIVÉ

NOS CLIENTS

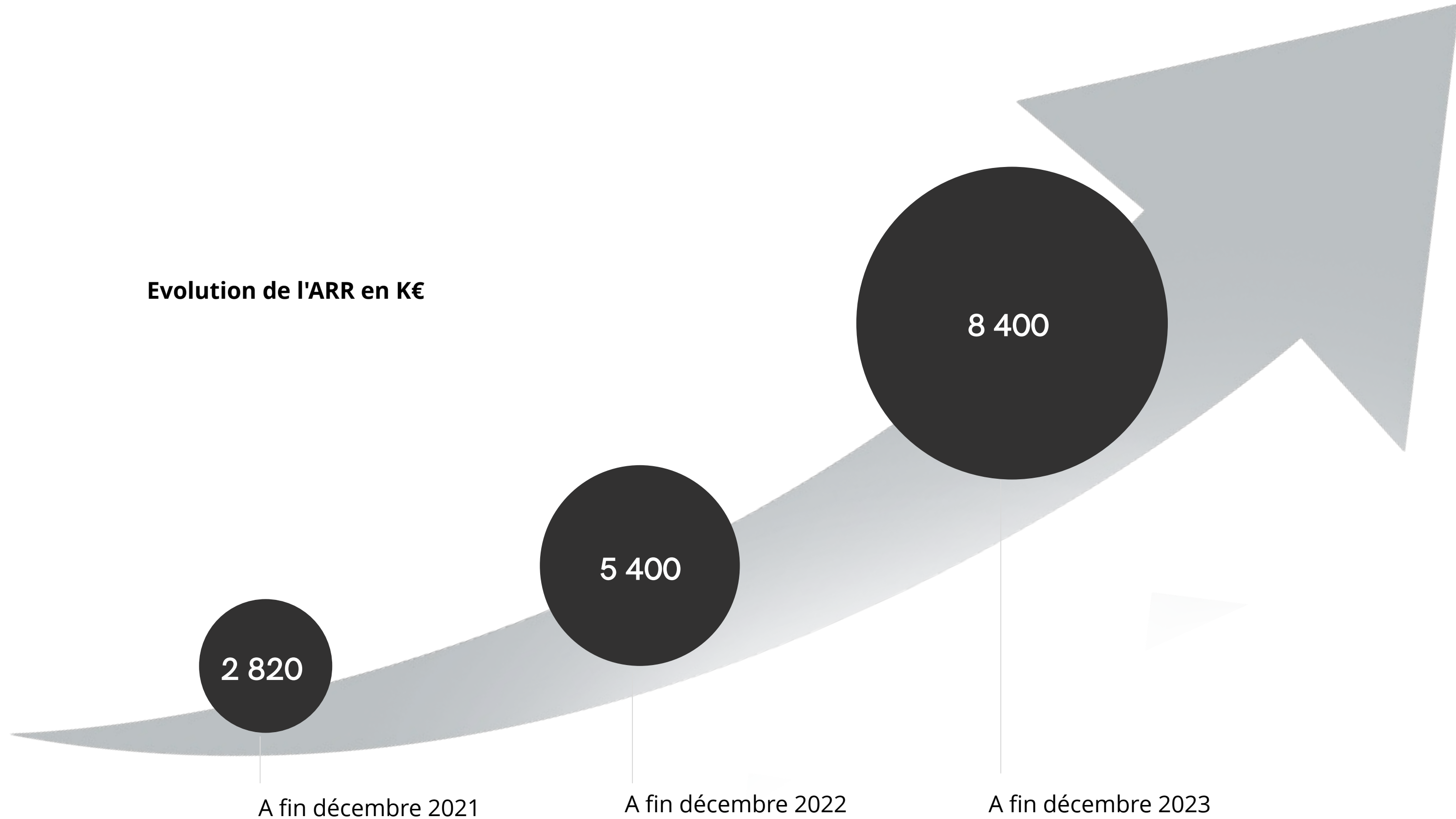


energisme

Un business plan audacieux porté par un renouveau managérial

/06

Evolution de l'ARR en K€



Business plan audacieux porté par un renouveau managérial

/06

Un ARR en constante croissance depuis 2021

Ventes

Une équipe commerciale renforcée pour augmenter les ventes

- Objectif de 15 commerciaux à fin 2023, 25 à mi-2024 (comparé à 5 en 2022)
- Spécialisation sectorielle des commerciaux
- Création d'une équipe dédiée à la prospection

Marketing

Une nouvelle équipe marketing dédiée à la génération de leads

- Recrutement d'Audrey Delval, Head of Growth Marketing. Audrey a 15 ans d'expérience en marketing et en stratégie de croissance pour les entreprises, notamment dans le SaaS
- Création d'une stratégie de développement de la notoriété de la marque Energisme (relations institutionnelles, relations publiques)
- Objectif de multiplication du nombre de prospects par 10 d'ici fin 2023

Alliances

La création en 2023 d'une équipe dédiée aux Alliances et aux Partenariats

- Dirigée par Adrien Jaillot, Partner Director. Diplômé d'un master en management, Adrien a 15 ans d'expérience dans la gestion des grands comptes, dans les secteurs de l'eau, de l'énergie et du logiciel
- Développement d'un programme partenaires
- Alliances avec des intégrateurs, des distributeurs et des bureaux d'études

Un instrument financier mal compris

- Associées à tort à de la mauvaise gestion, les OCA ont permis et permettent encore d'accompagner des sociétés telles qu'Energisme, à forte croissance

Une capitalisation boursière décorrélée de la valeur réelle de la société

- Une société en croissance depuis son IPO
- Un MRR qui a très fortement progressé
- Un cours de bourse qui ne reflète pas la réalité de l'entreprise

Un financement pour accompagner la société et accroître sa valeur

- Une dilution qui s'accompagne de croissance et création de valeur pour Energisme
- Les fonds injectés par Atlas Capital permettent de financer la croissance d'Energisme et de désendetter la société

Une confiance mutuelle entre le fonds d'investissement Atlas Capital et Energisme

- Un fonds très impliqué dans la croissance d'Energisme
- Un fonds qui accompagnera Energisme jusqu'à l'obtention d'un financement long terme

Merci !

N'hésitez pas à nous contacter

energisme



Thierry Chambon

CEO



Pascal Ghoson

CFO

Adresse e-mail

investisseurs@energisme.com

Adresse postale

88 Av. du Général Leclerc, 92100
Boulogne-Billancourt

Laurence Costes

Communication financière

Julie Garry-Papin

Communication Financière

Gabriel Rafaty

Relations institutionnelles
Relations médias
Stratégie digitale