



Présentation Investisseurs

Groupe OKWIND

Chiffre d'affaires 2025 et poursuite de la transformation
Février 2026





Vos Interlocuteurs



Louis MAURICE

Fondateur et Président

- +15 ans au sein du Groupe ABB et de ses filiales
- +5 ans dans l'étude et le conditionnement de l'air (Groupe NEU)
- Ingénieur de formation Agronome
- Administrateur de France Agrivoltaïsme et Président de la commission Technologies agrivoltaïques



Gilles BIEDERMANN

Directeur financier

- 7 ans d'expérience au sein de LACROIX Group (Lacroix Environment - Smart Water, Smart HVAC, Smart Grids)
- +10 ans au sein du Groupe ArcelorMittal (Corporate, filiales)
- 4 ans chez Mazars (Audit)



Valentin MAURICE

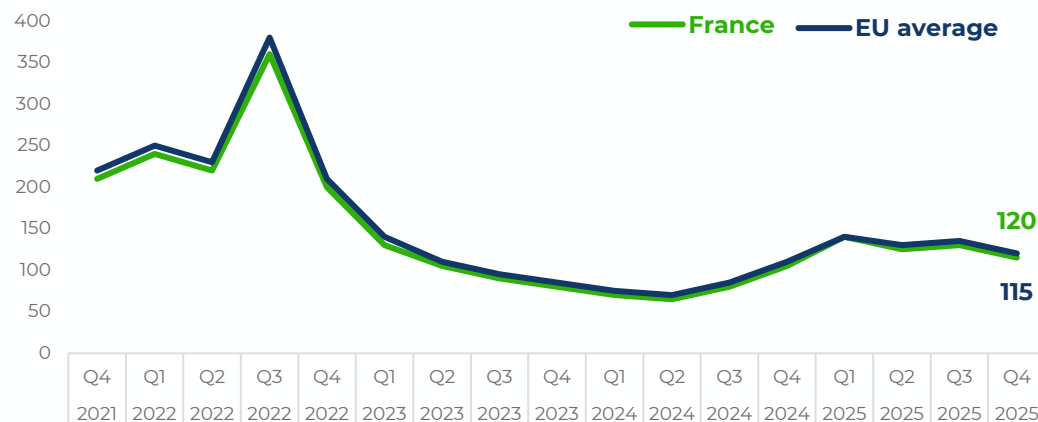
Directeur Général Adjoint

- 6 ans d'expérience au sein d'OKWIND en tant que Directeur Général Adjoint et en charge du Développement Commercial & Innovation – Head of R&D
- 4 ans chez Linapack en tant qu'ingénieur design pour des machines dans agroalimentaire
- Près de 2 ans chez AXON'CABLE en tant qu'ingénieur conception mécatronique dans le domaine aéronautique

Mutation profonde du marché solaire

Poursuite de la baisse des prix de l'électricité

Prix du MWh en € « Wholesale » moyen trimestriel en France et en Europe
2018-2026



Décroissance marquée de la filière photovoltaïque sur le marché français

- **Diminution des prix de l'électricité** : -42%* entre FY2022 et FY2025 (200 € vs 115 €)
- **Contexte politique incertain**, non parution du décret qui incluait la reconnaissance des trackers solaires,
- **Réduction des dispositifs de soutien public, pression concurrentielle accrue**

*Source : International Energy Agency (IEA) – rapport publié sur www.iea.org

Réponse OKWIND



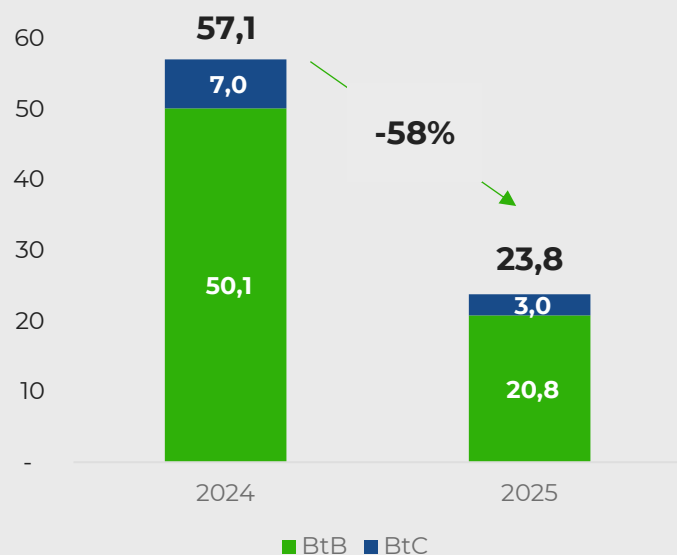
- 01 Groupe OKWIND passe d'une offre d'autoconsommation à une offre d'autonomie énergétique**
- 02 Nouvelle organisation pour approcher une volumétrie plus large par la vente indirecte**





Activité commerciale 2025

Chiffre d'affaires au 31 décembre 2025 (en M€)



Baisse de l'activité dans un contexte sectoriel difficile

- **Chiffre d'affaires du T4 2025 à 5,6 M€** contre 11,0 M€ au T4 2024
- **Chiffre d'affaires 2025 à 23,8 M€** pénalisé notamment par la baisse continue des prix de l'électricité
- **Premiers signaux positifs** : prises de commandes au S2 2025 favorablement impactée par l'offre *AutonoMEA*, combinant tracker solaire, BESS et système intelligent de gestion de l'énergie

Prises de commandes



19,0 M€

vs. 46,6 M€ au 31.12.2024

Carnet de commandes¹



13,4 M€

vs. 23,9 M€ au 31.12.2024

Note : ¹ Le carnet de commandes correspond aux commandes ayant donné lieu à la signature d'un bon de commande, dont la facturation intervient pour partie à la livraison et pour le solde à la mise en service des trackers.



Réaffirmer notre vision et nos valeurs

Notre vision et nos valeurs

Raison d'être inchangée...

Accélérer la **transition écologique** en privilégiant la résilience énergétique

Choix de projets **bas carbone** et à **fort rendement**

Adopter une **approche décentralisée**

Focus sur **l'autonomie** et **l'efficacité** comme *nouvelle voie de l'énergie*

...en conservant nos valeurs historiques



Écologie & développement durable



Aménagement des territoires & Impact Local



Innovation & Expertise



Redistribution des richesses



Lancement d'AutonoMEA jusqu'à 80% d'autonomie énergétique

Une solution complète d'autoconsommation visant l'**autonomie énergétique** :

- Production **solaire**
- Système de **stockage**
- **Pilotage** intelligent

Commercialisation **début juin 2025**

Positionnement favorablement accueilli au **SPACE¹**



Solution de stockage intégrée disponible en **trois configurations** :
60 kWh / 75 kWh / 100 kWh

25 kWh

de puissance maximale de charge et décharge

Jusqu'à

100 kWh

de capacité nominale de stockage

**Stockage +
restitution**

de votre énergie non consommée



Repenser notre organisation

Principaux leviers d'accélération en 2026



Recentrage Marché

Cœur de marché

- Recentrage sur les capacités de petites et moyennes puissances

Sortie B2C

- Vente directe aux particuliers arrêtée pour prioriser les marchés à forte valeur ajoutée



Recentrage Produit

Trackers solaires

- Amélioration du rendement, différenciation technologique et standardisation

Batteries (BESS)

- Stockage couplé pour valoriser l'énergie produite et optimiser le profil d'injection
- Capitaliser sur le parc existant important

EMS

- Pilotage multi-actifs et génération de revenus récurrents



Recentrage Géographique

Vente directe

- Equipe dédiée au Grand Ouest pour pilotage des comptes clés et projets clé-en-main

Partenaires

- Réseau d'installateurs hors Grand Ouest avec sélection, formation et certification

Services & Support

- Offre après-vente étendue (maintenance, performance)

Cap stratégique : recentrer le modèle et capitaliser sur les atouts de l'entreprise

Recentrage Produit

Recentrage et simplification stratégique sur les offres à plus forte création de valeur et optimisation du portefeuille produits

- **Simplification** du portefeuille autour des produits clés : tracker solaire, BESS (solution de stockage par batteries) et solutions logicielles intelligentes dédiées
- Tracker **Lumioo** intégré dans la marque OKWIND

Recentrage Marché

- Priorité aux **petites et moyennes puissances** afin de privilégier les segments à forte valeur ajoutée
- **Arrêt de la vente directe** aux particuliers

Recentrage géographique fermeture des agences hors Grand Ouest

Recentrage Géographique :

vers une organisation commerciale hybride combinant vente directe, partenaires, projets clé-en-main et support structuré

Deux forces commerciales complémentaires

- Une équipe de vente directe dédiée au marché agricole maintenue sur l'ensemble du territoire afin de garder un lien étroit avec les clients
- Une équipe de vente indirecte au niveau national pour la mise en place d'un réseau de partenaires-installateurs, afin de promouvoir les technologies OKWIND

Une offre de services renforcée dans le Grand Ouest

- Réalisation de projets neufs clé-en-main (Génie civil, Photovoltaïque, etc.)
- Développement d'une offre après-vente étendue : maintenance, confort, performance (notamment au travers de l'upselling BESS sur le parc existant)

Une présence hors Grand Ouest au travers de partenaires

- Sélection, Formation et Certification des partenaires
- Développement d'une activité de support dédiée aux partenaires
- Reprise du parc existant par une sélection de partenaires

Création de 2 nouveaux pôles pour une lisibilité renforcée

OKWIND CONSTRUCTEUR

Concevoir l'avenir : des produits innovants au service de l'autonomie énergétique

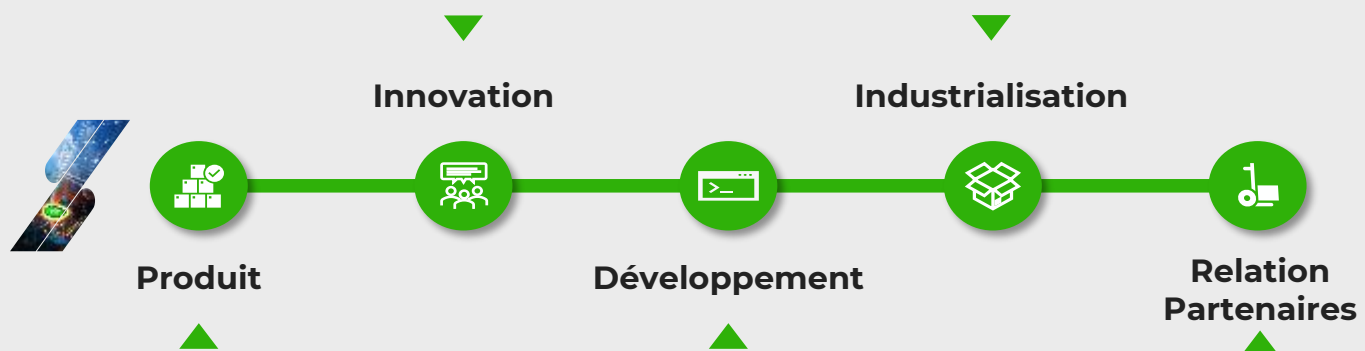


5 500

Centrales installées en France – Total 2025



Du produit à l'industrialisation : l'innovation au service de nos partenaires



OKWIND CONSTRUCTEUR

Scope

Repositionner l'innovation au cœur de la stratégie

Synergies

Poursuivre le développement de produits évolutifs

Activités

Développer un lien privilégié avec des partenaires clés

L'équipementier français premium



Création de 2 nouveaux pôles pour une lisibilité renforcée

Aligner les équipes commerciales, études et exploitation pour **maximiser l'expérience et la satisfaction**

Valoriser l'**expertise photovoltaïque** en **autoconsommation** en accompagnant le client de A à Z



Offrir plus de services de projets clés en main, **prestations à forte valeur ajoutée** et suivi après-vente étendu

S'appuyer sur **différents fournisseurs** → OKWIND CONSTRUCTEUR pour étudier et proposer une solution clé-en-main adaptée au besoin



OKWIND SERVICES

Scope

Aligner équipes commerciales, études et exploitation

Synergies

Porter l'expertise Photovoltaïque en autoconsommation optimisée

Activités

Collaborer avec divers fournisseurs dont OKWIND

L'expert des projets Photovoltaïques clé-en-main

Nouvelle organisation et perspectives

Stocks

Estimations 2026

2T

Minimum **2 trimestres couverts** par la valeur des stocks

Réserves stratégiques pour **protéger la trésorerie**

Mandat du site d'Étrelles – Vente attendue en 2026



Suite à l'arrêt du projet en octobre 2025

Le site comprenait 2 bâtiments distincts :

- **Bureaux** (2 700m²) capable d'accueillir 250 salariés
- **Site Industriel** (3 600m²)

Mandat de vente du site **confié à un broker**
– **Objectif de désendettement**

2025

Position de la Trésorerie¹



8,1 M€

stable vs. 30.09.2025

PSE engagé – Calendrier des départs respecté

- **Impact sur l'emploi** : jusqu'à 89 postes concernés pour des raisons économiques, hors reclassements internes.
- **Effet sur la masse salariale** : réduction prévue des coûts impactant 2026
- **Objectif réorganisation** : améliorer la performance globale tout en assurant la continuité des projets, la qualité de service et la proximité terrain

1. Trésorerie et équivalents de liquidités comprennent le cash, les découverts bancaires, les titres négociables à court terme et les dépôts à terme –Position au 31.12.2025;



Q&A

