



AIPHONE OUVRE UN NOUVEAU CHAPITRE DE SON DEVELOPPEMENT

**ET RENFORCE SES AMBITIONS
EUROPEENNES**

**DOSSIER
DE PRESSE**



Nommé Directeur Commercial d'Aiphone France en avril 2026, **Jean-Pascal Venturelli-Koike** incarne une nouvelle dynamique au service du développement de la filiale française. Fort d'une expérience acquise au sein du Groupe Aiphone au Japon et d'une double culture franco-japonaise, il porte une ambition claire : renforcer la position d'Aiphone SAS comme moteur du développement européen du Groupe.

Dans un contexte international marqué par de profondes mutations économiques et géopolitiques, Aiphone confirme sa volonté d'accélérer sa croissance hors du Japon, en particulier sur les marchés européens et nord-américains. Avec un chiffre d'affaires mondial de 340 M€ réalisé en 2025, dont 84 M€ à l'international, le Groupe s'appuie notamment sur sa filiale française, deuxième entité mondiale après les États-Unis.

Aiphone SAS a enregistré un chiffre d'affaires de 23,6 M€ en 2025, représentant près de 28 % de l'activité internationale du Groupe. Cette performance confirme le rôle stratégique de la France comme hub européen et plateforme de développement pour les marchés du continent.

Pour accompagner cette ambition, Jean-Pascal Venturelli-Koike déploie une feuille de route articulée autour de trois priorités :

- Analyser les évolutions des marchés et les attentes des clients
- Renforcer les synergies entre Aiphone SAS et le siège du Groupe au Japon
- Préparer l'avenir grâce à l'innovation, aux services à valeur ajoutée et aux partenariats stratégiques

Depuis sa prise de fonction, il a engagé une **démarche de proximité** avec les équipes commerciales et les partenaires de terrain afin d'identifier les leviers de performance et d'améliorer la **circulation de l'information au sein de l'organisation**. Cette dynamique s'est notamment traduite par la mise en place d'un nouveau CRM, la création de groupes de travail transverses dédiés aux marchés résidentiel, collectif et tertiaire, ainsi que par le déploiement d'outils de partage des bonnes pratiques entre régions.

**« NOTRE OBJECTIF EST DE CAPITALISER SUR LES FONDAMENTAUX
QUI ONT FAIT LE SUCCÈS D'AIPHONE TOUT EN DÉVELOPPANT
DE NOUVELLES MÉTHODES DE TRAVAIL, DAVANTAGE COLLABORATIVES,
ORIENTÉES DONNÉES ET CENTRÉES SUR LES BESOINS DU MARCHÉ »**

souligne Jean-Pascal Venturelli-Koike



Le **marché tertiaire** constitue l'un des axes majeurs de développement. Porté par une croissance annuelle comprise entre 10 % et 13 % depuis une décennie, il offre de nombreuses opportunités pour les solutions de contrôle d'accès et de sécurisation des bâtiments.



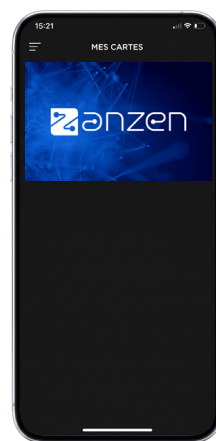
Dans cette perspective, Aiphone enrichit son offre avec la **gamme ANZEN**, développée en partenariat avec un fabricant français, expert en contrôle d'accès, qui associe simplicité de déploiement, innovation et services à forte valeur ajoutée.



Anzen est un terme japonais signifiant «sécurité/sureté» qui fait référence à la sécurité physique ou situationnelle.

Ce mot est couramment employé pour parler de la sécurité des lieux, des produits, ou des procédures.

La gamme comprend 3 packs offrant différentes options pour sécuriser l'accès : avec un badge, avec un **badge virtuel via smartphone** en Bluetooth ou avec un code.



Chaque pack comprend un lecteur, un contrôleur, une alimentation, et 3 cartes d'accès.

Parallèlement, l'entreprise **renforce sa stratégie de communication** afin d'accroître sa visibilité auprès des prescripteurs, installateurs, distributeurs et utilisateurs finaux. Développement de contenus vidéo, digitalisation de la documentation technique, création d'espaces communautaires clients, valorisation des réalisations et renforcement de la présence sur les réseaux sociaux figurent parmi les initiatives engagées.

À travers cette stratégie, Aiphone confirme sa volonté de consolider son leadership sur ses marchés historiques tout en accélérant son développement sur les segments les plus porteurs de la sécurité et du contrôle d'accès en Europe.

Pour **Jean-Pascal Venturelli-Koike**, les prochaines années devront permettre à Aiphone France de poursuivre sa croissance tout en renforçant sa proximité avec ses clients et partenaires, dans un environnement où l'innovation, la réactivité et la qualité de service constituent des facteurs de différenciation essentiels.





À propos de **Jean-Pascal Venturelli-Koike**

Nommé Directeur Commercial d'Aiphone France en avril 2026, Jean-Pascal Venturelli-Koike est chargé de piloter la stratégie commerciale de la filiale française et d'accompagner son développement sur les marchés résidentiel, collectif et tertiaire.

Âgé de 37 ans, il est titulaire d'un Diplôme d'État d'Architecte (DEA). Franco-japonais, il rejoint cette fonction après une première expérience au sein du Groupe Aiphone au Japon, où il a intégré en 2022 le département Export Asie avec une mission de support aux marchés européens.

Cette double culture et cette expérience internationale lui permettent de faire le lien entre la vision stratégique du Groupe et les spécificités du marché français.

Convaincu que la performance repose sur la proximité avec les clients, les partenaires et les équipes, il place l'écoute du terrain, la collaboration transversale, l'innovation et la qualité de service au cœur de son action.

Chiffres clés

Aiphone Groupe (2025)

- Chiffre d'affaires mondial : **340 M€**
- Japon : **256 M€**
- International : **84 M€**

Aiphone SAS (2025)

- Chiffre d'affaires : **23 M€**
- **2^e filiale du Groupe** après les États-Unis
- **28 %** du chiffre d'affaires international du Groupe

Répartition de l'activité

- **45 %** Résidentiel
- **35 %** Habitat collectif
- **20 %** Tertiaire

Organisation commerciale

- **5 Chefs des Ventes**
- **25 commerciaux** répartis sur l'ensemble du territoire

Priorités stratégiques

- Renforcer la proximité avec les clients et partenaires
- Accélérer l'innovation et le développement de nouveaux services
- Développer les partenariats et la présence sur le marché tertiaire
- Favoriser les synergies entre Aiphone et le siège japonais

