

## Entretien avec Laurent Roegel, PDG d'Airwell

Airwell veut gagner en notoriété avec la Bourse!

**Boursier.com : Quels sont les différents types de produits que vous commercialisez ?**

L.R. : Airwell est un fabricant historique de système de Chauffage, Ventilation, Climatisation depuis 1947, créé après la guerre pour " climatiser les colonies françaises ! " Leader en France/Europe/Afrique jusque dans les années 1990. Airwell a failli disparaître à cette époque suite à l'arrivée des solutions (et des prix) Asiatiques. Nous avons opéré un changement stratégique en 2014 avec la volonté de redevenir un leader de ses marchés, en devenant créateur/visionnaire/fabricant et en proposant une solution Globale à nos clients résidentiels et Tertiaires. Cette solution globale part du principe que le produit, la pompe à chaleur, n'est qu'un composant d'un ensemble et que le client final a besoin que nous lui proposons l'ensemble. Nous commercialisons donc maintenant nos produits historiques (Pompe à Chaleur, Ventilation, Ballon Eau Chaude...), mais aussi des Panneaux Photovoltaïques pour apporter de l'énergie gratuite et une application AIRWELL avec Passerelle d'objets connectés permettant de créer des scénarii de vie, d'optimiser la consommation et la production d'énergie, et d'intégrer les usages et les usagers dans cette optimisation.

**Boursier.com : Quelle est leur valeur ajoutée par rapport à ceux des concurrents ?**

L.R. : Nos concurrents sont focalisés sur le produit. Ils les proposent de plus en plus technologiques, compliqués, chers et pas toujours simple d'utilisation, avec des protocoles de communication fermés. Nous sommes maintenant focalisés sur la réponse aux besoins du client final. Nous proposons donc un écosystème complet avec des protocoles ouverts, permettant une intégration facile des autres équipements connectés de la maison ou du site Tertiaire.

**Boursier.com : Quel niveau de chiffre d'affaires dégagez-vous ? Quelle est la situation bilancière, (endettement, fonds propres) d'Airwell ?**

L.R. : Le Groupe Airwell va réaliser un CA de 46-48 ME en 2021, il était de 39 ME en 2019. L'objectif est d'atteindre les 100 ME en 2025 par croissance organique et croissance externe, avec l'acquisition de distributeurs à l'étranger.

**Boursier.com : Avez-vous un plan stratégique de développement ? Quelles sont vos ambitions pour le court et moyen terme ?**

L.R. : Le plan de développement stratégique est basé sur 3 piliers. Devenir précurseur et leader dans l'offre globale intégrant les solutions Thermodynamiques, les Pompes à chaleur... notre offre historique, les solutions solaires, les solutions de domotique, le tout gérer par une Intelligence Artificielle permettant d'optimiser les productions et consommation Energétiques. Ce développement va nous permettre de repositionner la marque en PREMIUM et assurer un fort développement organique. Croissance externe à l'international via des acquisitions de distributeurs ou création de structure. Développement de l'offre Servicielle avec un internalisation d'une partie de la maintenance/service sur nos produits, proposer du leasing énergétique (paiement mensuel d'un pack Produit+Installation+Maintenance à distance)

**Boursier.com : Vous comptez réaliser prochainement une cotation directe.**

**Pourquoi ne pas vous être lancé directement dans une IPO " normale " avec levée de fonds ?**

L.R. : L'objectif est de gagner en notoriété, de présenter nos solutions " disruptives " aux marchés, et de financer notre croissance

externe dans un premier temps. Il y aura probablement des levées de fonds dans le futur, mais elle seront contrôlées de manière à garder le contrôle de notre développement et de nos choix stratégiques. Nous sommes sur un secteur en plein boom avec beaucoup de potentiel support Public (plan de relance, subvention BPI, ADEME...). Le remplacement des chaudières Gaz et Fuel par nos solutions est maintenant une obligation. Notre marché " habituel " va croître de 20-40% par an pendant 5 ans minimum. Et nous proposons des solutions très innovantes basées sur le service et la réponse aux vrais besoins de client final. Il n'est donc pas nécessaire, pour le moment, de procéder à des levées de fonds risquant de perturber nos choix actuels et nos développements en nous faisant " sortir " du chemin tracé. Aussi, nous avons des partenaires financiers qui nous accompagnent déjà et qui croient dans nos développements, donc nous avons les ressources disponibles pour atteindre nos objectifs et réaliser nos ambitions.

*par Arnaud Bivès*

