



Airwell, marque française historique du génie climatique, présente son plan de reconquête

Dirigée par Laurent Roegel, un de ses managers historiques désormais nouveau Président de la société française, Airwell présente son plan pour reconquérir un marché du génie climatique en pleine mutation.



« Je suis particulièrement heureux de présenter le plan de reconquête de la société Airwell que j'avais intégrée en 2002 comme Directeur commercial export. Marque référente du génie climatique pour de nombreux français, Airwell a connu des années difficiles jusqu'à ce que je rachète l'activité française en 2018 pour la remettre sur le chemin de la croissance rentable.

Fort de notre plan de mutation qui est porté par notre connaissance des nouveaux besoins et des nouvelles tendances du marché, nous souhaitons reconquérir notre position de leader et de créateur visionnaire français de solutions climatiques et thermique. Nous sommes particulièrement impliqués dans une démarche de développement durable avec pour objectifs d'optimiser la consommation énergétique de notre offre, préserver les ressources naturelles en exploitant l'énergie solaire, réinventer les usages de nos clients afin de fortement limiter leur empreinte environnementale... nous nous engageons pour le bien-être de tous et de l'environnement. » déclare Laurent Roegel, Président d'AirWell

Airwell, une marque historique

Airwell est née en région parisienne en 1947 avec l'ambition de faire venir des Etats-Unis une solution révolutionnaire qui n'existait pas encore en Europe : les climatiseurs. Très vite la marque devient une référence, étend sa présence dans 80 pays et connaît une forte croissance.

Persuadé de son potentiel de renaissance après des années difficiles suite à la crise de 2008, Laurent Roegel présent dans la société depuis 2002, décide en 2017 de racheter l'activité française puis l'activité Internationale en 2021 et en devient son Président.

En 2020, la marque qui comporte 62 collaborateurs, a réalisé un chiffre d'affaires de 39 M€ avec un EBE de 1,4 M€, consacrant le retour à la rentabilité initié par Laurent Roegel.

Un plan de mutation pour reconquérir le marché du génie climatique

Après avoir assaini les finances de l'activité française, Laurent Roegel présente son plan de mutation afin de convertir Airwell en une nouvelle génération d'industriels. Plus qu'un fabricant des produits, Airwell devient un acteur global du génie thermique et climatique avec des services innovants pour une gestion intelligente des équipements.

En termes d'organisation, Airwell concentre désormais sa valeur ajoutée sur les services et investit sur une nouvelle plateforme R&D en France constituée d'experts des domaines climatiques, énergétiques et d'Intelligence Artificielle dans le but de maîtriser et contrôler la « data ». La société y développe une application AirHome qui permet à l'utilisateur de contrôler son confort thermique, d'optimiser sa consommation énergétique et de réduire son empreinte carbone, le tout à distance.

Une offre repensée, levier de la renaissance

Fort de sa mutation, Airwell repense ses offres dans un esprit de conquête. Pour son public résidentiel qui représente la grande majorité de son chiffre d'affaires, la société lance le concept innovant de *Maison Hybride* avec un service éco-thermique global, intelligent et connecté pour chaque foyer afin de produire et d'optimiser sa consommation d'énergie. Reposant sur l'énergie solaire pour la production d'électricité, ce service propose d'une part des packs avec, selon les tarifs, pompe à chaleur, chauffe-eau, climatisation gainable, et d'autre part, l'application AirHome pour gérer et optimiser sa production d'énergie.

Pour son public tertiaire, Airwell lance le Leasing thermique et énergétique qui permet aux entreprises de remplacer un investissement habituellement important et une gestion lourde des équipements thermiques, par des abonnements, malléables dans la durée, offrant des services d'outsourcing complet de la gestion et la maintenance climatique et énergétique.

Un fort potentiel de croissance

La mutation du marché du génie climatique est portée par une nouvelle réglementation environnementale RE 2020 qui implique le remplacement des modes de chauffage polluants comme les chaudières, par des pompes à chaleur, plus respectueuses de l'environnement et sans émission de gaz à effet de serre.

L'expertise d'Airwell dans les pompes à chaleur, conjuguée au lancement de nouvelles offres adaptées aux nouvelles habitudes de consommation et des efforts de R&D porteurs de futures innovations, devrait permettre à la marque française de reconquérir des parts de marché sur le marché du génie climatique et thermique.

www.airwell.com

Contact Presse Corporate

Dina Morin

dmorin@capvalue.fr

01 80 81 50 04