

25 ANS D'UNE SUCCESS STORY



DAIKIN, CRÉATEUR DES AVANCÉES TECHNOLOGIQUES D'AUJOURD'HUI ET DES FUTURS STANDARDS DE DEMAIN : 25 ANS D'UNE SUCCESS STORY

Le groupe Daikin, 94 ans d'existence sur le marché de l'air-conditionné, célèbre les 25 ans de sa filiale française en 2018. Cet anniversaire est l'occasion de revenir sur une histoire d'entreprise, jalonnée d'innovations technologiques majeures, de challenges improbables réussis ; et marquée par un engagement sociétal et environnemental prégnant.

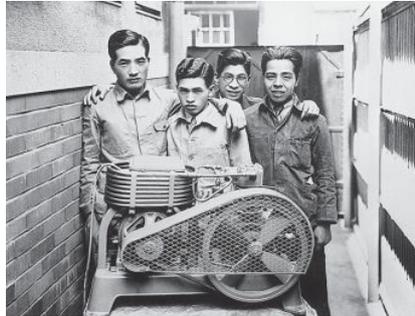
La production de solutions à énergie renouvelable au service du confort thermique, sans compromis sur les économies d'énergie, constitue depuis toujours l'ADN du groupe Daikin

DAIKIN, NUMERO.1 MONDIAL SUR LE MARCHÉ DE L'AIR CONDITIONNÉ

Fondé en 1924 à Osaka (Japon), où est implanté son siège social, le groupe Daikin a su se réinventer pour perdurer et poursuivre son développement lui assurant une croissance constante sur un marché en mutation permanente (technique, réglementaire, économique, ..).



Ancienne usine Imamiya



1934 - premier prototype de réfrigérateur



Ancien showroom Daikin

A l'origine spécialisé dans la production de solutions de réfrigération pour l'industrie, Daikin se positionne aujourd'hui comme le **spécialiste incontournable des solutions de confort thermique les plus qualitatives - multi-énergie à faible impact environnemental**, destinées au marché du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie – en ayant entrepris une stratégie de diversification de ses activités grâce à une **R&D prolifique et une forte croissance externe**.

Présent dans **150 pays**, au travers de **269 implantations**, Daikin compte pas moins de **90 sites de production** répartis dans le monde entier. Avec un **chiffre d'affaires de près de 17.6 milliards d'euros** en 2017/2018, Daikin enregistre une **hausse de 3 %** de son activité par rapport à l'année fiscale 2016/2017. Le groupe emploie **70 263 collaborateurs** soit une **croissance de plus de +15 %** comparativement à l'année précédente.

Sa position actuelle de numéro 1 mondial sur le marché de l'air conditionné est le résultat de décennies d'innovations et de maîtrise de ses technologies. Cette solide réputation d'entreprise précurseur, renforcée au fil de son existence, s'explique notamment par une spécificité industrielle : celle d'être le seul fabricant à concevoir et à produire l'ensemble des équipements (compresseur, ventilateur, échangeur, mais aussi réfrigérant...) des solutions que le groupe commercialise.

Daikin a fait de sa politique de Recherche & Développement un formidable levier de croissance, véritable facteur clé de succès de sa stratégie industrielle.

Privilégiant la croissance interne jusqu'en 2008, Daikin a réalisé d'importants investissements à la fois financiers et humains. Des investissements qui ont porté leurs fruits puisque le groupe est l'initiateur de nombreuses technologies, lesquelles constituent aujourd'hui des standards sur le marché du génie climatique et du chauffage (cf partie « *Daikin donne le ton* »).



CENTRES DE RECHERCHE ET DE DEVELOPPEMENT DE DAIKIN

A DESTINATION DU MARCHÉ MONDIAL DU HVAC

En 2016, Daikin Industries a ouvert son **Centre de Technologie et d'Innovation (TIC)**, implanté sur le site de son usine Yodogawa sur la commune de Settsu au Japon. Celui-ci, occupé par 700 collaborateurs, est destiné aux projets de recherche et de développement pour le monde entier.

La mission du TIC est d'accélérer l'intégration de la démarche de « création collaborative » mise en place au sein du groupe au travers d'alliances et de collaborations avec de nombreuses entreprises, universités et des organes de recherche, tous intervenant dans des univers professionnels pluriels.

Des partenariats ont déjà été engagés, notamment avec l'Université de Kyoto, l'Université d'Osaka et l'Institut Nara de Science et de Technologie.

Daikin invite régulièrement des experts provenant du monde entier et issus de différents domaines professionnels à les rejoindre dans ce centre technologique afin d'apporter des conseils en matière de perspectives technologiques, et d'être forces de proposition stratégique aux côtés des ingénieurs Daikin.



WAIGAYA



CHI NO MORI



FUTURE LAB



AUDITORIUM

A DESTINATION DU MARCHÉ EUROPÉEN DU HVAC

En raison d'habitudes de consommation très hétérogènes, les solutions de génie climatique diffèrent énormément du continent asiatique, d'où est originaire le groupe Daikin, du continent européen.

C'est pour cette raison qu'une direction européenne de Daikin a vu le jour en 1973 en Belgique. Dans la même continuité, Daikin a installé sur le site de son siège européen un centre de recherche destiné à concevoir les solutions capables de répondre précisément aux us et coutumes des Européens en matière de chauffage, de confort thermique, ...

L'exemple de la pompe à chaleur air/eau Daikin Altherma en est une preuve significative puisque cette unité a été conçue pour le marché européen, en Europe directement.

Les salles de tests, équipant ce centre, offrent la possibilité, pour les ingénieurs DAIKIN, de simuler toutes les conditions climatiques pouvant survenir dans l'un des 27 pays européens.

Pour se lancer à la conquête de nouveaux marchés et étoffer son offre, Daikin a réalisé, à partir de 2008, de nombreuses opérations de croissance externe et des partenariats industriels. Cette politique d'acquisition massive a permis :

- › **l'introduction de nouveaux métiers** dans le giron du groupe permettant d'enrichir son catalogue produits et d'opérer des synergies technologiques pour proposer un package de solutions,
- › **l'extension de son maillage géographique** à travers le monde,
- › **l'accroissement industriel** du groupe en intégrant de nouvelles usines de production.

En parallèle de ces opérations d'acquisition, le groupe a lancé des projets d'extension ou de création de nouvelles usines. C'est notamment le cas avec la création d'une nouvelle usine de centrales de traitement d'air à Milan, l'extension de l'usine de groupes d'eau glacée à Cecchina (Italie) et la construction de la première usine Daikin au Vietnam, laquelle vient tout juste d'ouvrir, pour produire des solutions résidentielles.

LES DERNIERES ACQUISITIONS DU GROUPE DAIKIN

2006 : groupe américain OYL Industries détenant les marques McQuay International, AAF international et J&E Hall (solutions à eau glacée et de réfrigération).

2008 : groupe allemand Rotex, spécialisé dans la fabrication de chaudières gaz et fioul à condensation, de panneaux solaires, de planchers chauffants, d'accumulateurs de chaleur, de ballons d'eau chaude sanitaire et autres accessoires.

2011 : groupe turc Airfel, fabricant des solutions de chauffage et de climatisation.

2012 : groupe américain Goodman, spécialisé dans la fabrication de systèmes CVC pour le marché résidentiel et tertiaire nord-américain.

2017 : groupe suédois Dinair, fabricant de filtres à air.

2017 : entreprise Heroflon, fabricant italien de composés fluoropolymères.



EN FRANCE, 25 ANS DE DEVELOPPEMENT ET MOTEUR DE CHANGEMENT

C'est en 1993 que la direction européenne de Daikin, basée en Belgique, décide l'implantation d'une filiale commerciale sur le territoire français, après le rachat d'un distributeur local.

A cette époque, la France est considérée comme un marché émergent, notamment compte-tenu de son climat, se prêtant bien à l'utilisation de climatiseurs réversibles pour remplacer les vieux convecteurs électriques utilisés pour le chauffage de l'habitat.

Le groupe Daikin, premier fabricant japonais parmi les fabricants présents, arrive en France avec les premières solutions thermodynamiques pour le marché résidentiel (premier système multi-split équipé d'un unique compresseur). L'objectif de Daikin est alors de banaliser l'usage de l'air-conditionné pour en faire un équipement domestique incontournable des foyers français, comme c'est le cas en Asie.

Depuis 25 ans, Daikin France a contribué à transformer l'image de la climatisation sur son marché en démocratisant l'usage de cet équipement auprès des particuliers, au moyen d'actions innovantes (marketing et technologique) et porté par un engagement environnemental prégnant.

Daikin France est passé d'un chiffre d'affaires de 36 millions d'Euros en 1994 à 350 millions d'euros en 2017, soit une multiplication par 10 en 25 ans. Et un effectif multiplié par 3,5 en 25 ans.

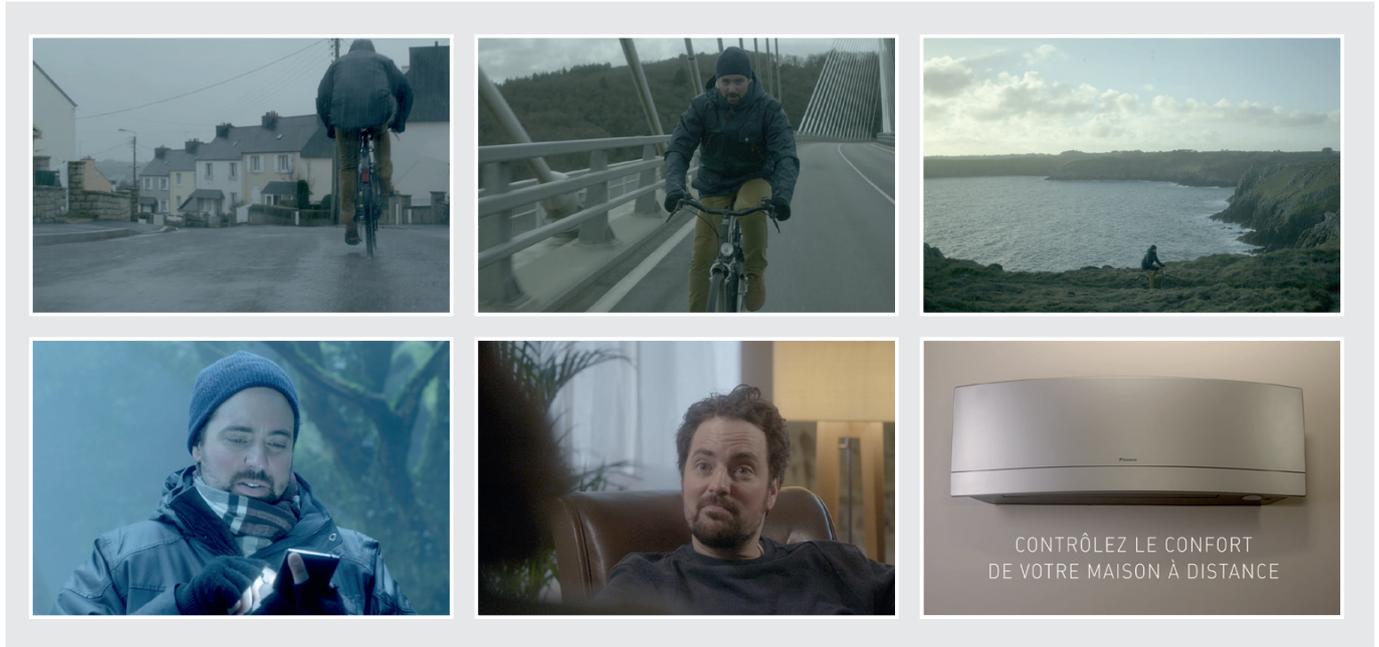


PREMIÈRE CAMPAGNE TV D'UN FABRICANT DE POMPES À CHALEUR EN FRANCE

En 2000, Daikin France opère un virage stratégique particulièrement rare dans l'univers du BtoB, et complètement inédit sur son marché, en diffusant son premier spot TV sur des grandes chaînes nationales pour toucher le grand public.

Cette campagne visait prioritairement à faire connaître la marque et la climatisation auprès des particuliers en proposant un contenu informatif et pédagogique.

Depuis cette première campagne TV, d'autres se sont poursuivies au fil des années, permettant à la marque Daikin de gagner fortement en notoriété. En 2017, la notoriété globale de Daikin a atteint 25 % (source IPSOS).



PREMIER RÉSEAU D'INSTALLATEURS AGRÉÉS EN FRANCE

La canicule de 2003 a constitué un autre moment clé de l'histoire de Daikin France.

Après des semaines de grande chaleur, les particuliers français ont afflué vers le standard téléphonique de Daikin France pour trouver des réponses à leurs nombreuses questions pour des projets d'équipement en climatisation réversible.

Suite à cet évènement et à de premières réflexions menées par Daikin France dès 2000 au sujet de l'importance d'éduquer le Grand Public sur l'utilisation raisonnée de la climatisation et d'orienter les particuliers vers des professionnels compétents, la direction a créé le réseau Expert Confort Habitat (ECH).

Avec ce réseau d'installateurs professionnels agréés Daikin, spécialisés dans le résidentiel, la filiale française entend participer à la professionnalisation du marché pour garantir des installations de qualité.

Pour l'intégrer, les installateurs doivent justifier d'agrément techniques pointus et répondre aux exigences de sélection de Daikin France. En contrepartie, la société met à leur disposition un certain nombre d'outils marketing, d'offres commerciales et propose régulièrement des visites d'usine, de références, des sessions de formation, des incentive, ...

Le réseau ECH compte aujourd'hui plus de 200 installateurs partenaires.



EN MATIÈRE D'INNOVATION, DAIKIN DONNE LE TON

A son arrivée en France, les solutions proposées par Daikin sont technologiquement complètement novatrices : plus compactes, plus économes en énergie grâce à l'utilisation du moteur inverter, et des possibilités de pose jusque là inenvisageables (longueurs de tuyauterie par exemple). La climatisation peut ainsi trouver sa place dans des chantiers de rénovation y compris en site occupé.

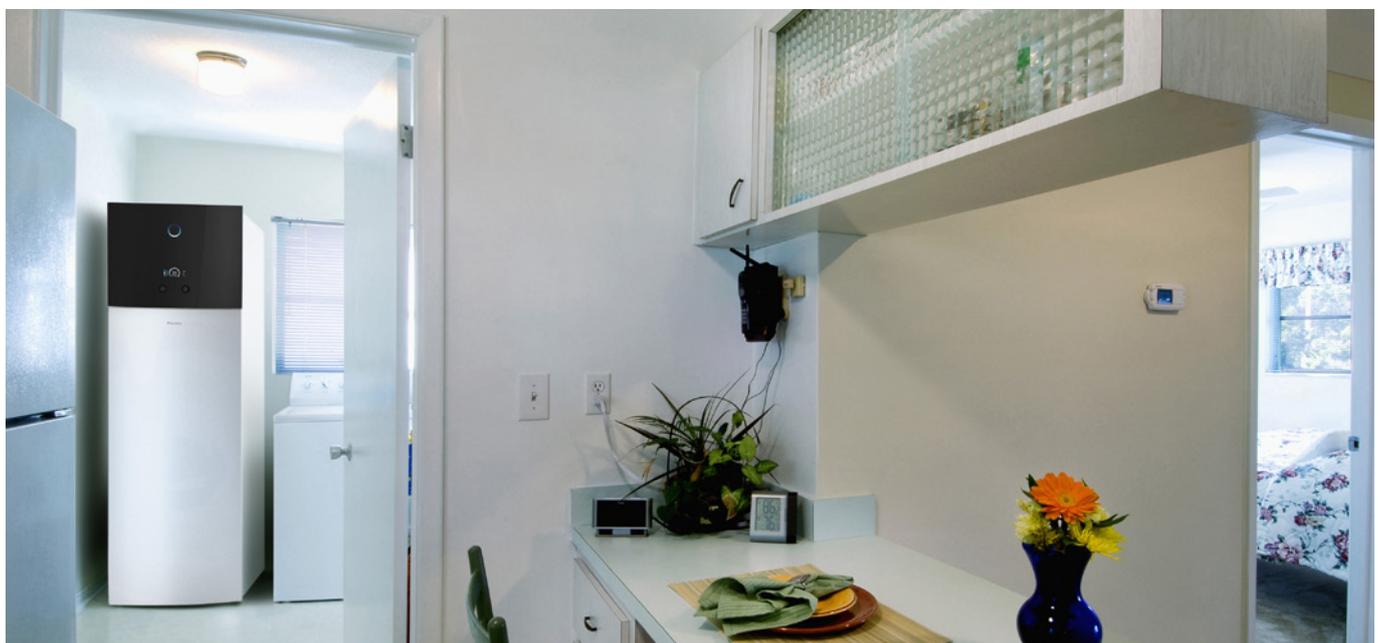
S'en suivent les premiers groupes VRV dès 1982 (plus communément appelés DRV chez les concurrents) destinés au marché du tertiaire avec des unités faciles et rapides à mettre en œuvre.

Daikin poursuit ensuite sa progression avec le lancement de groupes d'eau glacée directement fabriqués dans l'usine d'Ostende, en Belgique, pour s'attaquer au marché industriel.



En 2006, Daikin se lance sur le marché du chauffage avec la gamme de pompes à chaleur air/eau Daikin Altherma, compatibles avec l'installation de planchers chauffants / rafraîchissants. Daikin est le premier fabricant à avoir conçu une solution de pompe à chaleur haute température avec la production d'une eau à plus de 80°C sans appoint électrique, une technologie aujourd'hui largement répandue.

Dès 2015, Daikin commercialise ses premières PAC air/air intégrant le réfrigérant pur R-32, avec 3 fois moins d'impact sur le réchauffement planétaire, en réponse à la réglementation sur la diminution des fluides à fort potentiel de réchauffement planétaire (R-410 A notamment). En 2017, l'offre de solutions disponibles au R-32 s'enrichit avec le lancement de la 3^e génération de pompe à chaleur air/eau Daikin Altherma et la nouvelle gamme Sky-Air.



- > En 2017, 9 % des ventes de PAC air/air pour le résidentiel concernaient des gammes au R-32,
- > Depuis début 2018, Daikin a vendu **20 % de ses PAC air/air en R-32**,
- > Objectif de ventes 2018 à fin décembre : **32% de PAC air/air au R-32 vendues**
- > Tendence 2019 : **les ventes de PAC air/air au R-32 vont supplanter les ventes de PAC air/air au R-410 A**

LA PREMIÈRE MAISON LABELISÉE E3C1 DE LA RÉGION AUVERGNE RHÔNE-ALPES ÉQUIPÉE D'UNE SOLUTION DAIKIN !

Ces solutions Daikin équipées de R-32 s'inscrivent parfaitement dans les exigences du label E+ C-, permettant l'intégration de PAC Daikin Altherma au R-32 dans des constructions de maison labellisées E3 C1.

Preuve en 1 avec l'exemple d'une maison individuelle tout juste labellisée.

Cette maison, élaborée par le constructeur Atelier MCA, est située à Lisses D'Abeau (38). Elle est équipée d'une pompe à chaleur air/eau Daikin Altherma 3e génération au R-32 pour assurer les besoins en chauffage.

Les constructions labellisées E+ C- favorisent l'efficacité énergétique, la réduction des émissions de gaz à effet de serre et le déploiement des énergies renouvelables.



Grâce à une politique de croissance externe ambitieuse, Daikin a poursuivi son développement en misant sur **le marché de la réfrigération, avec des innovations de rupture fruits de la R&D Daikin et des technologies acquises comme les groupes au CO₂ de marque Tewis.**



Plus récemment, pour répondre aux besoins grandissant du marché de la rénovation, Daikin propose dans son catalogue des **chaudières gaz et fioul à condensation, ainsi que des pompes à chaleur hybrides gaz et fioul à condensation.** Celles-ci peuvent être combinées à des solutions de pompes à chaleur, de production d'eau chaude thermodynamique / solaires, de panneaux solaires de la marque Daikin, et des panneaux photovoltaïques de la marque DualSun. Ce développement s'inscrit parfaitement dans l'ADN du groupe puisqu'il tend à **développer la part des énergies renouvelables dans le mix énergétique** et facilite la transition entre énergie fossile et énergie renouvelable auprès d'utilisateurs encore attachés à l'image de l'équipement de chauffage traditionnel (*la PAC ne concerne que 20% du marché du chauffage*).



Le groupe Daikin a introduit les innovations significatives du marché mondial HVAC, avec des solutions toujours plus performantes, respectant les exigences réglementaires nationales et mondiales.

La marque Daikin a ainsi pris corps sur un marché français qu'elle a quasiment créé grâce à de véritables innovations de rupture.

DES RESULTATS EN CROISSANCE

Au cours de l'année fiscale 2017, Daikin France a réalisé un chiffre d'affaires de **350 millions d'euros, enregistrant une hausse de plus de 9 % de croissance entre 2016 et 2017.**

Au global, la filiale enregistre **une croissance régulière sur l'ensemble de ses marchés** : chauffage, détente directe, eau glacée et réfrigération.

Sur le marché du chauffage, Daikin estime que le marché du neuf est arrivé aujourd'hui à maturité avec des taux de croissance qui restent stables. Les vrais enjeux de développement portent sur le marché de la rénovation. Pour cette raison, Daikin a enrichi son offre en commercialisant de nouvelles chaudières fioul et gaz à condensation, des pompes à chaleur hybrides, ainsi qu'un ballon thermodynamique, des accumulateurs de chaleur et des pompes de chaleur en relève de chaudière. A ce titre, Daikin a mesuré sur l'année 2017 un vrai regain d'intérêt pour son offre de pompe à chaleur Haute Température, lequel s'explique certainement par la hausse du prix du pétrole et donc le remplacement d'anciennes chaudières fioul.

Sur le marché de la détente directe, lequel concerne les solutions de PAC air/air pour les marchés du résidentiel et du tertiaire, **Daikin conserve sa position de leader.**

La croissance la plus forte a été enregistrée sur le marché de l'eau glacée, permettant à Daikin France d'occuper la 3^e place de ce secteur.

Sur le marché de la réfrigération, Daikin pose les jalons de sa stratégie en s'appuyant sur une offre totalement inédite, caractérisée par des technologies de rupture, telles que la solution Conveni-Pack, 3en1 (réfrigération, rafraîchissement et chauffage). **Depuis le rachat de Zanotti / Tewis**, Daikin a également misé sur le développement de solutions fonctionnant avec un fluide naturel, le CO₂. Plusieurs accords commerciaux ont été engagés auprès de grandes enseignes alimentaires en France, avec ce type de technologie.

Le nouveau plan de développement déployé par Daikin et la croissance constante de ses activités en France, ont permis à la filiale de lancer une campagne de recrutement sans précédent en 2017 depuis son implantation dans l'hexagone. Son effectif, aujourd'hui composé de **450 collaborateurs, est en hausse de + 20 % par rapport à l'année précédente.** Des postes restent encore à pourvoir.

Daikin France comprend un réseau de **12 agences commerciales réparties sur le territoire, de 4 antennes locales, de 5 plateformes techniques, de 5 centres de formation et d'un important pôle logistique de 12 000 m².**



Agence locale Daikin d'Aix-en-Provence (13)

POINT D'ÉTAPE SUR LES OBJECTIFS 2020 :

A fin mai 2018, les actions et premiers résultats de Daikin France sont parfaitement en phase avec les objectifs de développement fixés dans le plan stratégique 2020 du groupe, permettant même à la filiale de se lancer de nouveaux défis :

- › **Nouvelle organisation, par marchés de produits, effective** avec le recrutement de 3 nouveaux directeurs dédiés :
 - › **Yann Quiquenpois** pour la division eau glacée et CTA
 - › **Frédéric Minckes** pour la division chauffage
 - › **Patrick Neri** pour la division réfrigération
- › **Renforcement des équipes de Daikin France** avec le recrutement de 70 nouveaux collaborateurs, soit une croissance de 20 % de son effectif total.
- › **Accélération du développement du groupe Daikin sur le marché de la réfrigération** avec l'acquisition récente du groupe Zanotti et de Tewis. Daikin France compte déjà de premières installations Tewis au CO₂ pour les enseignes Intermarché et Biocoop.
- › **Maintien de sa position de leader** sur le marché de la détente directe en 2017
- › **Daikin France** figure déjà dans le TOP 3 des meilleures ventes de solutions à eau glacée
- › En matière de conception et de commercialisation de solutions équipées de fluides à l'impact faible sur l'environnement :
 - › Une gamme complète de split fonctionnant au R-32
 - › Lancement début 2017 de **nouveaux refroidisseurs au HF01234ze**
 - › Acquisition et installation de **solutions Tewis au CO₂**

25 ANS DE FIDELITE AUPRES DE SES CLIENTS

Au cours de ses 25 années d'existence, DAIKIN France a su nouer des liens forts et durables avec ses partenaires installateurs. Ces liens ont contribué au succès de Daikin en France, créant avec eux une relation de confiance.

La force du réseau Expert Confort Habitat (ECH) en témoigne. Il regroupe aujourd'hui plus de 205 installateurs partenaires, agréés Daikin.

A destination de ce réseau, Daikin France n'a eu de cesse de consolider cette relation partenariale au travers de nombreuses actions de communication, de marketing, d'outils mis à la disposition des installateurs, d'incentives, d'offres commerciales dédiées et tant d'autres.

Pour animer ce réseau et piloter les différentes actions menées par Daikin France, Emmanuel Raisse a récemment été nommé Manager des Ventes Réseaux. Il dirige des coordinateurs ECH implantés dans chaque grande région.

SUR LE PLAN DE LA FORMATION

Daikin France est particulièrement actif au travers de la création de ses 5 centres de formation situés à Bordeaux, Aix en Provence, Nantes et à Paris Est / Ouest. Les formations proposées par Daikin couvrent l'ensemble des solutions de son catalogue.



Considérant qu'une installation fiable et efficace passe par une formation de qualité, Daikin France s'est dotée d'outils et de procédures de formation innovants (réduction du temps de formation théorique derrière écran pour apprendre directement en showroom, au plus près des solutions).

En 2017, Daikin France a accueilli **1 486 installateurs stagiaires au cours de 259 formations dispensées, soit une augmentation de + 14 % en nombre de stagiaires et de + 13 % par rapport à 2016.**

Daikin est **organisme évaluateur F-Gas** pour la délivrance des **Attestations d'Aptitude à la manipulation des réfrigérants**, ainsi que pour la **qualification brasage** exigée par la Directive Equipements Sous Pression.

Daikin dispose également de **l'agrément Qualipac** pour former des installateurs à l'obtention du sigle RGE.



UN CONTACT MAINTENU AVEC SES PARTENAIRES

Chaque année, Daikin part sur les routes de France pour rencontrer clients, partenaires et prospects à l'occasion d'une présentation de nouveautés produits. Ce rendez-vous annuel permet de resserrer des liens existants, et d'en créer de nouveaux autour de l'actualité du groupe Daikin.

Il a aussi vocation à échanger avec le terrain pour faire remonter de l'information pertinente en vue de prochains développements.

En 2017, une double opération menée simultanément a permis de réunir plus de 2100 participants :

- › **La première édition de l'Evènement chauffage** pour présenter toutes les nouveautés produits Daikin.
- › **Des Journées Portes Ouvertes R-32** pour fournir un contenu pédagogique sur le R-32 et lever les appréhensions des installateurs. Lors de ces différentes réunions, Daikin a projeté des films pour montrer la pluralité de tests réalisés, pour témoigner de l'extrême rareté de l'inflammabilité du fluide R-32 nécessitant que de multiples conditions soient réunies. Ces rencontres ont été particulièrement appréciées par les professionnels présents qui ont exprimé leur satisfaction quant au contenu proposé, ainsi que leur conviction dans le fait que le R-32 soit une réponse adaptée à la réglementation en vigueur et idéale pour les petites applications de climatisation.



DES SOLUTIONS VRV EN OFFRE DE LOCATION

Pour répondre à de nouveaux besoins de ses clients installateurs, Daikin France a souhaité lancer une offre de financement destinée à proposer des solutions de VRV en formule « leasing ».

La formule est simple puisqu'elle consiste en un loyer mensuel fixe du client auprès de l'installateur sur une période déterminée (de 36 à 60 mois), comprenant :

- › La fourniture des équipements DAIKIN, la mise en service et la garantie pièces étendue sur toute la durée du contrat.
- › La pose du matériel.
- › Les travaux et fournitures annexes (dépose, ...).

Des projets ont d'ores et déjà été lancés en France.

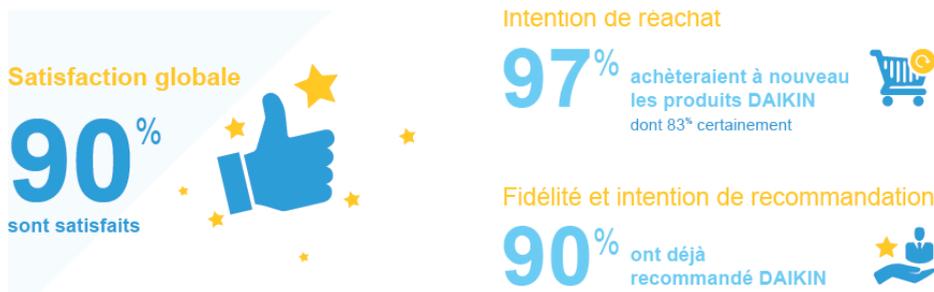
CRÉATION D'UN ÉCOSYSTÈME CONNECTÉ

Le développement d'un écosystème connecté s'inscrit dans le souci permanent de la marque de proposer à ses clients installateurs, bureaux d'études, prescripteurs et particuliers, de nouveaux outils capables d'apporter des atouts considérables en termes de praticité, rapidité d'exécution, de gestion optimisée d'une installation avec, notamment, le suivi d'un carnet de bord numérique pour faciliter l'entretien de l'unité et augmenter sa durée de vie.

Désireux d'apporter un service optimal et réactif à ses clients, Daikin s'est doté d'outils à la pointe et a fortement recruté pour renforcer ses équipes techniques.

En 2017, Daikin a traité **105 243 appels** (6 850 appels décrochés de plus qu'au cours de l'année fiscale 2016).

Régulièrement, Daikin effectue des études pour mesurer la satisfaction de ses clients et améliorer ses process. **En 2017, 90 % de satisfaction.**



> **Plateforme « Stand By Me »**

L'idée de développer la plateforme baptisée « *Stand By Me* » (« Soutenez-moi » en français) est née d'un constat mesuré auprès des particuliers, désireux d'activer eux-mêmes la garantie de leur équipement dès la mise en service de leur solution de chauffage.

Pour satisfaire les attentes de ses clients utilisateurs, Daikin a développé une plateforme destinée à réceptionner les données fournies par chacun d'entre eux. En enregistrant leur équipement directement sur « *Stand by me* », les particuliers peuvent bénéficier d'offres promotionnelles concernant une extension de garantie de 6 mois en plus de la garantie légale de 2 ans. Cette extension ne s'applique que sur les pièces détachées.

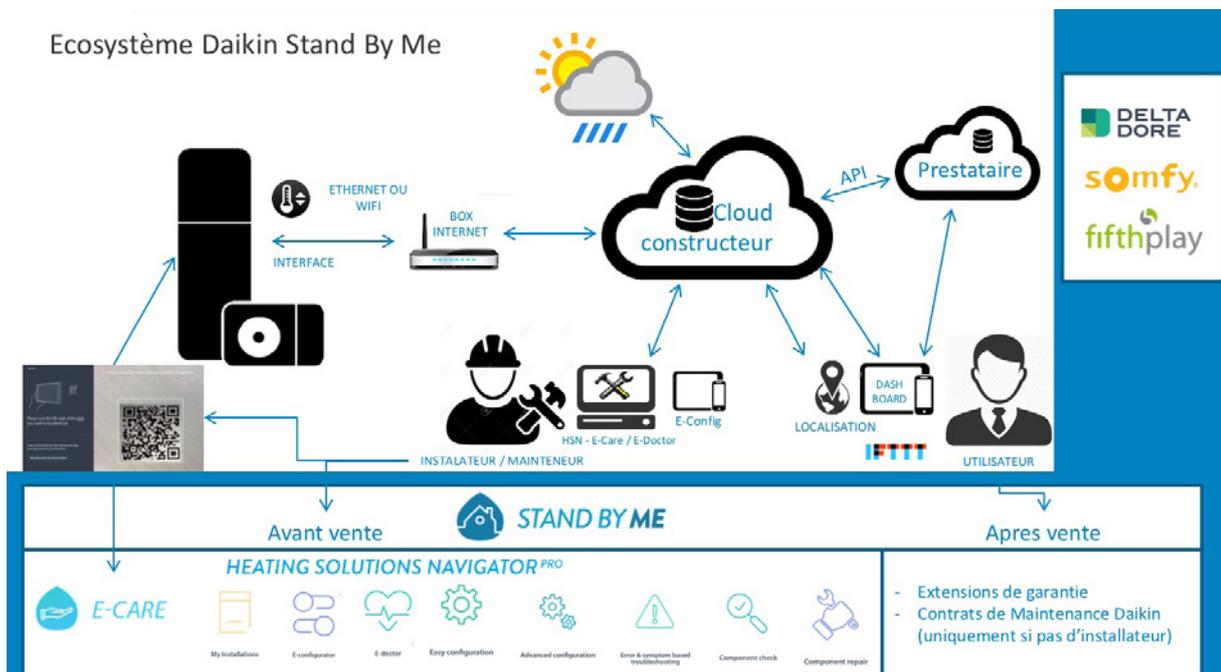
Depuis la plateforme « *Stand by Me* », les professionnels installateurs pourront accéder à un autre nouvel outil appelé **Heating Solution Navigator** (HSN).

Cet outil réduit considérablement le temps passé par chaque installateur pour réunir l'ensemble des éléments nécessaires à l'élaboration d'un projet.

Il permet un gain de temps notable pour effectuer en seulement quelques clics la sélection complète d'un équipement : du bilan thermique pour affiner la sélection, jusqu'à la programmation des paramètres de mise en service d'une PAC air/eau entre autres (plan de calepinage, calcul d'émetteurs existants, création de schémas hydrauliques, ...). Il est également possible d'accéder, via cet outil, à différents scénarios d'économie d'énergie.

Pour son design, Daikin a vu simple pour plus d'efficacité en fournissant un outil particulièrement aisé à utiliser avec une navigation intuitive.

Toutes les données obtenues peuvent être transférées de son ordinateur directement jusqu'à la pompe à chaleur via l'export sur carte SD ou clé USB.



25 ANS DE FIDELITE AUPRES DE SES COLLABORATEURS

Depuis sa création, le groupe Daikin a placé l'Homme au coeur de son projet d'entreprise, basant la réussite de ses activités sur le bien-être, l'engagement et la fidélité de ses collaborateurs.

S'appuyant sur les valeurs de la société japonaise, le management de Daikin repose sur une forte culture d'entreprise prônant l'échange, le partage et le travail d'équipe pour favoriser le processus de prise de décision et l'épanouissement personnel et collectif.

Ces valeurs ont été regroupées sous trois grands principes fondamentaux : la crédibilité absolue – l'esprit entrepreneurial et les relations harmonieuses.

Le groupe Daikin encourage l'initiative et récompense l'ancienneté et l'excellence de tous ses collaborateurs avec des évolutions de postes régulières au sein de la société.

LA FORMATION CQP

Pour permettre l'épanouissement professionnel de nos collaborateurs et leur montée en compétences, Daikin a souhaité intégrer dans son propre programme de formation interne, le dispositif CQP (Certificat de Qualification Professionnelle vente itinérante en commerces de gros).

Ce programme est testé depuis 2016, avec le lancement du dispositif auprès d'un groupe pilote constitué de 8 collaborateurs volontaires de Daikin. Tous sont parvenus à décrocher leur diplôme, qui leur a été remis en novembre dernier.

Partant du succès de cette première opération, Daikin a développé de nouveaux programmes qui seront officiellement lancés à la rentrée 2018. Ils sont réalisés par un groupe de travail composé de membres des ressources humaines, de la force de vente ainsi que de managers des ventes Daikin et dédié à l'élaboration de parcours de formation.



Après 25 ans de présence en France, Daikin est fier d'avoir acquis à ce jour la maturité d'une marque premium, devenant un acteur de référence incontournable sur le marché du génie climatique et du chauffage.

L'entreprise est un modèle d'entreprise novatrice, en avance sur son temps pour proposer constamment des solutions et un accompagnement clients en phase avec les besoins de son marché et dans le respect des engagements environnementaux les plus exigeants.

A PROPOS DE DAIKIN FRANCE :

Spécialisé dans la fabrication de solutions hautes performances de chauffage, de rafraîchissement, de ventilation et de réfrigération fonctionnant aux énergies renouvelables, le groupe DAIKIN intervient sur les marchés du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie.

La filiale française du groupe, Daikin Airconditioning France, fondée en 1993, est basée à Nanterre (92).

Depuis 2000, Daikin est leader sur le marché des solutions de génie climatique en France. Daikin Airconditioning France couvre l'ensemble du territoire avec l'implantation de 12 agences commerciales, de 4 antennes locales, de 5 plateformes techniques et de formations et d'un important pôle logistique.

Dirigée par Christophe MUTZ, Daikin Airconditioning France a réalisé sur l'année fiscale avril 2017/mars 2018 un chiffre d'affaires de près de 350 millions d'euros et compte un effectif de 450 personnes.