



energisme

Energisme, pionnier français de la GreenTech, intègre la puissance de l'IA à ses solutions SaaS pour optimiser la consommation énergétique et réduire l'empreinte carbone des grandes entreprises et des collectivités.

19 décembre 2023

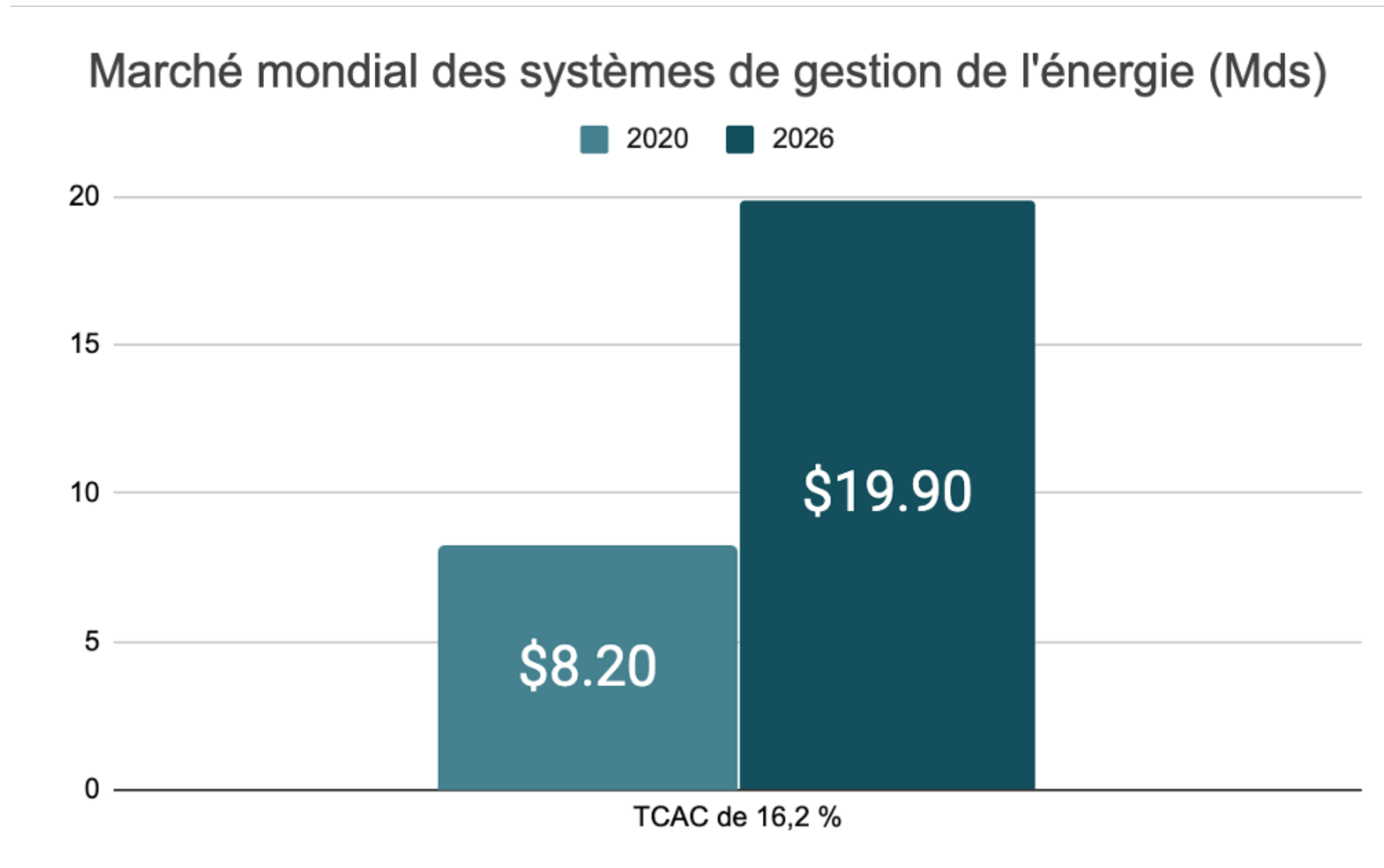
www.energisme.com

energisme

**Un marché en forte
croissance**



ENERGISME SE POSITIONNE SUR UN MARCHÉ EN TRÈS FORTE CROISSANCE



- Le premier marché adressable est celui de la gestion de l'énergie.
- Au niveau mondial ce marché atteindra **20 \$mds en 2026** en croissance annuelle de 16%
- La croissance d'Energisme sera également portée par d'autres marchés, comme celui, très dynamique, du suivi de l'impact carbone ou des objets connectés

UN MARCHÉ PORTEUR SOUTENU PAR UNE RÉGLEMENTATION DE PLUS EN PLUS EXIGEANTE ET DES PRIX ÉLEVÉS DE L'ÉNERGIE ET DE L'EAU

- Poursuite de l'augmentation de la consommation mondiale d'énergie : +79% anticipée d'ici à 2050 (source CDE)
- La transition vers des énergies décarbonées contribue à l'augmentation des prix énergétiques
- Hausse historique du coût de l'énergie industrielle (Source Statista)
 - 2021 : + 21%
 - 2022 : + 45%
 - 2023 : + 84%
- Obligations réglementaires mondiales, européennes et françaises de plus en plus contraignantes
 - COP 27
 - Décret tertiaire
 - Loi BACS
 - RE2020

-> L'Europe et la France sont en pointe sur les réglementations

30% de l'énergie produite dans le monde est gaspillée

En France, 20% de l'eau est perdue dans des fuites

energisme

Une technologie mature et reconnue

« Energisme obtient un score supérieur à la moyenne pour ses capacités en matière de gestion des actifs, de gestion énergétique et environnementale, ce qui, associé à ses points forts en matière de connectivité des données, en fait un partenaire technologique solide ... »

Dayann Charles Jeyamohan
senior analyst Verdantix

UNE OFFRE UNIQUE POUR AMÉLIORER LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE ET ENVIRONNEMENTALE

energisme

Energisme possède une plateforme avancée dédiée au suivi et à l'amélioration de la performance énergétique et environnementale des entreprises et des collectivités.

Energisme collecte et traite toutes les sources de données...

... pour répondre aux enjeux de réduction des consommations d'énergie



La solution Energisme est...

Rentable

Elle permet de générer des économies majeures (de 10% à 40%), assurant un ROI important

Interopérable

Elle se connecte à tous les systèmes et protocoles grâce à une interopérabilité avec tous les systèmes d'information des clients

Puissante

Elle collecte les flux de données hétérogènes, massifs, continus et en temps réel

Intelligente

Elle facilite l'acquisition immédiate, le stockage, la standardisation et la fiabilisation des données grâce à l'IA

Evolutive


Elle intègre facilement les nouvelles normes ou capteurs

energisme

Un exemple concret de la Valeur fournie par Energisme

Département des Pyrénées-Atlantiques





Notre collaboration avec le département des Pyrénées-Atlantiques a mené à des améliorations significatives dans la gestion énergétique des bâtiments départementaux et des collèges, réalisant des économies d'énergie et une gestion plus efficiente.



UN ENJEU MAJEUR POUR LE DÉPARTEMENT : OPTIMISER SON PARC DE BÂTIMENTS

Le département possède des centaines de milliers de m² de bâtiments (collèges, archives, établissements, ...) avec deux objectifs :

- Réduire les consommations d'énergies
- Accroître le confort

Energisme collecte et traite toutes les sources de données ...

... pour permettre aux équipes d'optimiser la gestion de l'énergie



- Gestion Technique des Bâtiments (GTB)
- Objets connectés (IoT)
- Autres points de mesure

130 analyses différentes pour :

- Mieux réguler les flux
- Déterminer les travaux requis
- Suivre les contraintes juridiques (Décret tertiaire, BACS, ...)
- Suivre les dérives et calibrer les contrats

Avec des résultats convaincants !

30 % Économie sur le parc des bâtiments départementaux

300 K € Coût évité correspondant avant la crise énergétique

800 K € Coût évité correspondant au prix actuel des énergies

Et une extension en cours du parc suivi par Energisme ...



UN PARC CLIENTS DIVERSIFIÉ ET UNE IMPLANTATION AUPRÈS DES PLUS GRANDS COMPTES

En dépit du nombre réduit de commerciaux et de la longueur du cycle de vente chez les grands comptes, la qualité du produit a permis une croissance moyenne de 46% sur les dernières années avec la signature de clients prestigieux.



Ces prestigieuses références nous positionnent idéalement pour approcher les clients finaux en direct

energisme

**Un potentiel de
développement
considérable**



LA PUISSANCE DU PRODUIT ET LE POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL OFFRENT DES AXES FORTS DE DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ

Augmentation du panier moyen

L'analyse de la concurrence et la valeur créée pour le client indiquent que les tarifs d'Energisme sont sous-évalués, suggérant un potentiel pour augmenter les prix :

- En moyenne, le coût de la solution Energisme représente seulement 0,1% de la facture énergétique des clients
- On pourrait viser de 0,5 à 1% à terme au travers d'offres à forte valeur ajoutée

Ventes additionnelles

Le parc clients offre de nombreuses opportunités :

- Augmentation de l'usage
- Ajouts de modules ou services à plus forte valeur ajoutée en s'appuyant sur l'usage effectif de la solution
- Extension sur les filiales internationales des clients existants

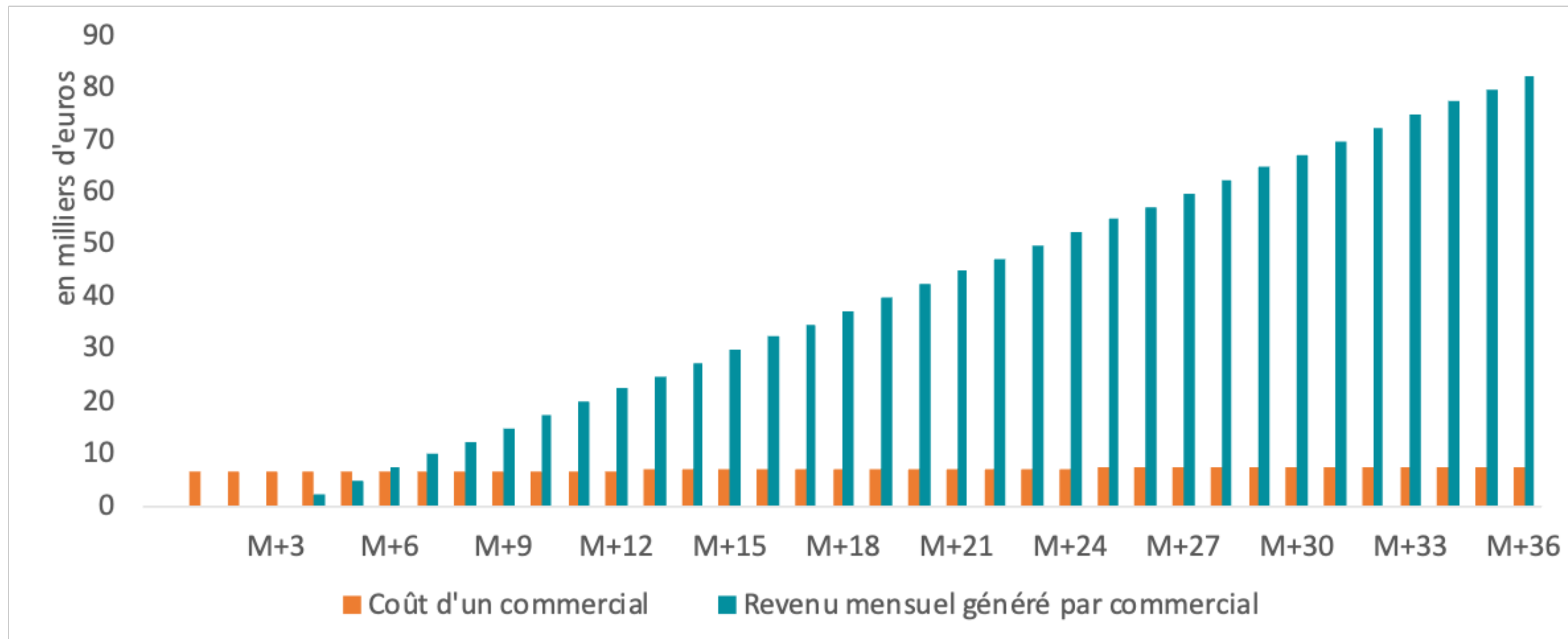
Déploiement commercial

La solution Energisme étant reconnue, focalisation sur le commercial

- Renforcement des équipes commerciales
- Revue complète du process pour réduire le cycle de vente
- Equipe dédiée à la création de leads
- Equipe de « maximisation » des ventes auprès de la base clients existante
- Signature de distributeurs ciblés

UN COMMERCIAL A UN COÛT FIXE ALORS QUE LES REVENUS QU'IL GÉNÈRE S'ACCUMULENT DANS UN MODÈLE SAAS

Le coût d'un commercial est relativement constant dans le temps alors que le CA généré, de par le business model en Saas qui empile les clients, se cumule rapidement.

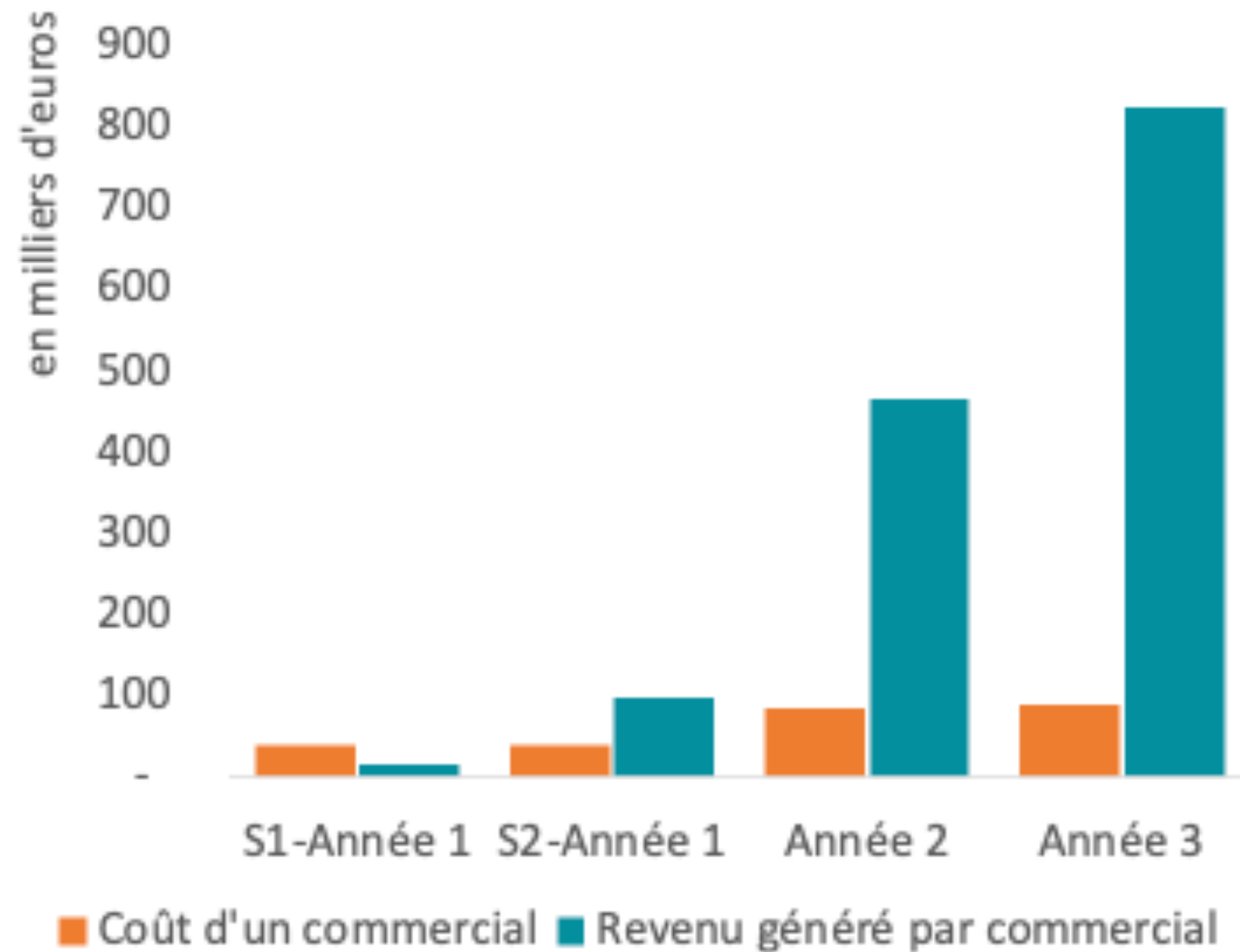


En se basant sur des hypothèses conservatrices :

- Un commercial devient opérationnel en 3 mois
- Chaque commercial acquiert un nouveau client par mois.
- Chaque nouveau client génère 2,5 k€ de revenus mensuels récurrents (MRR*).

UN COMMERCIAL GÉNÈRE AU BOUT DE LA TROISIÈME ANNÉE PLUS DE 700 KEUR D'EBITDA

Au bout de 3 ans, un commercial génère un MRR de 82 k€



Le recrutement de plus de 30 commerciaux en 3 ans va permettre une **accélération de la croissance du chiffre d'affaires**

DE MULTIPLES PARTENARIATS POSSIBLES POUR ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Intégrateurs et industriels en marque blanche

Des industriels utilisent déjà Energisme en marque blanche. Des sociétés vendant des objets connectés dans les domaines de l'énergie, du chauffage et capteurs de mesure sont également intéressantes

Quelques exemples :



Sociétés énergie et maintenance

Focalisation sur les sociétés vendant des services à valeur ajoutée à leurs propres clients

Quelques exemples :



Bureaux d'études et sociétés de conseil

La solution Energisme étant reconnue, focalisation sur le commercial

Mise à disposition de la solution Energisme afin d'en faire des prescripteurs

Quelques exemples :

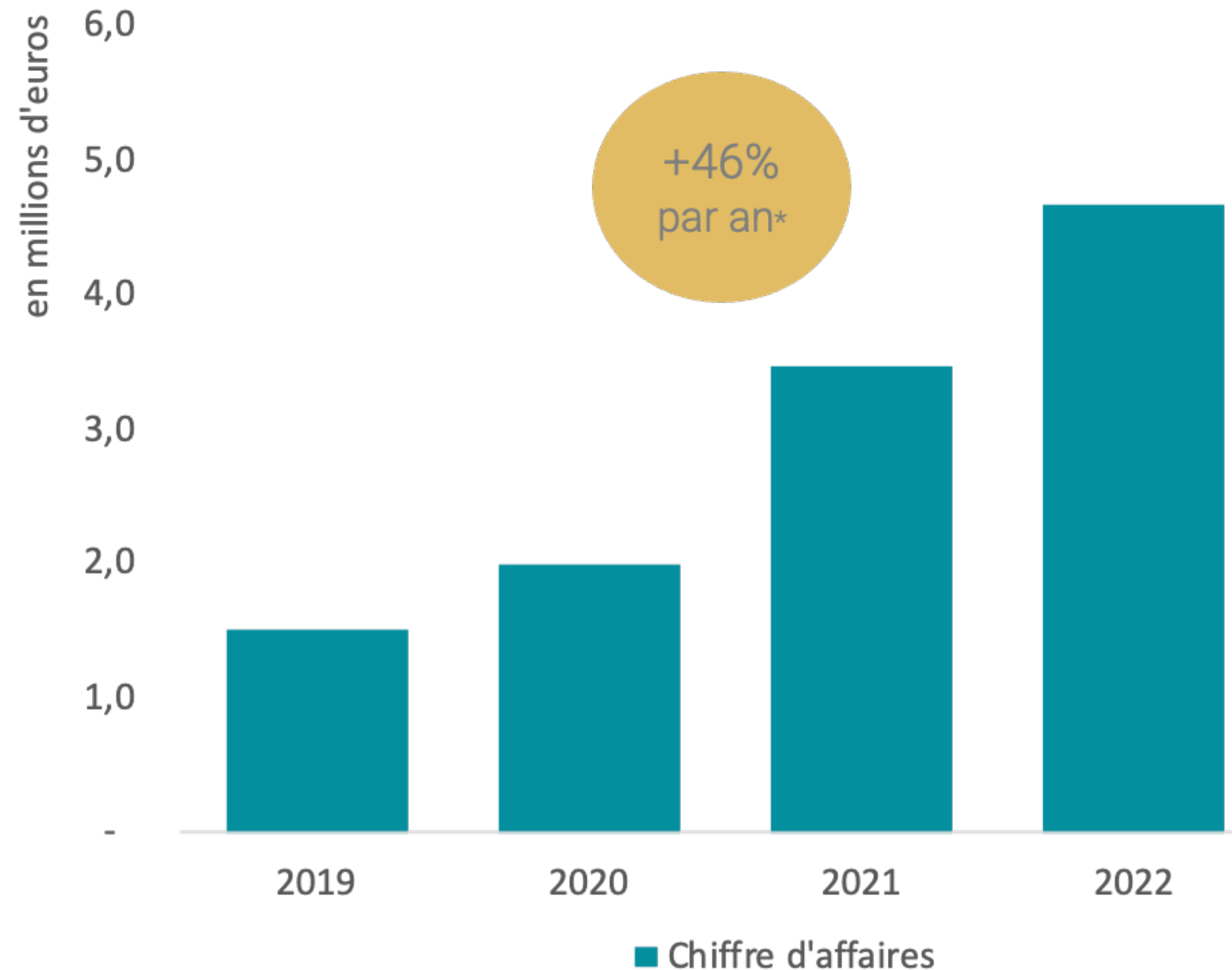


energisme

**Une augmentation de
capital pour générer une
nouvelle dynamique**

A large, light blue, stylized letter 'E' graphic is positioned on the right side of the slide, partially overlapping the text.

ENERGISME AYANT FOCALISÉ SES INVESTISSEMENTS EN R&D, ELLE N'A PAS GÉNÉRÉ SUFFISAMMENT DE CROISSANCE POUR DEVENIR RENTABLE



Le chiffre d'affaires a été multiplié par 3 en 3 ans mais les investissements effectués en R&D ont creusé les pertes

L'accumulation des pertes a obligé Energisme à faire appel à un financement de type Equity Line (OCABSA) générant une accélération de la dégradation de son cours

UNE AUGMENTATION DE CAPITAL PERMETTANT DE CHANGER LA DYNAMIQUE

Une augmentation de capital par placement privé de **plus de 10 millions d'euros** :

- Une opération qui permet de **stopper la spirale baissière** liée aux OCABSA
- Un montant important qui montre **l'intérêt et la confiance du marché**
- **Demande très élevée** : 10 millions d'euros
- Le Management et le Conseil d'Administration représentent 23% de l'actionnariat, **totalelement alignés avec les actionnaires**

Cette augmentation de capital va être utilisée pour :

- ✓ le renforcement de la **force de vente**
- ✓ le fonds de roulement et le passif
- ✓ de possibles acquisitions pouvant **accroître la base clients** d'Energisme

UN SEUL FOCUS : ATTEINDRE RAPIDEMENT LA RENTABILITÉ PUIS L'AUGMENTER ANNEE APRES ANNÉE

Energisme dispose dorénavant d'un logiciel mature et abouti.

Nous devons maintenant nous focaliser sur :

- Augmenter le MRR rapidement et durablement
- Continuer à rationaliser et optimiser les coûts de fonctionnement et la génération de cash


**Nous croyons en
Energisme et avons
une très forte ambition**

+82%
de croissance
annuelle moyenne du
CA
entre 2023 et 2026

20 et 30%
d'EBITDA en 2026

energisme

**En réduisant la
consommation d'énergies,
construisons ensemble un
avenir plus vert !**





energisme

Energisme, pionnier français de la GreenTech, intègre la puissance de l'IA à ses solutions SaaS pour optimiser la consommation énergétique et réduire l'empreinte carbone des grandes entreprises et des collectivités.

En réduisant la consommation d'énergies, construisons ensemble un avenir plus vert.



bpi france
EXCELLENCE



Gaia
RATING



60
/100

www.energisme.com

Avertissement

Le présent document ne doit pas être distribué directement ou indirectement aux Etats-Unis, au Canada, en Australie et au Japon.

Le présent document est un document qui a été préparé pour information uniquement. Le présent document est indicatif et n'est pas définitif. Toute information dans le présent document est sujette à complément ou modification ultérieurs.

La distribution, la possession, la publication ou la remise de ce document dans ou à partir de certaines juridictions peut être limitée ou interdite par la loi. Il est demandé aux personnes recevant ce document de s'informer sur l'existence de telles limitations ou interdictions et de s'y conformer. Les informations contenues dans le présent document sont issues de sources qui n'ont pas été indépendamment vérifiées par la Société. Ainsi, aucune responsabilité ne pourra être recherchée à l'encontre de la Société, d'un de leurs affiliés, directeurs, administrateurs, employés, agents ou conseils en lien avec l'exactitude, la complétude et l'autosuffisance des informations contenues ci-après, ou toute autre information orale ou écrite transmise par la Société en lien avec ce document ou toute donnée qui serait induite de telles informations, ou tout préjudice découlant de, ou en lien avec, l'utilisation ou la confiance attribuée à ce document et toute responsabilité y relative est expressément refusée.

La Société s'appuie sur des informations obtenues auprès de sources considérées comme fiables mais ne garantit par leur exactitude ou leur exhaustivité. Toute information prospective ou contenant des projections futures de ce document ne saurait constituer un engagement contractuel ou des garanties de la part d'Energisme ou de ses dirigeants quant aux performances futures de la Société.

Les informations figurant dans le présent document n'ont pas vocation à faire l'objet d'une mise à jour après la date apposée en première page. Par ailleurs, la remise de ce document n'entraîne en aucune manière une obligation implicite de quiconque de mise à jour des informations qui y figurent. Ces documents contiennent des déclarations sur des événements futurs et attentes qui sont des déclarations prospectives. La Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives afin de refléter les résultats réels, les changements d'hypothèses ou les changements dans les facteurs influant ces déclarations.

Le présent document ne constitue pas un élément permettant une quelconque estimation de la situation financière de la Société. La Société n'est pas tenue de fournir au destinataire des conseils juridiques, fiscaux ou tout autre conseil spécifique. Le destinataire doit en particulier procéder à sa propre analyse et sa propre évaluation des risques liés à la Société et au groupe constitué de la Société et de ses filiales, à leurs activités, à leur situation financière et aux actions et doit consulter ses propres conseillers financiers, fiscaux, comptables et juridiques quant aux risques associés à l'investissement et quant à la pertinence des produits, investissements et transactions dont il est question dans le présent document à la lumière de sa propre situation. Leur décision d'investir dans la Société et les informations contenues dans le présent document ne doivent pas être considérées comme constituant un conseil en investissement ou une recommandation d'achat par la Société.

La Société ou ses dirigeants ne sauraient être tenus pour responsables des pertes financières ou d'une quelconque décision prise sur le fondement des informations figurant dans ce document et n'assument aucune prestation de conseil, notamment en matière de services d'investissement.

Le présent document ne constitue pas et ne saurait être considéré comme (i) une invitation ou une incitation à s'engager dans une activité d'investissement ou (ii) une offre (notamment au sens de l'article 1114 du code civil), sollicitation ou invitation de la part de la Société, d'un de leurs affiliés, directeurs, administrateurs, employés, agents ou conseils respectifs à la vente ou l'achat de toutes valeurs mobilières ou autres investissements décrits dans le présent document. Le présent document ne constitue pas la base d'un contrat ou d'un engagement quelconque.