

Vénissieux, le 9 juin 2020

## **BOOSTHEAT FAIT UN BILAN À L'ISSUE DE SA PREMIÈRE SAISON DE CHAUFFE ET MET EN ŒUVRE UN PLAN D' ACTIONS**

-

**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, a réalisé un bilan à l'issue de sa première saison de chauffe. La société a dressé plusieurs constats et identifié les priorités qui guideront ses actions des prochains mois, tant sur le plan industriel que commercial.**

### **| FIABILISATION ET PERFORMANCE DE LA BOOSTHEAT.20, PRIORITÉS DE LA SOCIÉTÉ**

En septembre 2018, la BOOSTHEAT.20 obtenait le marquage CE et passait avec succès tous les tests de validation et les étapes de certification nécessaires à sa commercialisation. Après sa première saison de chauffe (fin 2019 - début 2020), les retours terrains sur les premières chaudières BOOSTHEAT.20 installées (dont les projets pilotes) à fin 2019 ont remonté des niveaux de SAV en deçà des standards de qualité que l'entreprise s'est fixés. Comme annoncé lors du [communiqué de presse du 5 mars](#), la production des premières chaudières et leurs installations va permettre à BOOSTHEAT d'optimiser son produit et ses processus de production. Ce focus fait l'objet d'un plan d'actions prioritaire aujourd'hui pour l'entreprise.

Depuis plusieurs années, BOOSTHEAT s'appuie sur les performances de la BOOSTHEAT.20 issues des résultats concluants de différents tests en laboratoires réalisés à plusieurs reprises par des centres techniques indépendants dont le CETIAT en France et Gas.be en Belgique. Ces résultats étaient corrélés à ceux obtenus par BOOSTHEAT sur plusieurs chaudières mises en situation d'utilisation réelle sur ses bancs tests pour mesurer leur performance et leur longévité. L'analyse des premiers retours terrains chez les clients a révélé que les niveaux de performance obtenus par les chaudières installées montraient, dans certains cas, des résultats variables en fonction des sites et des configurations.

**BOOSTHEAT maintient son focus sur la qualité. La société a pris la décision de mener un travail d'optimisation approfondi sur la fiabilité et les performances de la chaudière, et de limiter la production et les installations de BOOSTHEAT.20 première génération (BOOSTHEAT.20 Origin) aux seuls besoins de ce nouveau plan d'actions.** L'objectif étant de proposer une version upgradée de son produit (BOOSTHEAT.20 Connect). Ce processus constitue la priorité de la société et devrait se dérouler sur plusieurs mois.

## I OPTIMISATION DE L'APPROCHE COMMERCIALE

En parallèle, fort du retour d'expérience de la première campagne de vente initiée en 2019, le Groupe s'est engagé dans un processus d'adaptation de son approche commerciale afin d'aligner ses efforts courants avec le contexte économique et avec la maturité de son produit et de ses processus.

**Après une phase d'amorçage réussie en vente directe B2C, les actions commerciales ont révélé que le modèle de vente indirecte B2B2C était plus rapide pour augmenter les volumes et plus rentable pour BOOSTHEAT.**

Sur la base de cette première approche, des échanges avec des professionnels du secteur ont ainsi abouti à des partenariats d'installations mais aussi commerciaux (ex : [partenariat avec UNERGIES signé en décembre 2019](#) concernant trois axes : la formation, la commercialisation et l'exploitation). Par ailleurs, dans son [communiqué de presse du 5 mars](#), BOOSTHEAT faisait déjà le constat que le B2B2C avait suscité de vraies attentes du marché représentant même près de 40% des commandes de 2019, un modèle commercial pourtant activé en toute fin d'année. Ce levier de vente dite « de bloc » est la condition pour atteindre des volumes importants, tout en permettant une limitation des coûts de structure interne (installation, maintenance, Centre de Relation Client, responsable projet).

**En conséquence, BOOSTHEAT a pris la décision d'adapter sa politique commerciale et de se repositionner en France sur un modèle de ventes indirectes en B2B2C et B2B plutôt qu'en B2C.** La Société s'appuiera pour cela sur son réseau de partenaires existant, en cours d'élargissement.

Le modèle B2B2C est déjà la norme en Suisse puisque HOLDIGAZ, cinquième distributeur de gaz naturel et actionnaire de référence de BOOSTHEAT, prend en charge, via sa filiale NOVOGAZ, la commercialisation exclusive des produits BOOSTHEAT actuels et à venir sur ce territoire.

Il représente aussi un solide potentiel en Allemagne où des premiers partenaires ont rejoint le réseau. Cette zone géographique devrait se révéler un pilier de croissance majeur dans les années à venir.

BOOSTHEAT fait également le constat d'une conjoncture économique actuelle globalement dégradée. Les impacts potentiels du COVID-19 sur le pouvoir d'achat et la capacité d'investissement ont conduit à un gel des prises de commande de BOOSTHEAT.20, comme anticipé par la société dans le [communiqué de presse du 30 avril](#). Cette tendance est renforcée pour l'ensemble du secteur en France, du fait de la réduction des mécanismes d'aides pour les solutions de chauffage énergétiquement efficaces. À contrario, en Allemagne, ces mécanismes sont aujourd'hui renforcés.

## I BOOSTHEAT POURSUIT L'ABAISSEMENT SIGNIFICATIF DE SES COÛTS

Dans ce contexte, BOOSTHEAT a mis en place un plan d'actions pour les prochains mois afin de fiabiliser sa machine en vue de son évolution vers la version upgradée et pouvoir relancer, dès que cela sera possible, sa commercialisation. Fidèle à ses valeurs, BOOSTHEAT agit en entreprise responsable pour délivrer au marché un produit à la hauteur de ses ambitions, privilégiant ainsi la satisfaction de ses clients.

Au-delà des efforts déjà évoqués dans le [communiqué de presse du 5 mars](#), le Groupe étudie les mesures nécessaires afin d'adapter sa structure de coûts à ce contexte d'arrêt de la production série et de redéfinition de la stratégie commerciale en France. L'objectif est d'accélérer l'abaissement de ses coûts pour réduire son point mort et étendre sa visibilité financière. La trésorerie au 1<sup>er</sup> janvier 2020 était de 18,2 M€. Compte tenu de 7,3 M€ de ressources nouvelles (6 M€ de PGE, 1 M€ de prêt innovation, 0,3 M€ de solde subvention de la région AURA), la trésorerie estimée au 31 mai 2020 est de 18,0 M€.

La pandémie de COVID-19 a créé une situation exceptionnelle et la société est mobilisée pour prendre les mesures nécessaires afin de redonner rapidement un nouveau souffle à l'entreprise. Les ambitions et la mission de la société restent intactes : accélérer la transition écologique, au travers de solutions énergétiquement efficaces et économiquement accessibles.

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)