

WEDI FRANCE CONFIRME SA CROISSANCE EN 2025 ET AFFICHE SES AMBITIONS POUR 2026

Après une année 2025 conclue en croissance malgré un marché de la construction en difficulté, wedi France aborde 2026 avec ambition et méthode. Accélération sur les projets de prescription, ouverture vers de nouveaux marchés comme la santé et la construction hors-site, montée en puissance des partenariats stratégiques et intégration d'innovations à forte valeur ajoutée.

2025 : une performance solide dans un contexte difficile

Malgré un environnement marqué par la prudence des distributeurs et un ralentissement du marché diffus, wedi France a su maintenir sa trajectoire de développement.

« La fin d'année 2025 n'a pas été simple mais nous avons terminé en croissance dans un marché en recul. En ce début 2026, les engagements de nos partenaires sont conformes à nos attentes et nous constatons un retour de projets structurants », explique Arthur Abad, directeur commercial wedi France.

Les consultations sur des opérations d'envergure (hôtellerie, résidences seniors, établissements de santé ou construction modulaire) repartent progressivement, confirmant la pertinence du travail mené ces dernières années sur la prescription.

2026 : trois axes prioritaires

1. Accélérer sur la prescription et les projets à forte valeur ajoutée.

wedi renforce son positionnement sur les projets complexes grâce à son équipe prescription dédiée et à une expertise technique reconnue. Le partenariat stratégique avec Gerflor et l'élargissement de l'ETN wedi aux revêtements LVT sur supports bois renforcent encore cette crédibilité.

L'entreprise intensifie également son développement sur le marché de la construction hors-site, avec l'objectif d'industrialiser l'intégration de ses systèmes dans ces nouveaux modes constructifs.

2. Continuer d'innover au service des installateurs

En 2026, wedi enrichit son offre avec plusieurs innovations structurantes :

- **Sanwell XS**, cloison modulaire intégrant les éléments techniques nécessaires à l'installation d'une colonne de douche apparente.
- **Fundo Solido**, solution dédiée aux environnements recevant des sols souples, permettant à wedi d'ouvrir le marché de la santé et des ERP.
- **Fundo Thermo**, receveur intégrant un échangeur de chaleur afin de réduire la consommation d'énergie.



« La fin d'année 2025 n'a pas été simple mais nous avons terminé en croissance dans un marché en recul. En ce début 2026, les engagements de nos partenaires sont conformes à nos attentes et nous constatons un retour de projets structurants »

Arthur Abad,
directeur commercial wedi France.

Par ailleurs, wedi poursuit le déploiement en France des solutions de chauffage de surface **Gutjahr** (IndorTec® THERM-E et THERM-C), compatibles avec ses systèmes étanches et modulaires, afin de proposer une approche globale de la salle de bain.

« En 2026, notre objectif n'est pas seulement d'ajouter des produits à notre catalogue, mais d'intégrer davantage de technologie dans des systèmes prêts à poser, fiables et conformes aux exigences réglementaires », explique Patrick Vayssie, responsable technique et pédagogique wedi France.

3. Renforcer la proximité terrain et la visibilité en distribution

La valorisation des produits en showroom constitue un axe clé en 2026. « Pour être vendu, un produit doit être vu », rappelle Arthur Abad.

L'entreprise s'appuie également sur un socle réglementaire solide : renouvellement des Avis Techniques, ETN élargie et compatibilités renforcées avec 25 marques partenaires sur son kit d'étanchéité pour receveurs à poser.

Côté terrain, plus de 700 artisans composent aujourd'hui le réseau wedi Experts, avec un objectif de dépasser les 800 membres en 2026. Formations, extension de garantie à 15 ans et accompagnement sur projets complexes positionnent ces professionnels comme de véritables ambassadeurs des solutions wedi.

« Nous n'attendons pas que le marché nous porte. C'est par la proximité, l'intensité commerciale et l'innovation que nous atteindrons nos objectifs », conclut Arthur Abad, directeur commercial de wedi France.