

Heiwa surperforme en 2025 et affiche ses ambitions pour 2026

Malgré un marché encore contrasté, Heiwa signe un bilan 2025 très solide et confirme la pertinence de sa stratégie : élargissement des gammes, montée en puissance sur le tertiaire, innovations adoptées par le marché et renforcement du réseau d'installateurs. En 2026, HEIWA ouvre un nouveau chapitre : élargissement de sa distribution via le réseau SONEPAR France Distribution, accélération européenne, objectifs ambitieux sur le tertiaire et renforcement de sa notoriété grâce à un partenariat avec l'Olympique de Marseille.

2025 : une année charnière, la stratégie Heiwa confirmée sur tous les fronts

Après une période chahutée en 2024 pour le secteur du génie climatique, l'année 2025 est globalement restée stable selon les derniers chiffres Uniclimate (-0,1% pour les PAC Air-Air et -1,8% pour les PAC Air-Eau). Dans ce contexte, Heiwa surperforme nettement le marché et poursuit sa trajectoire de croissance avec à nouveau une progression à 2 chiffres de son chiffre d'affaire en 2025.

« Ce qui est marquant en 2025, c'est que plusieurs leviers activés depuis trois à quatre ans ont porté leurs fruits en même temps. C'est cette convergence qui nous permet de surperformer durablement le marché. »

Franck Beauvarlet
Directeur de la marque Heiwa





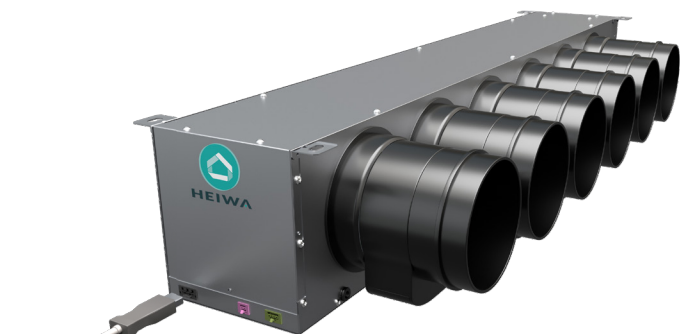
Heiwa confirme ainsi son évolution d'une marque identifiée historiquement sur la climatisation résidentielle, vers une marque proposant des solutions globales de chauffage et de climatisation autour de la pompe à chaleur, et capable d'adresser tous les besoins clients en France et en Europe, bien au-delà de son ancrage historique dans le Grand Sud de la France.

Innovations, tertiaire, réseau et qualité produit, les accélérateurs de 2025

Des innovations qui trouvent leur marché

En 2025, plusieurs innovations Heiwa confirment leur succès :

- La **Gamme 100% maintien de puissance** dont les performances commerciales dépassent les attentes de la marque
- Le **zoning Ernest**, qui s'installe progressivement comme un complément stratégique à l'offre gainable



- Le module hydraulique de découplage intelligent **iQube**, dont le démarrage s'est accéléré après une première phase de lancement



Une montée en puissance sur le tertiaire

2025 marque également un tournant sur le marché tertiaire : la performance DRV est en forte hausse, et Heiwa confirme sa capacité à accompagner des projets plus complexes. « **Nous avons doublé notre activité sur le marché tertiaire** », confie même Franck Beauvarlet.

Cette dynamique s'inscrit dans la stratégie de fond de Heiwa : sortir du seul résidentiel et devenir un acteur crédible du confort thermique en tertiaire, notamment via le DRV. Deux chantiers vitrines illustrent bien cette évolution en 2025 : 3 400m² de bureaux à Lavérune près de Montpellier et le chantier de La Valentine à Marseille avec plus de 11 000 m² de bureaux, commerces et espaces de services à équiper.

Un réseau d'installateurs renforcé, au cœur du modèle

HEIWA continue de structurer sa relation avec les professionnels. La marque compte désormais 170 partenaires agréés les Eco Experts Heiwa, et a assuré des formations produits auprès de plus de 1000 installateurs lors d'événements au sein des agences de son partenaire spécialiste du génie climatique, le réseau SONEPAR CLIMATE.

Qualité produit : la base de la fidélité installateurs

Heiwa insiste sur un point structurant de son bilan : la fidélité des installateurs s'appuie sur un socle essentiel : la qualité des produits et l'accompagnement avant et après-vente. La marque met en avant des taux de SAV très maîtrisés et dans les standards bas du marché, et une logique simple : sans produit fiable, aucune dynamique de réseau ni aucun service ne tiennent dans la durée.



2026 : une nouvelle étape structurante (distribution, Europe, tertiaire, réseau)

En 2026, HEIWA annonce une accélération sur quatre axes majeurs.

1) Un élargissement massif de la distribution via Sonepar France Distribution

Heiwa franchit un cap avec l'élargissement de sa présence au sein du réseau Sonepar : la marque passe de 57 agences à près de 400 points de vente en 2026. Cette nouvelle étape vise à renforcer la pénétration nationale et à toucher de nouveaux professionnels. **« Cela représente un potentiel de visibilité auprès d'environ 100 000 électriciens et grands comptes nationaux clients de Sonepar France Distribution. C'est une étape forte et structurante pour notre distribution »,** confirme Franck Beauvarlet.

2) Une accélération européenne

Après un premier test en Belgique en 2025, Heiwa prévoit un renforcement en 2026 et annonce un lancement officiel chez d'autres voisins Européens. La marque indique également être en discussion avec deux autres pays européens. Cette internationalisation s'inscrit dans un plan de marche progressif et structuré. D'ici quatre ans, l'objectif de la marque est de couvrir progressivement au moins cinq pays de plus que la France.

3) Tertiaire : objectif +50 % et renforcement des offres

Heiwa entend poursuivre la dynamique tertiaire et vise une progression d'au moins +50% sur ce segment en 2026, portée par le DRV et un accompagnement terrain renforcé.

4) Réseau : cap vers 300 Eco-Experts Heiwa

La marque ambitionne de développer son réseau d'installateurs agréés pour atteindre 300 Eco-Experts Heiwa en 2026. **« Cet accompagnement de terrain est clé pour Heiwa, il nous permet de renforcer la relation avec les installateurs, de les former et de constater leur satisfaction vis-à-vis de nos produits »,** précise Franck Beauvarlet.

« Ces ambitions se traduisent aussi très concrètement par un renforcement de nos équipes. Nous avons déjà recruté et nous continuons à embaucher, notamment sur les fonctions commerciales, mais aussi au sein des équipes marketing, produit, avant-vente et après-vente. »

Franck Beauvarlet, directeur de la marque Heiwa



Produits & temps forts 2026 : consolidation, Interclima et nouveautés ciblées

Après une année de lancements, 2026 s'inscrit dans une logique de consolidation et maîtrise du jeu, tout en préparant une nouvelle vague de nouveautés à horizon 2027. Heiwa donne rendez-vous au marché à Interclima fin septembre, où la marque annonce doubler la taille de son stand, afin d'accueillir ses nouveaux clients et présenter ses évolutions produits, notamment autour des enjeux du tertiaire, de la PAC Air-Eau, des nouveaux fluides réfrigérants, et des services.

Parmi les nouveautés 2026 :

- La Gamme 100% maintien de puissance Ultra conçue pour les conditions les plus extrêmes : maintien de la puissance jusqu'à -20°C et +50°C. Un niveau de performance encore rare sur le marché.
- Extension des gammes mono/multi-split avec de très petites puissances (1,5 kW, ainsi que des multi-splits de 2 postes 3 kW et 3 postes 4,5 kW) pour répondre aux besoins des petites pièces.



PARTENAIRE OFFICIEL
DE L'OLYMPIQUE DE MARSEILLE

HEIWA renforce sa notoriété avec l'Olympique de Marseille

Pour franchir un cap en notoriété, Heiwa annonce un partenariat structurant avec le club de football de l'Olympique de Marseille.

Au-delà d'un marqueur territorial assumé, le choix de l'OM répond à une stratégie nationale : associer Heiwa à une marque populaire, passionnée et reconnue bien au-delà de Marseille, en France comme en Europe.

« Heiwa a toujours construit son histoire autour de la passion : passion de notre métier et passion de nos équipes pour toujours inventer de nouveaux produits de chauffage et climatisation innovants et accessibles pour nos clients. « Passionné et Populaire » est notre crédo. C'est depuis toujours aussi celui de l'OM, qui dans toute la France est reconnu pour être un club populaire qui suscite des passions sans comparaison. Il était donc tout naturel pour Heiwa d'associer son image à celle de cette institution qu'est l'OM afin de faire rayonner au national le nom et les valeurs d'Heiwa », **Franck Beauvarlet**

HEIWA

À propos d'Heiwa

Heiwa, est l'outsider français du marché de la clim & de la pompe à chaleur depuis 2018. Une marque installée à Marseille qui challenge les grands noms internationaux avec déjà plus de 200 000 climats vendues et propose aux installateurs de changer d'air ! Son credo : des climatisations aussi performantes que les leaders, à prix plus juste. Avec une technologie avant tout utile, un design efficace et des services adaptés aux pros, qui recherchent non seulement une pose plus rapide sur leurs chantiers, mais aussi la fiabilité pour leurs clients et un budget plus ajusté. Depuis 2025 adossée à la puissance de Sonepar, leader mondial de la distribution de matériel électrique pour les professionnels et à un maillage d'agences de proximité sur l'ensemble du territoire Français, Heiwa met son énergie dans ce qui compte vraiment pour les professionnels.