



**HEIWA**

Changez d'air



## Forte de sa croissance à deux chiffres et ses innovations, Heiwa accélère encore en 2025 !

### 2024 : Une année de résilience et de croissance à contre-courant d'un marché atone

Dans un contexte de ralentissement majeur du marché des PAC (Pompes à Chaleur), avec des baisses atteignant -40% pour les PAC Air/Eau et -12% pour d'autres segments, Heiwa a su démontrer sa capacité à surmonter l'adversité. La marque affiche une croissance à deux chiffres en 2024, preuve de sa résilience.

Cette performance repose sur plusieurs décisions stratégiques qui ont permis à Heiwa de se démarquer. Tout d'abord, la marque a renforcé sa proximité avec les installateurs

en multipliant les formations et animations. Le parc d'installateurs a progressé de 20%, atteignant 3 600 professionnels, avec une orientation croissante vers le tertiaire.

**« Une très belle progression dans un marché compliqué. Chez nos éco-experts, la typologie de partenaires a également évolué : des entreprises de plus grande taille ont rejoint notre réseau agréé, qui s'étoffe dans toute la France »,**

Franck Beauvarlet, Directeur Heiwa





Heiwa a misé sur sa stratégie de R&D pour développer des solutions adaptées aux besoins du marché. **“C’est le cas notamment du Zoning Ernest et du chauffe-eau thermodynamique Hyōkō H2O, qui ont su convaincre grâce à leurs innovations uniques sur le marché, leurs performances augmentées et leur excellent rapport qualité-prix”**, précise Franck Beauvarlet.

Enfin, la marque a étendu sa présence géographique vers de nouveaux territoires tels que les DOM-TOM, lui permettant de conquérir de nouvelles parts de marché.

Cette stratégie payante confirme la pertinence du positionnement de Heiwa : une marque accessible, offrant un excellent rapport qualité-prix et des produits pensés pour faciliter la pose et la mise en service des installateurs.

*« Dans le contexte actuel, les professionnels adhèrent à notre stratégie. Ils réalisent qu’ils ont besoin d’une marque accessible, tout en exigeant un niveau de qualité, de performance et de service optimal. Mais au-delà de l’aspect tarifaire, notre force réside aussi dans notre capacité à simplifier leur quotidien : des produits faciles à installer, une logistique réactive et un accompagnement adapté à leurs besoins. Cette année, nous nous sommes imposés comme la marque au meilleur rapport qualité-prix du marché »*, ajoute Franck Beauvarlet.

En tant que marque engagée et responsable, cette croissance n’est pas au détriment de l’environnement. En effet, en 2024, Heiwa a également renforcé son engagement environnemental, avec la croissance de la forêt Heiwa, compensant 100% des émissions carbone liées au transport de ses marchandises. À ce jour, la forêt Heiwa compte 41 849 arbres et permet de compenser 7 698 tonnes de CO<sub>2</sub>.



Zoning Ernest

## Une année marquée par la forte progression du tertiaire avec une présence remarquée à Interclima

Le marché tertiaire représente désormais 15% du chiffre d’affaires de Heiwa. Grâce à des produits comme le DRV Max, la marque consolide sa position de spécialiste sur ce segment stratégique. Sa présence à Interclima dans l’espace dédié au tertiaire a été l’occasion de réaffirmer son engagement aux côtés des installateurs.



**« Notre présence à ce salon, alors que nombre de nos concurrents étaient absents, illustre notre volonté de nous imposer sur le marché tertiaire »**, affirme Franck Beauvarlet.

À cette occasion, Heiwa a également reçu la médaille d’argent aux Awards de l’Innovation pour l’iQube, un module de découplage intelligent pour les PAC Air/Eau. Cette innovation fabriquée en France, a été développée pour faciliter la vie des installateurs en leur faisant gagner jusqu’à 7h de temps sur l’installation d’une PAC Air/Eau, tout en optimisant les performances de la PAC.

**« En 2025 les gammes destinées au tertiaire vont continuer à s’étoffer avec un élargissement des services et des accompagnements pour répondre aux attentes des installateurs et clients finaux. On peut citer aussi notre référencement dans la base de données Edibatec, la disponibilité des fichiers BIM et des fiches PEP de nos produits. »**, annonce Franck Beauvarlet.







## 2025 : Une année de bascule et de conquête

Fort de ses succès en 2024, Heiwa amorce une année stratégique avec des objectifs ambitieux. L'année débute avec le **lancement officiel de l'iQube, produit emblématique de la philosophie Heiwa : innovation, performance, qualité et fabrication française.**

En 2025, la marque s'appuiera à nouveau sur l'expertise de son département R&D pour développer des solutions conçues pour faciliter le quotidien et optimiser la productivité des installateurs.

**« Heiwa est la marque qui comprend les installateurs et répond à leurs besoins. Dans les années à venir, nous poursuivrons cette approche. Nous cherchons sans cesse à optimiser leur productivité, afin de rendre nos produits plus accessibles aux clients finaux. »**, déclare Franck Beauvarlet.

Cette année, Heiwa continue de démocratiser la haute performance en rendant accessibles des produits jusqu'ici réservés au segment premium.

Ce printemps, la marque lance sa gamme **« 100% maintien de puissance »**, une nouvelle génération de pompes à chaleur Air/Air alliant hautes performances et accessibilité.

Ces produits ont été conçus pour garantir un confort



thermique optimal en températures extrêmes en mode chaud comme en mode froid. En proposant ces solutions à des prix plus abordables, Heiwa réaffirme son engagement pour la transition énergétique. Cette gamme s'inscrit aussi dans sa stratégie d'expansion vers le Nord de la France, avec l'objectif de doubler son chiffre d'affaires dans cette région. Enfin, la densification d'un réseau d'installateurs agréés de qualité reste une priorité pour Heiwa en 2025. Le réseau des partenaires premium de la marque, les Eco-Experts Heiwa, sera davantage accompagné avec des offres et services de plus en plus différenciants.



## Une vision optimiste pour 2025

**« Si 2024 a été l'année de la résilience, 2025 sera malgré ce contexte encore morose, une année de bascule. Grâce à l'élargissement de nos gammes de produits et de notre zone de distribution, nous allons continuer à accélérer. »**

indique Franck Beauvarlet.

2025 sera aussi l'année de la conquête européenne pour Heiwa, avec un premier pas en Belgique, actuellement

marché test et des discussions avancées en Espagne et en Italie.

Cette expansion illustre parfaitement sa dynamique de croissance et d'ambition.

Pour preuve, Heiwa maintient son ambition de croissance à deux chiffres, affirmant sa place comme acteur incontournable sur le marché, avec une vision claire : rendre accessibles des solutions hautes performances et accompagner les clients finaux dans la transition énergétique.

### Contact presse

#### HEIWA FRANCE

Franck BEAUVARLET  
Directeur de la marque HEIWA  
06 08 71 21 64  
beauvarlet@heiwa-france.com

#### CRIEUR PUBLIC

Clotilde BOUÉ – 07 81 34 24 19 / 09 53 75 46 47  
clotilde.boue@lecrieurpublic.fr

Tous les dossiers de presse et visuels  
sont disponibles sur notre salle de presse

[www.heiwa-france.com](http://www.heiwa-france.com)

