

Vénissieux, le 5 mars 2020

## RÉSULTATS ANNUELS 2019 :

### **SUCCÈS DU LANCEMENT COMMERCIAL ET PREMIÈRE MONTÉE EN CHARGE INDUSTRIELLE, EN LIGNE AVEC LES OBJECTIFS À MOYEN TERME**

-

BOOSTHEAT (FR0011814938 / BOOST), acteur industriel français de l'efficacité énergétique qui conçoit, développe, produit et commercialise une nouvelle génération de chaudières plus écologiques et plus économiques, publie ses résultats annuels 2019. Le Conseil d'Administration de BOOSTHEAT, réuni le 4 mars 2020, a arrêté les comptes. Les procédures d'audit des comptes consolidés sont effectuées et le rapport d'audit relatif à leur certification est en cours d'émission par les commissaires aux comptes.

Normes IFRS (en K€) - audités	2018	2019
Chiffre d'affaires	-	490
Achats consommés	(1 598)	(2 579)
Autres achats et charges externes	(2 646)	(3 098)
Charges de personnel	(3 963)	(6 012)
Impôts, taxes	(207)	(230)
Autres produits et charges d'exploitation	1 108	728
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>(7 306)</b>	<b>(10 701)</b>
Dotations aux amortissements et provisions nettes	(761)	(2 813)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(8 067)</b>	<b>(13 514)</b>
Autres produits et charges opérationnels non courants	(515)	(648)
Résultat opérationnel	(8 582)	(14 162)
Coût de l'endettement financier net	(40)	(50)
Autres produits et charges financiers nets	(416)	(4 356)
<b>Résultat net</b>	<b>(9 038)</b>	<b>(18 568)</b>

À l'occasion de la publication des résultats annuels 2019, Luc Jacquet, CEO et cofondateur de BOOSTHEAT, déclare :

« L'année 2019 nous aura permis de démontrer l'attractivité de notre chaudière et la traction du marché pour des solutions telles que la nôtre répondant aux défis de la transition énergétique. Nous avons enregistré 381 commandes en 2019, un niveau près de deux fois supérieur à nos objectifs initiaux, et comptabilisé nos premières ventes en chiffre d'affaires.

Cet exercice a été pour BOOSTHEAT particulièrement riche, notamment marqué par le succès de notre introduction en Bourse sur Euronext qui nous a donné les moyens de poursuivre et d'accélérer notre développement.

En 2019, nous avons produit nos premières chaudières dans une approche plus industrielle. Ce fut l'opportunité pour nous de passer un cap majeur sur l'amélioration de nos processus de production. Nous avons également

<sup>1</sup> EBITDA = Résultat opérationnel courant avant dotations aux amortissements et provisions nettes.

*procédé aux premières installations sur le terrain, dernière étape nous permettant de confronter notre produit à toute la complexité des différents habitats. Les retours du terrain vont nous permettre d'optimiser encore notre solution avec, notamment, l'intégration d'une connectivité plus avancée sur notre chaudière.*

*L'année 2020 sera une année de consolidation de notre efficacité commerciale, opérationnelle et économique. Nous construisons la trajectoire vers notre objectif de rentabilité opérationnelle courante sur laquelle nous sommes engagés pour 2022 lors de notre introduction en Bourse. Cette rentabilité se trouve à la croisée d'une augmentation de nos revenus et d'une réduction de nos dépenses. Nous montrerons au marché notre capacité à gérer ces deux dimensions de notre entreprise.*

**Ces avancées majeures confirment nos ambitions et notre mission : accélérer la transition écologique, au travers de solutions énergétiquement efficaces et économiquement accessibles. »**

## **| UNE ANNÉE 2019 RICHE SUR LE PLAN COMMERCIAL : DES PRISES DE COMMANDES AU-DESSUS DE L'OBJECTIF**

Au 31 décembre 2019, BOOSTHEAT a enregistré 381 commandes, soit un niveau près de 2 fois supérieur à l'objectif de 200 commandes fixé lors de l'introduction en Bourse. Ce succès prometteur confirme l'attractivité et le positionnement adapté de la BOOSTHEAT.20 par rapport aux attentes du marché.

**Le Groupe a su particulièrement séduire le marché français**, premier territoire de conquête commerciale, avec un total de 302 commandes, et a démontré son agilité commerciale en actionnant les 3 types de modèles de ventes : 54% en vente directe aux particuliers (B2C), 37% sur un modèle traditionnel de vente indirecte (B2B2C) et 9% en vente aux professionnels (B2B).

**En Suisse, HOLDIGAZ** a commandé 50 chaudières BOOSTHEAT.20 dont il assurera en direct la commercialisation sur son territoire. Des premières livraisons ont été réalisées fin 2019 et début 2020.

**Enfin en Allemagne, le Groupe a enregistré des premiers succès avec 29 commandes, principalement en B2B.** BOOSTHEAT a su obtenir dans ce pays une solide reconnaissance de son innovation auprès des autorités techniques lui permettant d'être éligible au plus haut niveau des incitations nationales (BAFA) pour les foyers.

## **| ÉVOLUTION DES CHARGES OPÉRATIONNELLES EN PHASE AVEC LE PLAN DE MARCHE**

Sur un total de 381 commandes à fin 2019, 40 chaudières ont été installées en 2019 (dont 20 projets pilotes) générant un chiffre d'affaires de près de 0,5 M€.

L'EBITDA 2019 atteint (10,7) M€ contre (7,3) M€ en 2018 et reflète la première montée en charge industrielle et commerciale de la Société. Les charges opérationnelles sont en phase avec le plan de marche compte tenu de la forte croissance attendue dans les prochaines années, avec une progression des charges de commercialisation de +1,5 M€ et celles liées à la production de +1,4 M€ alors que **l'ensemble des autres charges (innovation, opérations et support) ont diminué de (0,6) M€.**

Les coûts de personnel laissés en charge sont en hausse de +51,7% au 31 décembre en raison de la moindre activation des dépenses de développement. L'évolution de l'effectif moyen sur l'année (+23%) et la fin du statut de

Jeune Entreprise Innovante (JEI) entraînent une hausse effective de 27% de ces dépenses de personnel. L'effectif de BOOSTHEAT au 31 décembre 2019 est de 97 collaborateurs.

**Le Groupe travaille actuellement à l'optimisation de ses charges opérationnelles avec pour objectif de stabiliser a minima ses charges opérationnelles courantes en 2020.**

La résultat opérationnel courant ressort à (13,5) M€ au 31 décembre 2019. Il tient compte de l'accélération programmée des dotations aux amortissements des frais de développement, en lien avec le début de la commercialisation de la BOOSTHEAT.20.

À noter que le Groupe enregistre une charge non récurrente de 0,6 M€ liée aux frais d'IPO non affectés à la prime d'émission.

La charge financière nette est de (4,4) M€. Elle s'explique par le remboursement anticipé d'obligations dont le produit (3,7 M€) a été réinvesti immédiatement par les porteurs dans le cadre de l'introduction en Bourse et par la prise en compte au niveau comptable de la variation de la juste valeur de bons de souscriptions d'actions (0,6 M€) sans impact sur la trésorerie.

Au final, le résultat net est de (18,5) M€ au 31 décembre 2019.

## **I UN BILAN RENFORCÉ PAR LE SUCCÈS DE L'INTRODUCTION EN BOURSE, UNE TRÉSORERIE BRUTE DE 18,3 M€ AU 31 DÉCEMBRE 2019**

En octobre 2019, le Groupe a levé 36,9 M€ lors de son introduction en bourse, pour financer sa croissance et ses ambitions de développement à venir.

Au 31 décembre 2019, les capitaux propres s'élèvent ainsi à 20,1 M€.

La consommation de trésorerie, en lien direct avec la première montée en puissance industrielle et commerciale, est de (19,4) M€ au 31 décembre 2019. Elle tient compte de 2,3 M€ d'investissements (principalement de la R&D immobilisée), d'une augmentation des stocks de 1,3 M€ correspondant aux livraisons à venir sur l'exercice 2020 et du remboursement anticipé d'obligations pour 3,7 M€.

La trésorerie disponible a été renforcée en particulier par le succès de l'introduction en Bourse et s'élève à 18,3 M€ au 31 décembre 2019, contre 2,2 M€ au 31 décembre 2018. L'endettement financier brut s'élève à 13,2 M€, dont 7,1 M€ lié à l'application comptable de la norme IFRS 16 sur la valorisation des contrats de location, 4,0 M€ d'avances conditionnées et 2,0 M€ de dettes bancaires.

Le Groupe dispose à ce jour d'une marge de manœuvre financière suffisante pour financer son développement jusqu'en décembre 2020. Pour couvrir ses besoins au-delà, BOOSTHEAT envisage la mise en place d'un financement bancaire du BFR et le recours à un financement par la BEI.

## **I UNE TRAJECTOIRE CONFIRMÉE VERS LES OBJECTIFS À MOYEN TERME**

La production des premières chaudières et les premiers retours sur le terrain permettent à BOOSTHEAT d'adapter ses processus de production, un préalable nécessaire à l'accélération des cadences de production à venir.

Le Groupe est focalisé en priorité au 1<sup>er</sup> semestre sur ses processus internes et installations, tout en poursuivant ses actions commerciales de manière raisonnée, afin de veiller à ne pas allonger les délais de livraison. Par ailleurs, BOOSTHEAT est confiant dans la confirmation cette année de la commande de 250 chaudières par HOLDIGAZ qui avait été annoncée lors de l'introduction en Bourse.

Les 341 commandes restant à livrer, qui représentent un chiffre d'affaires de 4,8 M€, seront installées progressivement et reconnues comptablement à cette occasion.

Fort de ces éléments, BOOSTHEAT vise une progression de ses prises de commandes afin de confirmer la trajectoire visant un rythme de 4 500 commandes annuelles en 2022.

Le Groupe continuera également à travailler au déploiement de son réseau de distribution et d'installation. BOOSTHEAT s'appuie à date sur un solide réseau de partenaires en France, avec un total de 64 entreprises – telles que Gaz de Bordeaux, le réseau UNERGIES, Logista Hometech ou encore le groupe ISERBA – couvrant le territoire (plus de 1 200 agents). Les installateurs suivent des formations délivrées par la BOOSTHEAT Academy, et certains accompagnent déjà les techniciens de BOOSTHEAT in situ lors des installations. Ils assureront progressivement les livraisons des BOOSTHEAT.20 sur cet exercice. À noter que le modèle de vente en B2B2C, qui a été testé par BOOSTHEAT sur les premières ventes, est prometteur et BOOSTHEAT souhaite continuer à donner pleinement sa place au réseau d'installateurs dans sa stratégie commerciale.

En Allemagne, des premiers partenaires installateurs ont rejoint le réseau et assureront les livraisons des commandes en 2020. Le Groupe identifie déjà un solide potentiel sur cette zone géographique qui devrait se révéler un pilier de croissance dans les années à venir.

En parallèle, la Société va poursuivre ses développements prévus lors de son introduction en Bourse, avec notamment l'ouverture d'une filiale en Belgique au second semestre 2020 mais aussi de nouvelles applications autour de son compresseur (couplage solaire, BOOSTHEAT.50 de plus grande puissance, etc.). Le Groupe bénéficie également des retours terrain pour optimiser sa solution et prévoir en 2020 l'intégration d'une connectivité plus avancée. BOOSTHEAT travaille en parallèle au programme d'optimisation des coûts de revient de la BOOSTHEAT.20 qui devrait permettre au Groupe de bénéficier pleinement en marge brute de la forte montée en puissance des volumes attendue à partir de 2021.

Le Groupe est ainsi en phase avec les engagements pris lors de son introduction en Bourse. L'attractivité de la BOOSTHEAT.20, confirmée par le lancement commercial prometteur et l'engouement des réseaux professionnels pour cette solution dans les principaux pays visés, conjugués à la baisse programmée des charges fixes opérationnelles, conforte la Société dans les objectifs annoncés pour 2022, notamment d'atteindre l'équilibre du résultat opérationnel courant.

Retrouvez toute l'information de BOOSTHEAT sur

[www.boostheat-group.com](http://www.boostheat-group.com)

## À PROPOS DE BOOSTHEAT

Constituée en 2011, BOOSTHEAT conçoit, développe, produit et commercialise des solutions de chauffage technologiquement avancées, énergétiquement efficaces et durables. Équipées d'un compresseur thermique breveté, les chaudières nouvelle génération BOOSTHEAT ont un rendement allant jusqu'à 200% et divisent jusqu'à deux fois la consommation d'énergie. Plus écologiques et plus économiques, elles permettent à leurs utilisateurs de réduire immédiatement et significativement leur impact sur l'environnement.

La Société a pour mission d'accélérer la transition écologique au travers de ses produits, en les rendant économiquement accessibles au plus grand nombre. BOOSTHEAT a installé son siège social et son site industriel à Vénissieux, en région lyonnaise (bassin historique de l'industrie HVAC\*). La Société est labellisée Entreprise Innovante (Bpifrance) et French Fab. BOOSTHEAT est cotée sur Euronext à Paris, Compartiment C (ISIN : FR0011814938).

\* Heating, ventilation and air-conditioning, soit chauffage, ventilation et climatisation en français.

**BOOST**

**LISTED**

**EURONEXT**

## CONTACTS

### ACTUS finance & communication – Anne-Pauline PETUREAUX

Relations Investisseurs

Tél. : 01 53 67 36 72 / [boostheat@actus.fr](mailto:boostheat@actus.fr)

### ACTUS finance & communication – Serena BONI

Relations Presse

Tél. : 04 72 18 04 92 / [sboni@actus.fr](mailto:sboni@actus.fr)

### BOOSTHEAT – Sabrina FERRÉ

Tél. : 09 82 99 16 13 / [sabrina.ferre@boostheat.com](mailto:sabrina.ferre@boostheat.com)

AUTHENTIFIÉ PAR



SECURITY MASTER Footprint

Ce document PDF a été scanné par un antivirus, et intègre une empreinte numérique **SECURITY MASTER Footprint**.

Pour contrôler son authenticité : [www.security-master-footprint.com](http://www.security-master-footprint.com)