

DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

L'Espagne et la Belgique, premières étapes d'une stratégie d'expansion européenne

Après plusieurs années de succès en France, Heiwa engage sa première étape à l'international. Depuis mai 2026, la marque s'appuie sur deux distributeurs exclusifs, Sonepar Espagne et Cebeo en Belgique, pour se déployer sur ces deux marchés voisins. Une stratégie construite pas à pas, avec l'ambition de porter l'export à 25 % du chiffre d'affaires d'ici 2029.

Deux marchés choisis pour leur potentiel et leur proximité

L'Espagne, deuxième marché européen des pompes à chaleur en volume, est un marché mature ; la Belgique, en forte croissance, est proche du marché français. Toutes deux limitrophes de la France, elles sont aisément adresses d'un point de vue logistique

pour amorcer l'expansion européenne. Sur le plan de la distribution, Heiwa s'appuie sur le réseau Sonepar et ses équipes expertes déjà en place, en ayant contractualisé avec deux distributeurs exclusifs : Sonepar Espagne et Cebeo en Belgique.

Une offre adaptée aux spécificités de chaque marché

Avant de s'implanter, Heiwa a mené avec ses distributeurs une analyse précise des besoins de chaque marché pour adapter sa gamme et ses services. Une structure de support technique et de SAV locale a ensuite été mise en place, avant même le lancement commercial. Vient enfin la formation terrain : près de 500 installateurs ont déjà été rencontrés et formés en Espagne, où Heiwa exposera début octobre au salon de Sonepar

Espagne, à la rencontre de 3 500 installateurs clients du distributeur. En Belgique, les formations des équipes Cebeo et des installateurs s'accroissent à partir de septembre 2026. Le réseau couvre déjà 124 agences en Espagne et 52 en Belgique, pour une activité lancée en mai et juin 2026. Un démarrage encourageant, illustré par trois projets DRV déjà vendus et installés en Espagne.



Erwan Le Boulanger, responsable du développement international chez Heiwa, lors d'un séminaire Heiwa en Espagne

« Nous ne cherchons pas à dupliquer ce que nous avons fait en France, mais à nous appuyer sur l'expertise de nos partenaires locaux pour nous adapter aux spécificités de chaque marché. La confiance construite au quotidien avec les équipes de Sonepar Espagne et de Cebeo est la clé de cette réussite. »

Franck Beauvarlet,
directeur de la marque Heiwa



Présentation d'Heiwa aux équipes belges de CEBEO



Une ambition de long terme

Positionnée exclusivement sur le canal BtoB, aux côtés des installateurs et d'un distributeur partenaire fort sur son marché, Heiwa avance étape par étape pour devenir un partenaire privilégié de Sonepar Espagne et de Cebeo. Objectif d'ici 2029 : doubler le chiffre d'affaires Export chaque année et construire, comme en France, une reconnaissance progressive de la marque. Chaque pays fait l'objet d'une approche adaptée plutôt qu'une duplication du modèle français. L'export, qui représentera 5 % du chiffre d'affaires d'Heiwa fin 2026, doit atteindre au moins 25 % en 2029. La marque teste aussi des régions pilotes en Italie et au Portugal depuis juin 2026, et échange avec trois autres marchés européens en vue d'une extension possible au second semestre 2027.



HEIWA

À propos d'Heiwa

Heiwa est l'outsider français du marché de la climatisation et de la pompe à chaleur depuis 2018. Installée à Marseille, la marque challenge les grands noms internationaux, avec déjà plus de 300 000 pompes à chaleur vendues, et propose aux installateurs de changer d'air ! Son credo : des climatisations aussi performantes que celles des leaders, à un prix plus juste. Pour cela, elle mise sur une technologie avant tout utile, un design efficace et des services adaptés aux professionnels, qui recherchent une pose plus rapide sur leurs chantiers, de la fiabilité pour leurs clients et un budget mieux maîtrisé. Depuis 2025, Heiwa est adossée à la puissance de Sonepar, leader mondial de la distribution de matériel électrique pour les professionnels, et bénéficie de son maillage d'agences de proximité sur l'ensemble du territoire français. Heiwa met ainsi son énergie dans ce qui compte vraiment pour les professionnels.