

Evolution des principaux réseaux de distribution de matériels de BTP et de Manutention en France en 2025

...

Et vision des distributeurs quant à l'électrification des matériels

Webinaire DLR, le 12 février 2026



Février 2026

Sommaire



1. Principales caractéristiques des réseaux de distribution de matériels de BTP et de Manutention

Au total, en 2025, notre base données regroupe désormais plus de 1 100 sites de distribution ce qui représente une augmentation de 4% comparé à 2023

Dans notre base de données, le nombre de sites de distribution fait référence au nombre de panneaux de franchise que détiennent les distributeurs

Dans ce cas :
1 seul site
répertorié dans
la base

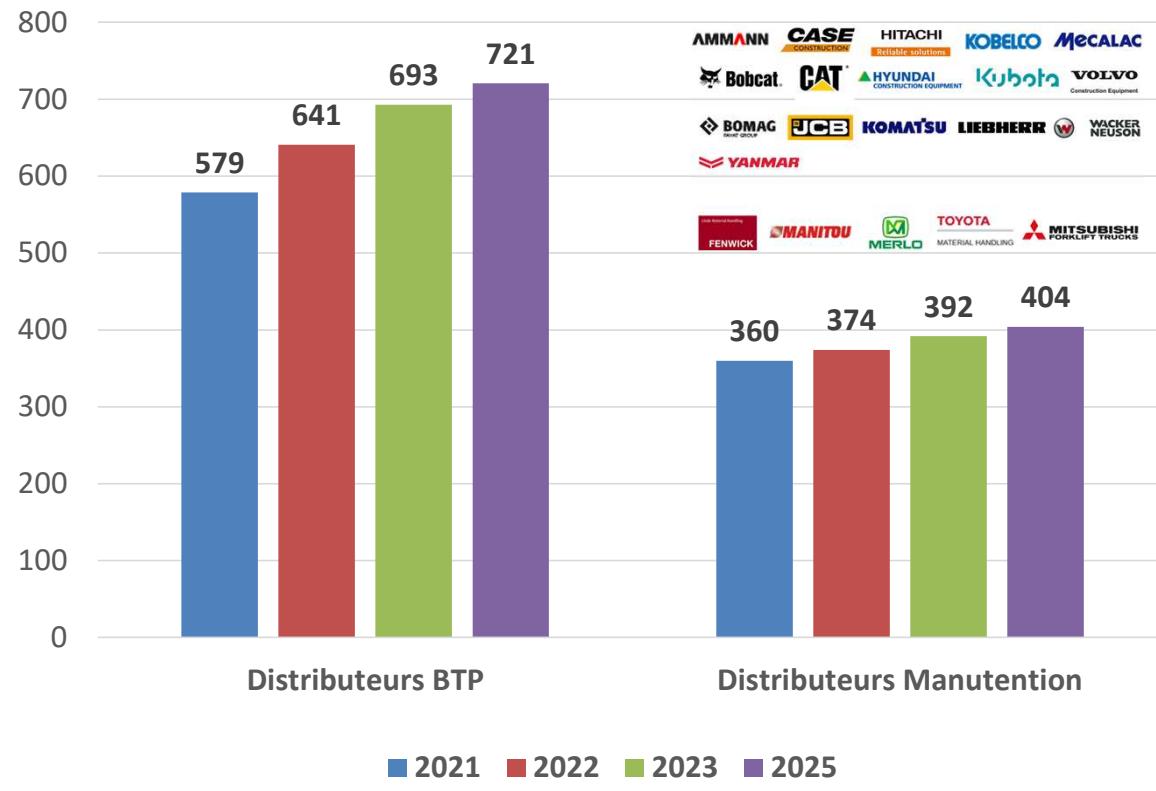
Ici, 2 sites
répertoriés dans
la base

Et ici, 3 sites
répertoriés dans
la base



21 marques

Nombre de sites de distribution* en 2025
(hors agents)



Source : TCG Conseil ; * incluent les sites détenus par des distributeurs privés et les constructeurs (succursales et filiales)

De 2023 à 2025, pour les matériels BTP, l'augmentation du nombre de sites a été engendrée par la croissance du réseau de 3 marques. Pour la manutention, la tendance est à la hausse également, notamment pour Mitsubishi

Marques matériels BTP	Nombre de sites (hors agents) total 2025	Rappel données (hors agents) 2023	Rappel données (hors agents) 2022
Ammann	57	62	48
Bobcat	52	38	39
Bomag	37	38	33
Case	32	30	30
Caterpillar - Partenaires	67	66	53
Hitachi	21	23	21
Hyundai	33	31	30
JCB	43	45	46
Kobelco	37	38	40
Komatsu	34	35	32
Kubota	70	63	62
Liebherr	36	38	36
Mecalac	26	25	23
Volvo CE	41	40	35
Wacker Neuson	58	57	53
Yanmar	77	64	60
Total	721	693	641

Marques matériels de Manutention	Nombre de sites (hors agents) total 2025	Rappel données (hors agents) 2023	Rappel données (hors agents) 2022
Fenwick	78	75	75
Manitou	108	103	101
Merlo	51	58	60
Toyota Material Handling	108	105	105
Mitsubishi Logisnext	59	51	33
Total	404	392	374

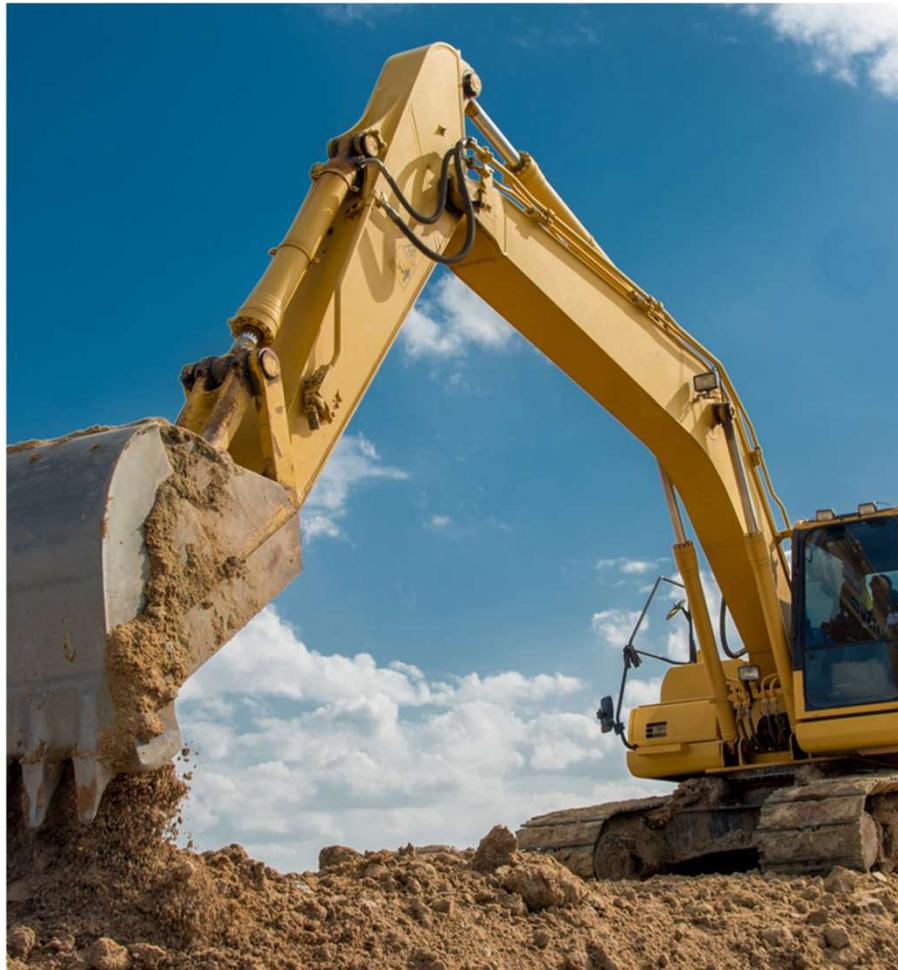
Principales raisons de ces changements :

- Nomination de nouveaux distributeurs dans le réseau Mitsubishi Logisnext
- Création de nouvelles agences par des distributeurs existants dans les réseaux Fenwick, Manitou et Toyota MH

Principale raison de ces variations :

- Nomination de nouveaux distributeurs et ouverture d'agences par des distributeurs existants dans les réseaux Bobcat, Kubota et Yanmar

Sommaire

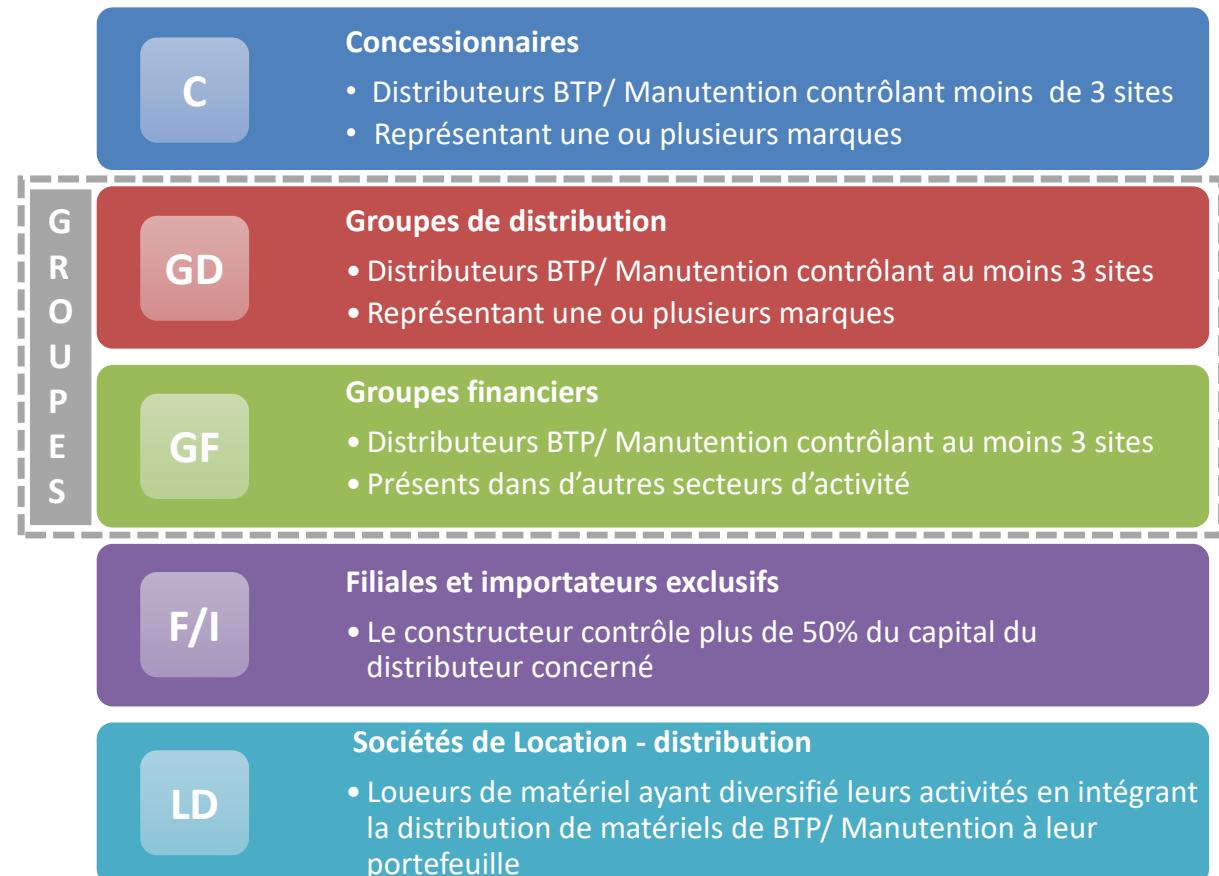


2. Profils des investisseurs présents dans les réseaux de distribution de matériels de BTP

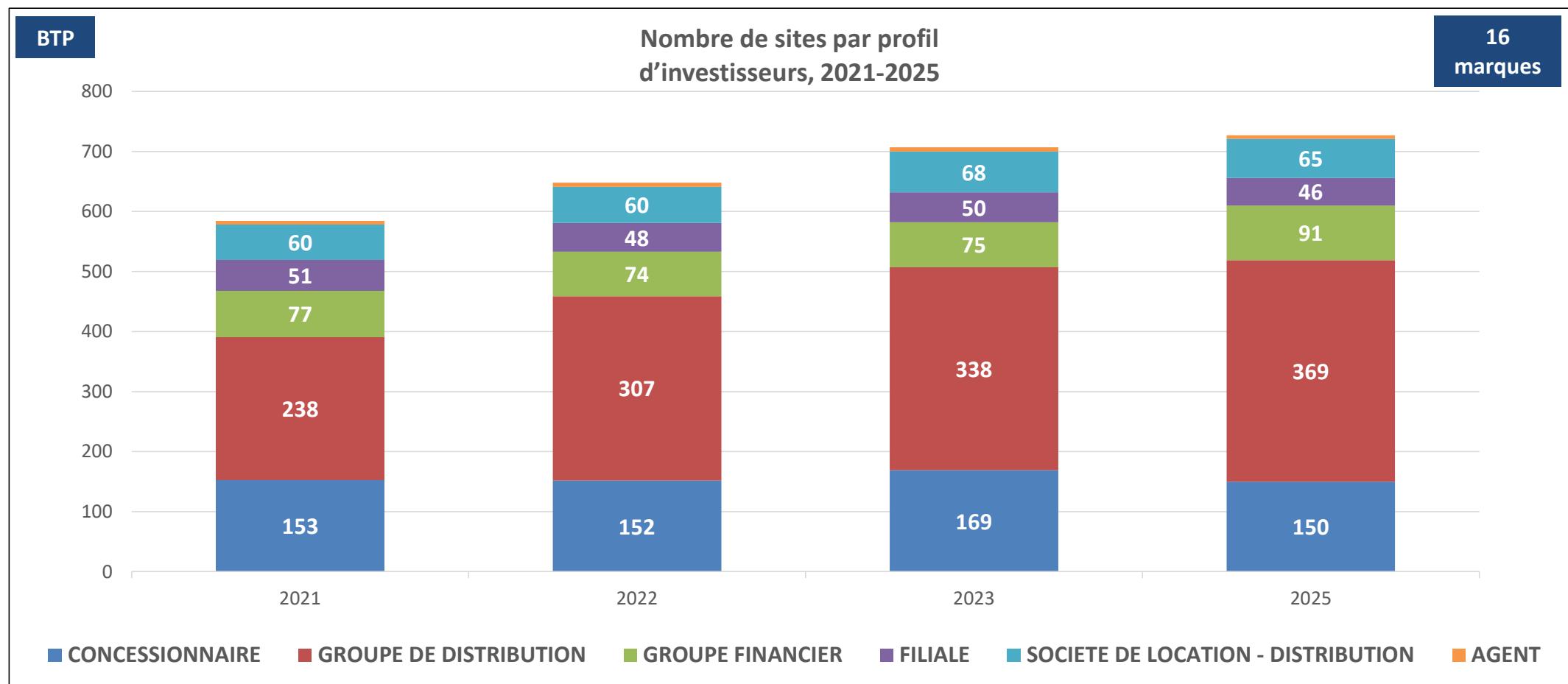
La structure du réseau de chacune des marques présentes dans la base est segmentée selon 5 profils d'investisseur

Afin d'identifier par quel(s) type(s) d'opérateur sont contrôlés les 1100 sites recensés dans la base de données, nous avons défini 5 « profils » d'investisseur différents :

- Les concessionnaires
- Les groupes de distribution
- Les groupes financiers
- La filiale ou l'importateur exclusif
- La société de location – distribution

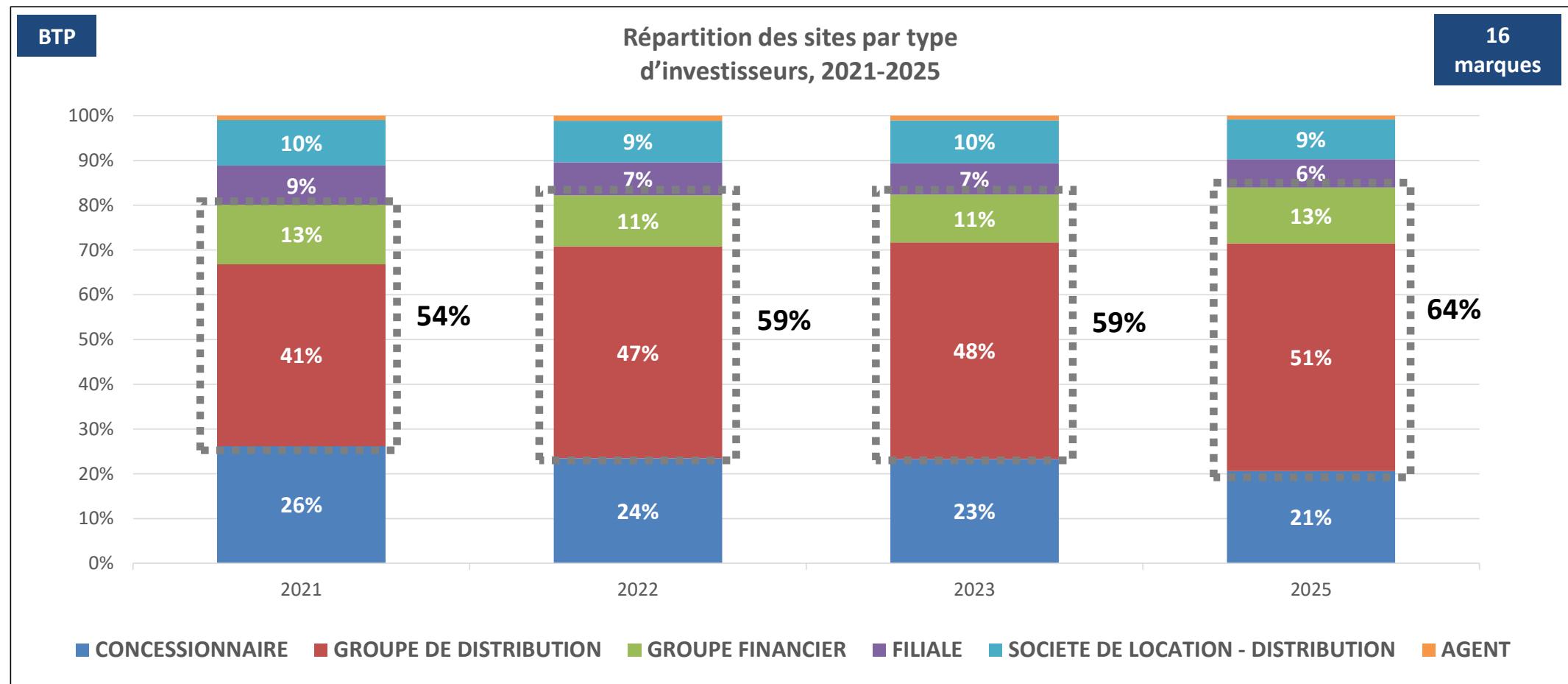


Concernant la distribution de matériels BTP, la croissance du nombre de sites a été notamment tirée par les groupes qu'ils soient de distribution ou financiers



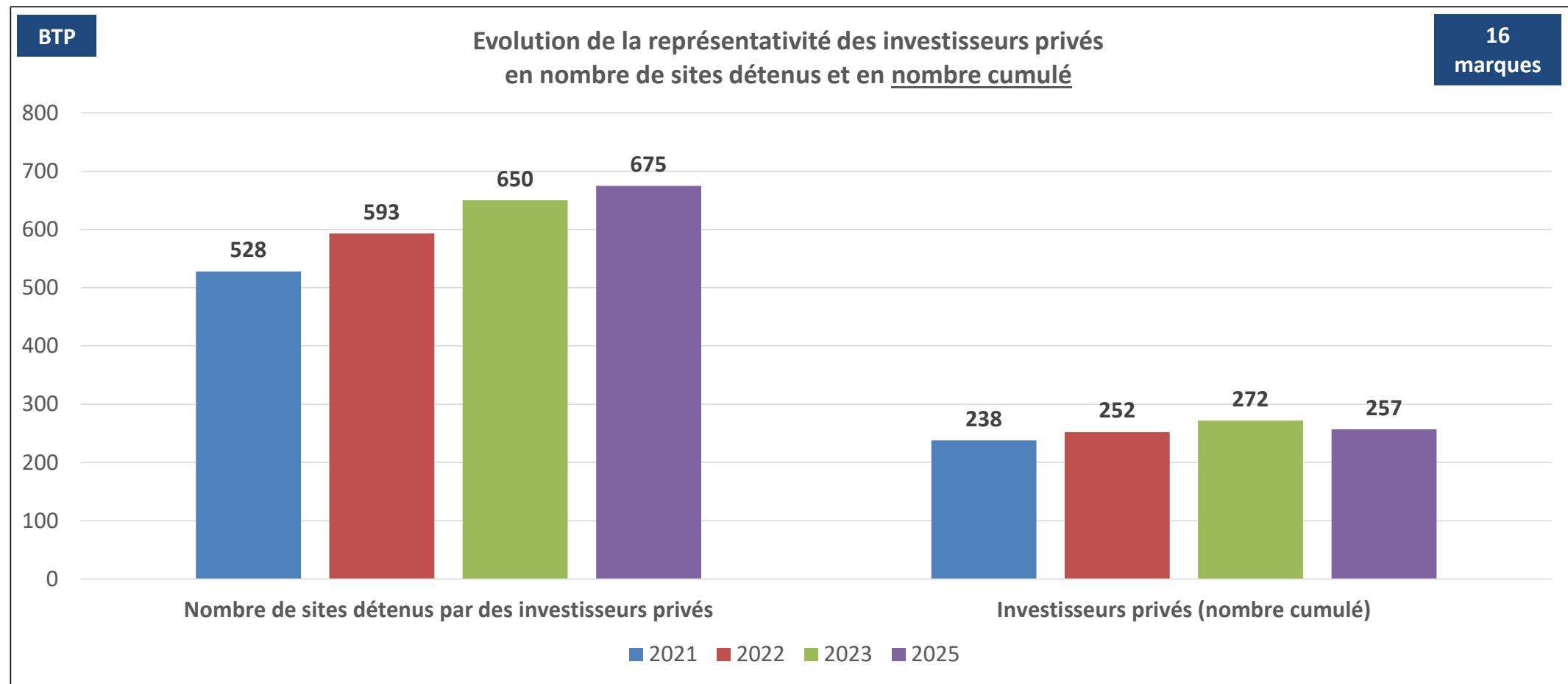
Source : TCG Conseil

La répartition des sites de distribution de matériels de BTP selon le profil d'investisseur montre que les concessionnaires ont perdu du poids au profit notamment des groupes de distribution



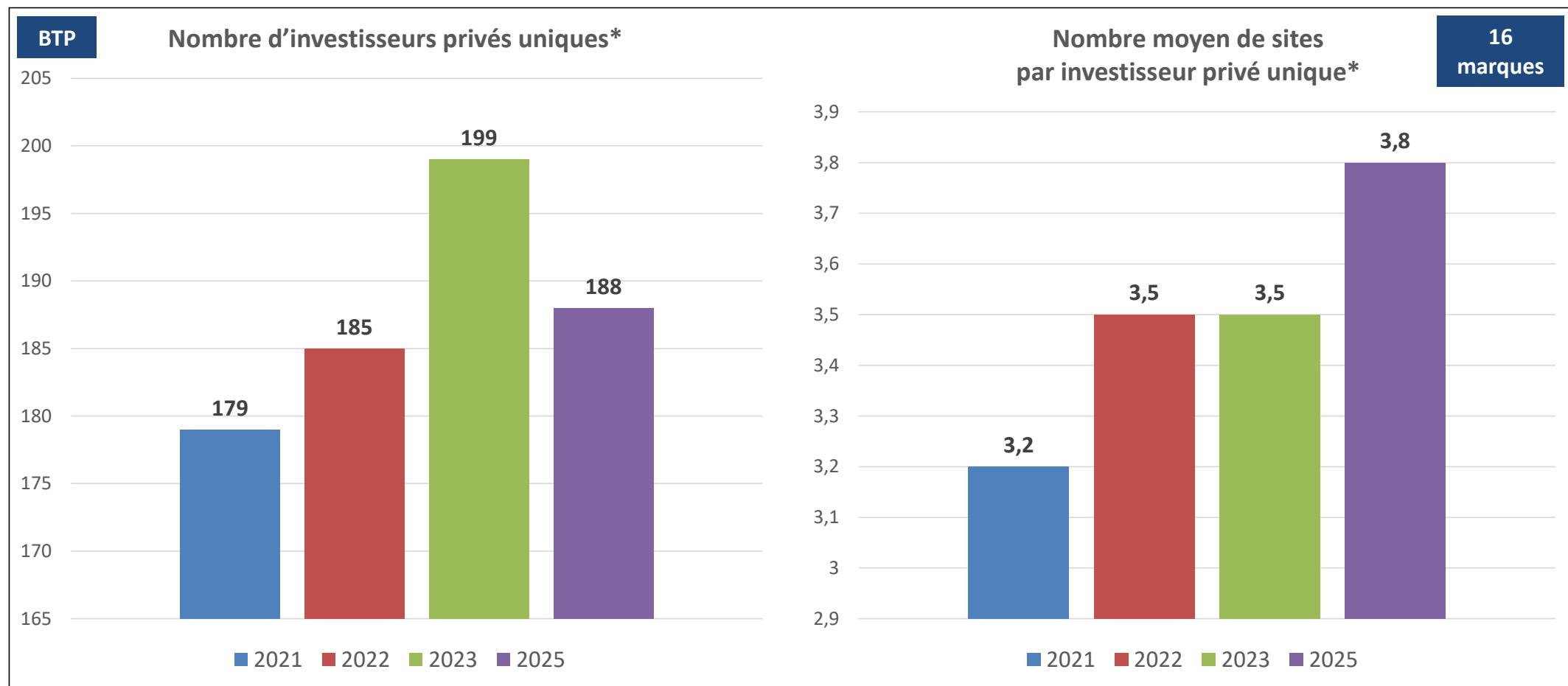
Source : TCG Conseil

Si le nombre de sites détenus par des investisseurs privés* a augmenté en 2025, le nombre cumulé** de ces investisseurs s'est – quant à lui – largement contracté en 2025



Source : TCG Conseil, * Investisseurs privés = hors filiales/ succursales et agents. ** Le nombre cumulé d'investisseurs privés représente le cumul du nombre d'investisseurs par réseau. Certains investisseurs étant présents dans plusieurs réseaux, ils sont comptés autant de fois que de réseaux dans lesquels ils sont présents

En 2025, le nombre total d'investisseurs privés uniques* a baissé significativement dans les réseaux de distribution de matériels de BTP



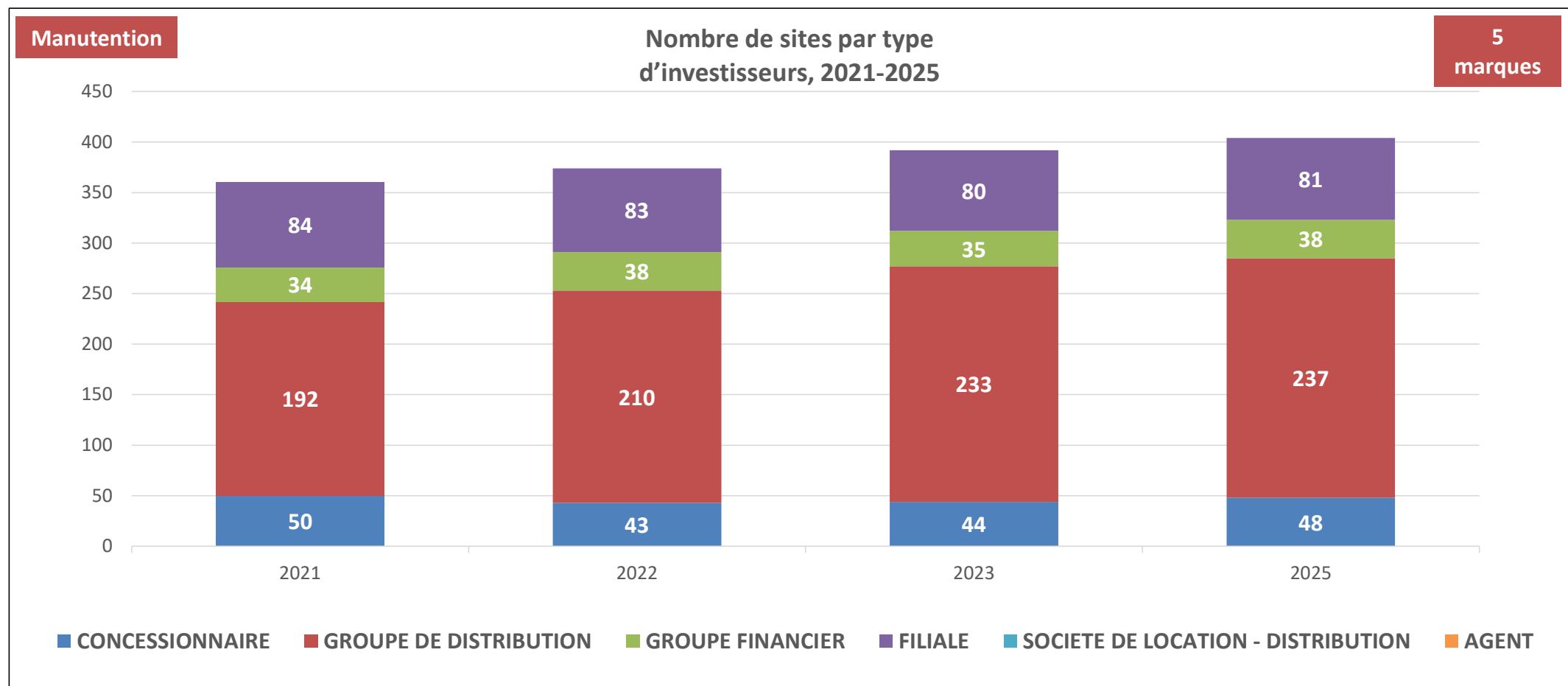
Source : TCG Conseil ; * Le nombre d'investisseurs privés uniques représente le nombre d'investisseurs - indépendants des constructeurs - présents dans l'ensemble des réseaux en prenant soin d'éliminer tout pluri-comptage lié à la présence d'un investisseur dans plus d'un réseau

Sommaire



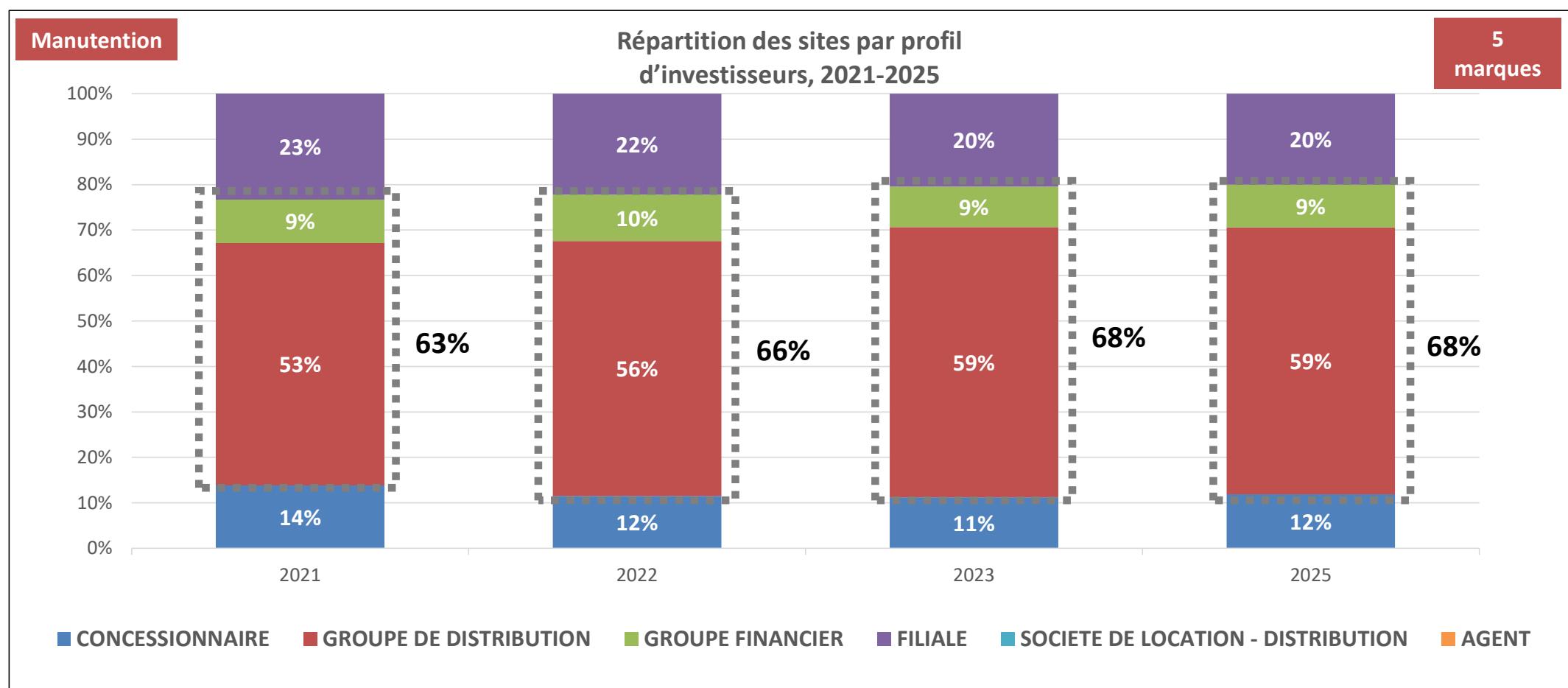
3. Profils des investisseurs présents dans les réseaux de distribution de matériels de Manutention

Concernant la distribution de matériels de manutention, ce sont les groupes de distribution et les concessionnaires qui ont principalement profité de la croissance du nombre de sites



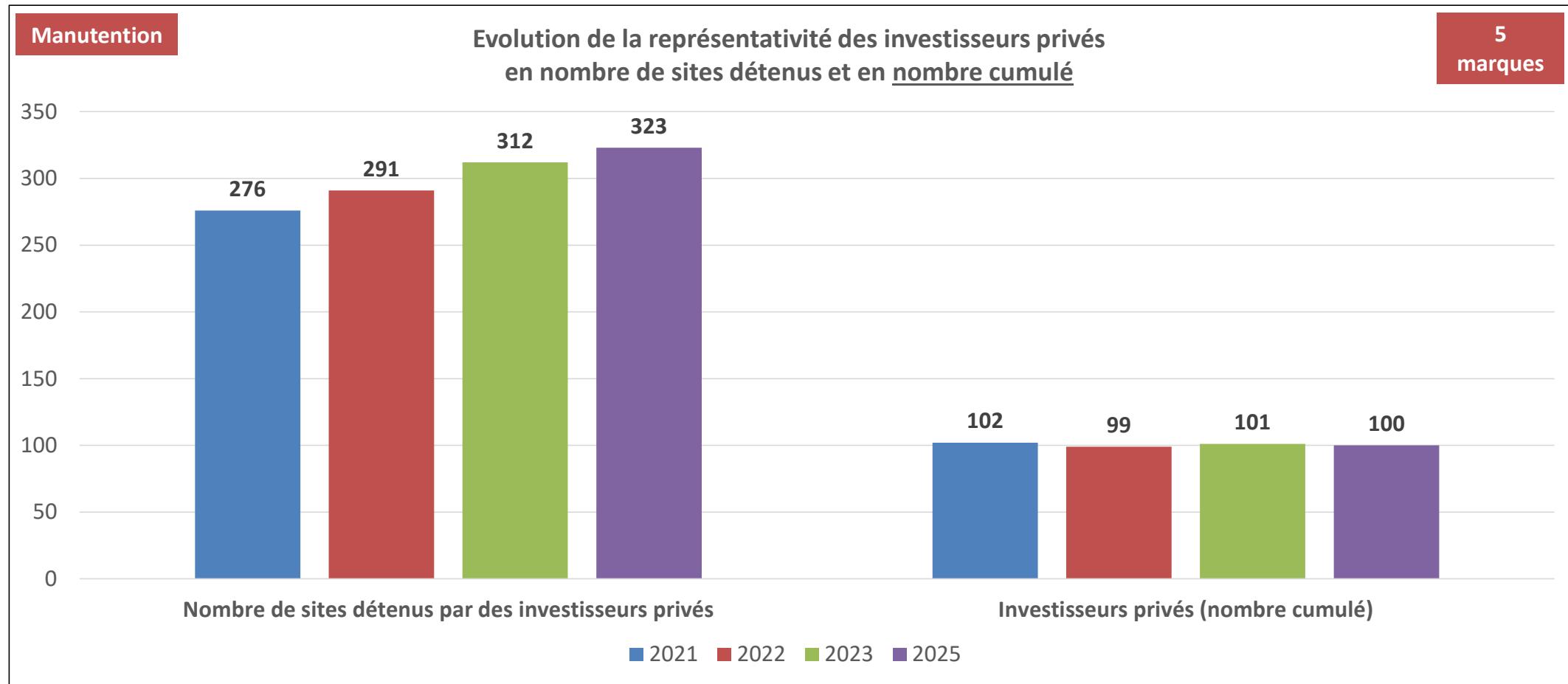
Source : TCG Conseil

La répartition des sites de distribution par profil d'investisseur montre une stabilité quasi parfaite entre 2023 et 2025



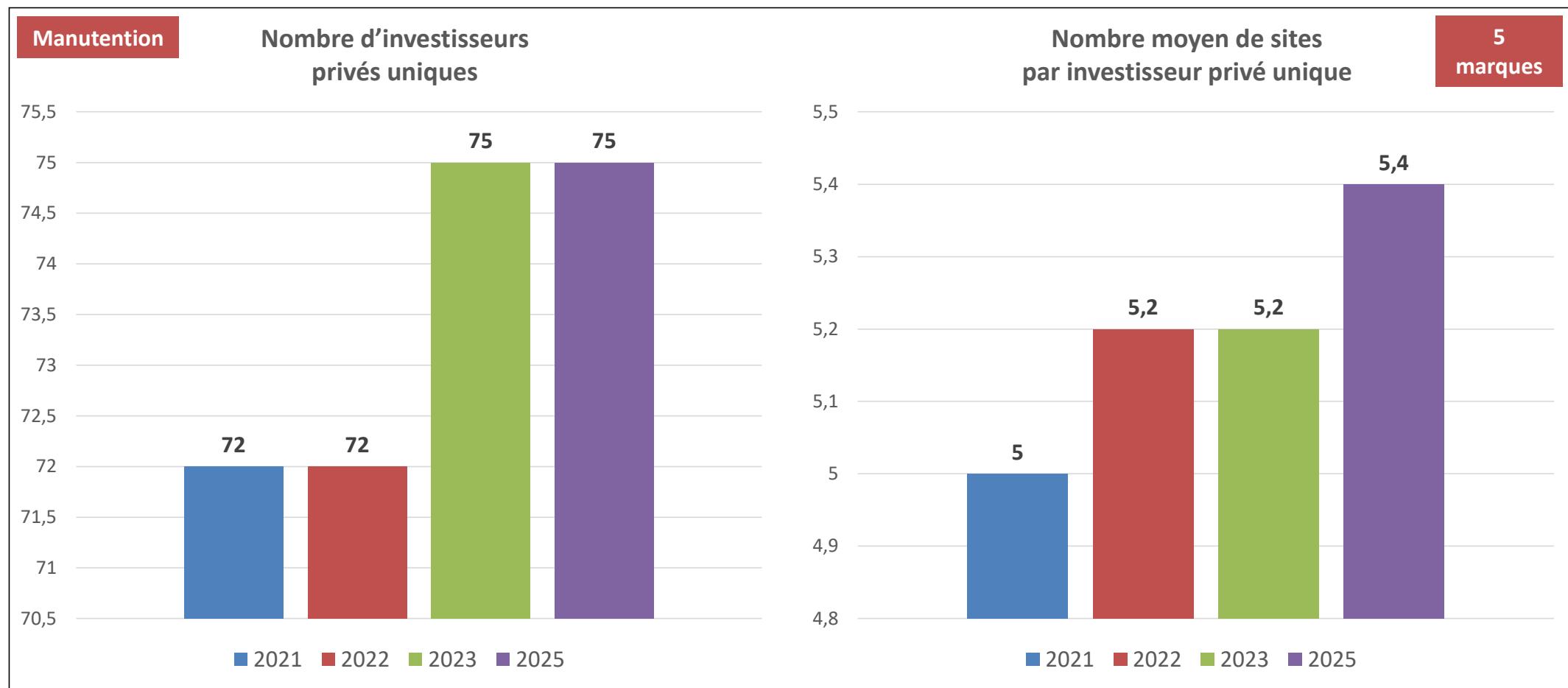
Source : TCG Conseil

Le nombre de sites contrôlés par des investisseurs privés* a continué d'augmenter en 2025. Toutefois, le nombre cumulé d'investisseurs privés reste (quasi) stable depuis 2021**



Source : TCG Conseil, * Investisseurs privés = hors filiales/ succursales et agents. ** Le nombre cumulé d'investisseurs privés représente le cumul du nombre d'investisseurs par réseau. Certains investisseurs étant présents dans plusieurs réseaux, ils sont comptés autant de fois que de réseaux dans lesquels ils sont présents

Le nombre total d'investisseurs privés uniques* dans les réseaux de distribution de matériels de manutention est resté stable en 2025



Source : TCG Conseil ; * Le nombre d'investisseurs privés uniques représente le nombre d'investisseurs - indépendants des constructeurs - présents dans l'ensemble des réseaux en prenant soin d'éliminer tout pluri-comptage lié à la présence d'un investisseur dans plus d'un réseau

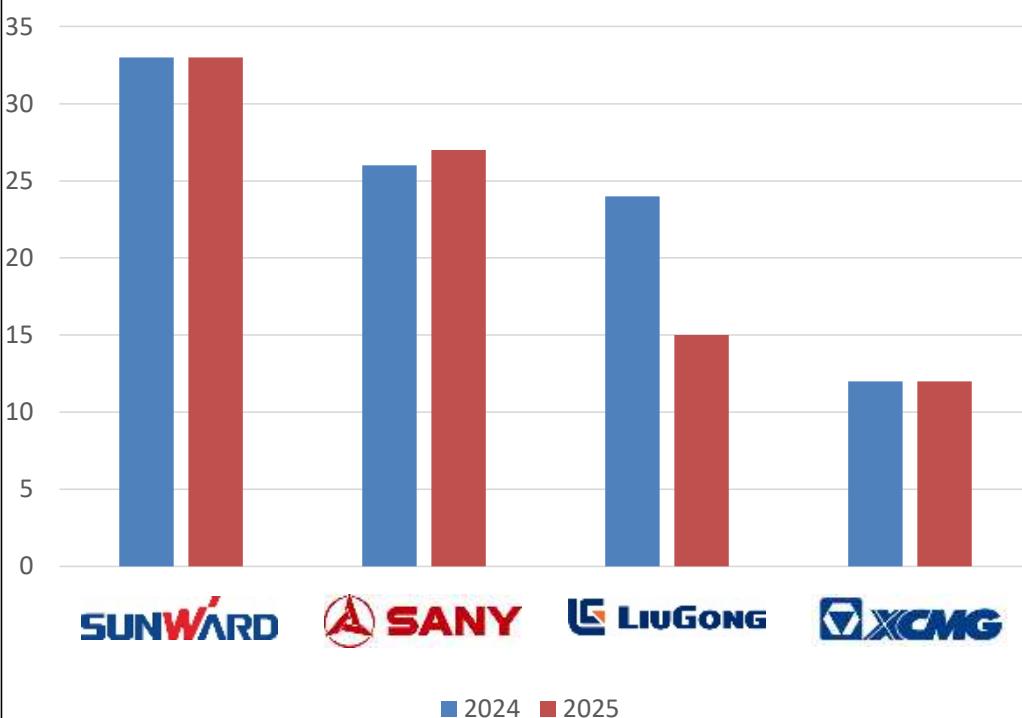
Sommaire



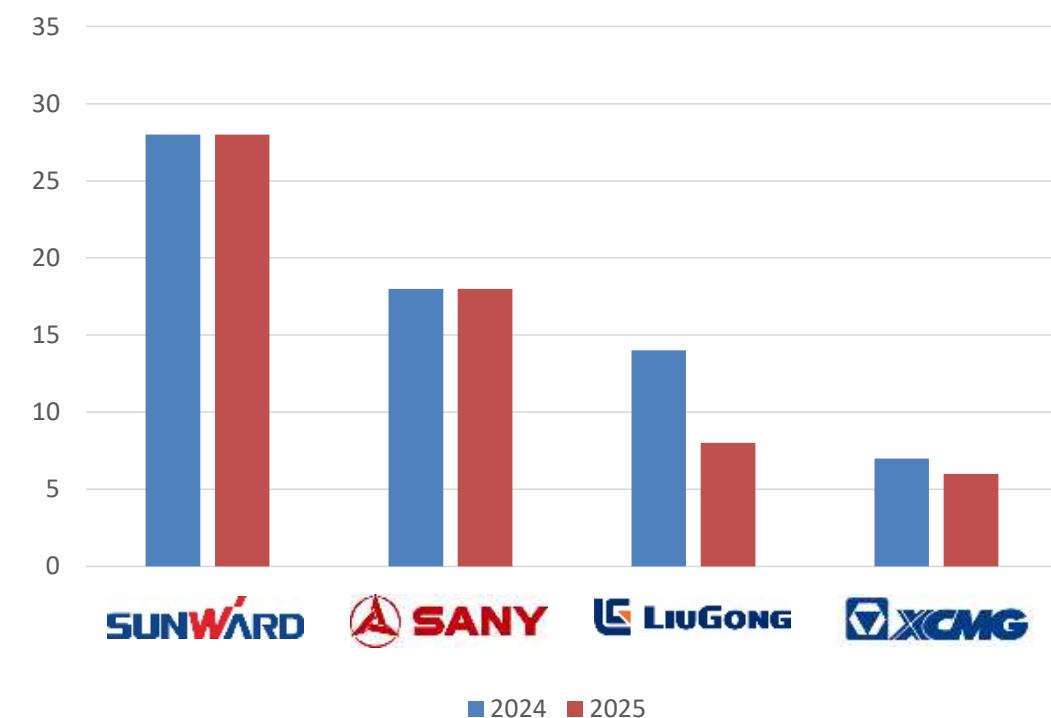
4. Principales caractéristiques des principaux réseaux de distribution de matériels de BTP Chinois

En France, pour le moment, seules quelques marques chinoises reposent leur distribution sur un réseau (relativement) étoffé

Nombre de sites par réseau des principales marques chinoises, France métropolitaine - 2024



Nombre d'investisseurs par réseau des principales marques chinoises, France métropolitaine - 2024



Source : TCG Conseil selon sites internet constructeur, presse spécialisée, papiers

Sommaire



5. Résultats de l'enquête « distributeurs » sur la distribution de matériel de BTP électrique

La perception qu'ont les distributeurs français des matériels électriques a été mesurée via une enquête en ligne lancée au mois de juin 2025

Afin de mesurer la perception des distributeurs de matériels BTP et Manutention relativement aux matériels électriques, une enquête en ligne a été lancée en juin 2025

Plusieurs thèmes ont été mis à l'ordre du jour :

- Quelles sont les familles de matériels les plus adaptées à l'électrification ?
- Quels sont les principaux avantages et inconvénients perçus des matériels électriques ?
- Quels sont les atouts majeurs et principales difficultés liées à leur commercialisation ?
- Quelles sont les perspectives de développement envisagées par les distributeurs pour ce segment de marché ?



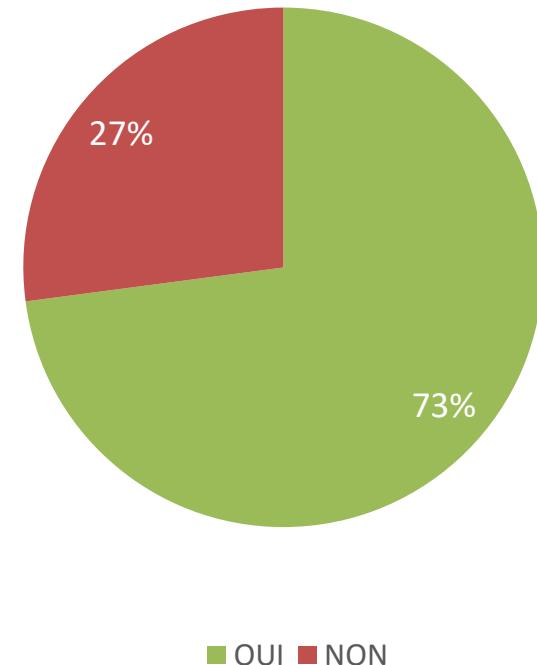
75 entreprises ont répondu à cette enquête

Source : TCG Conseil

Près de ¾ des distributeurs ayant participé à cette enquête sont acteurs de la commercialisation de matériels électriques

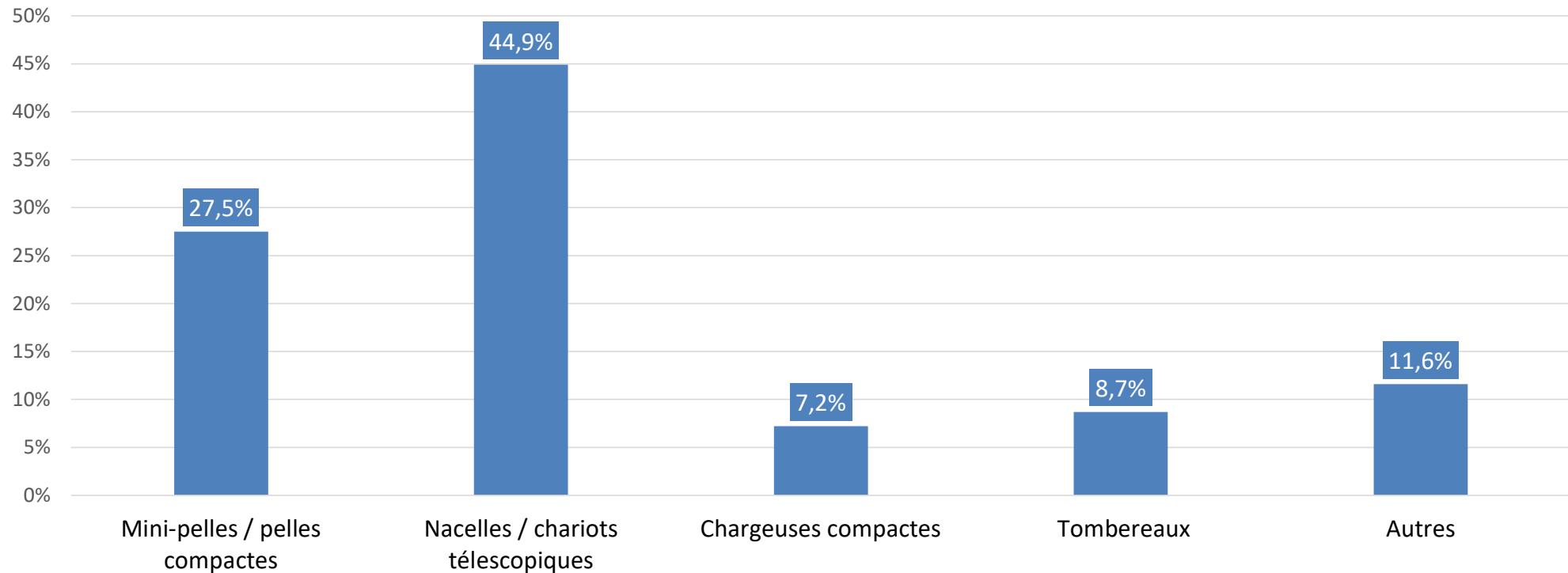


Distribuez-vous-même ou avez-vous distribué des engins de chantier 100% électriques ?



Les chariots télescopiques et nacelles sont de loin les matériels pour lesquels l'électrification semble être la plus pertinente

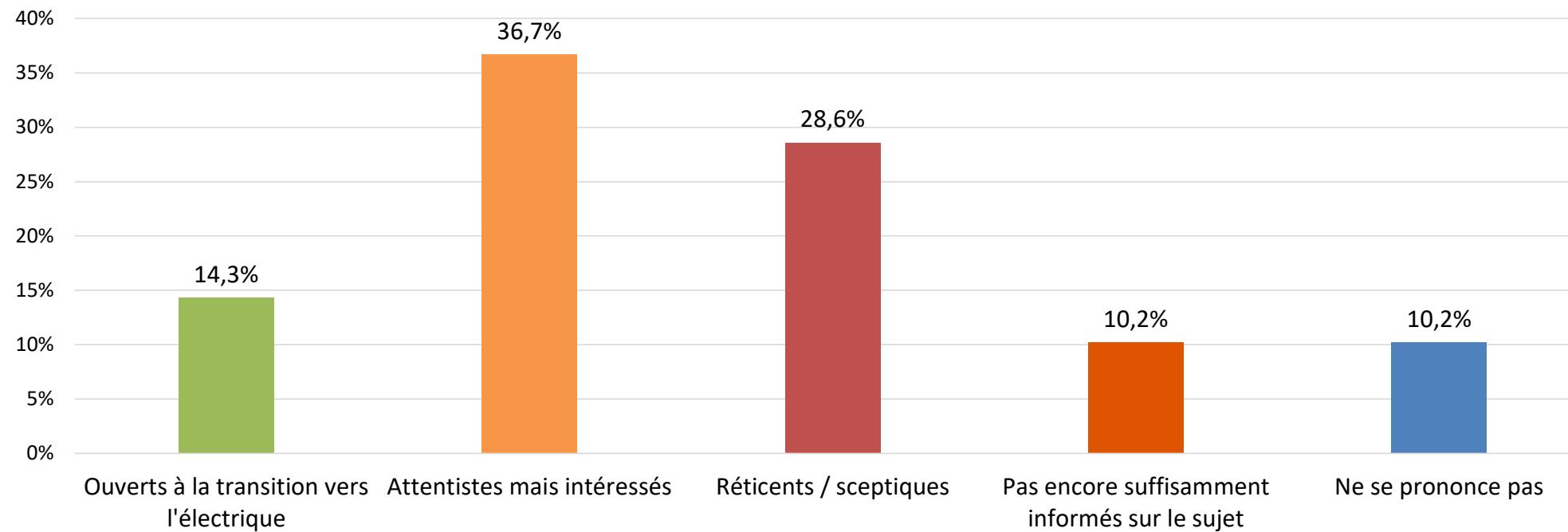
Quelles catégories d'engins électriques vous semblent aujourd'hui les plus adaptées au marché français ?



Source : TCG Conseil

Seuls 14% des distributeurs estiment que les clients sont ouverts à la transition électrique. 37% pensent toutefois que, tout en restant attentistes, les clients sont intéressés

Relativement aux engins de chantiers 100% électriques, vos clients sont-ils généralement ?



Les distributeurs voient l'électrification comme un levier majeur pour lutter contre les nuisances sonores et réduire les émissions

Quels sont les principaux avantages des engins de chantier 100% électriques que vous mettez (ou pourriez mettre) en avant face à vos clients ? (Plusieurs réponses possibles)

Réduction des nuisances sonores sur les chantiers (notamment urbains)

Réduction des émissions / respect des normes environnementales / des règles de décarbonation

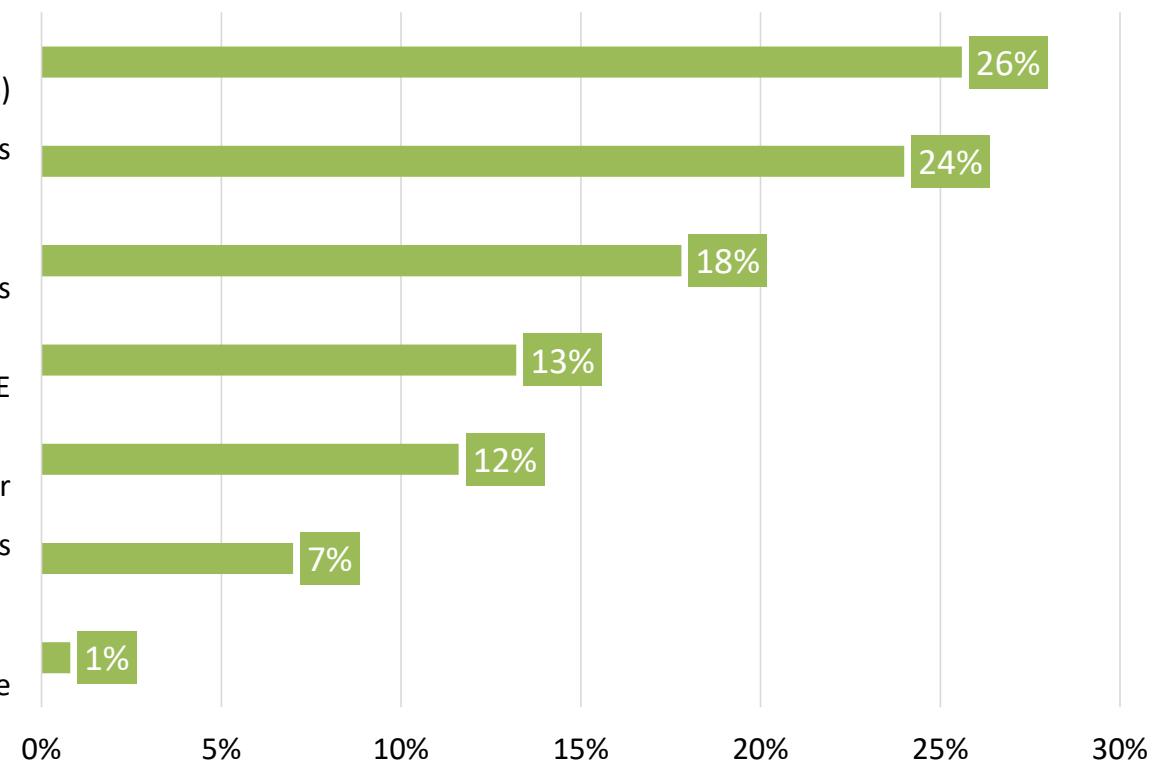
Moins de maintenance / des coûts d'entretien réduits

Une meilleure image de marque / un axe de communication pour la RSE

Un confort d'utilisation supérieur pour l'opérateur

Une performance comparable voire meilleure que les engins thermiques équivalents

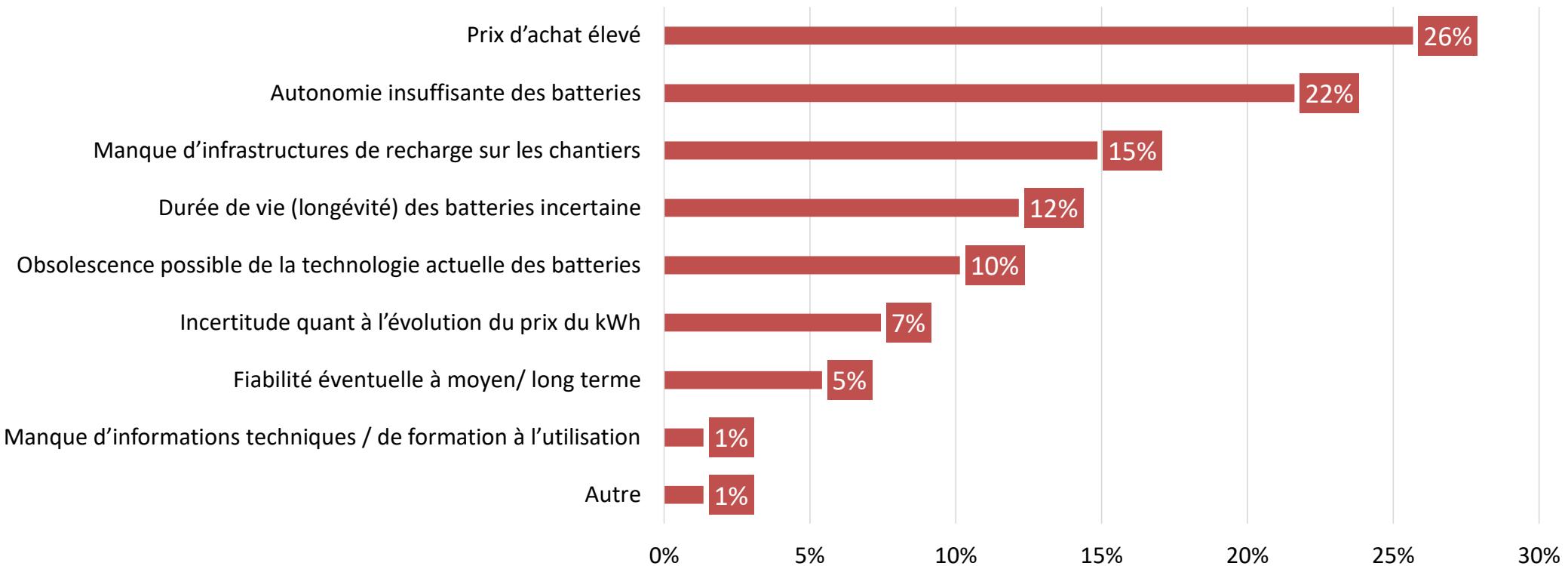
Autre



Source : TCG Conseil

Prix d'achat élevé et autonomie insuffisante sont les freins majeurs perçus par les distributeurs

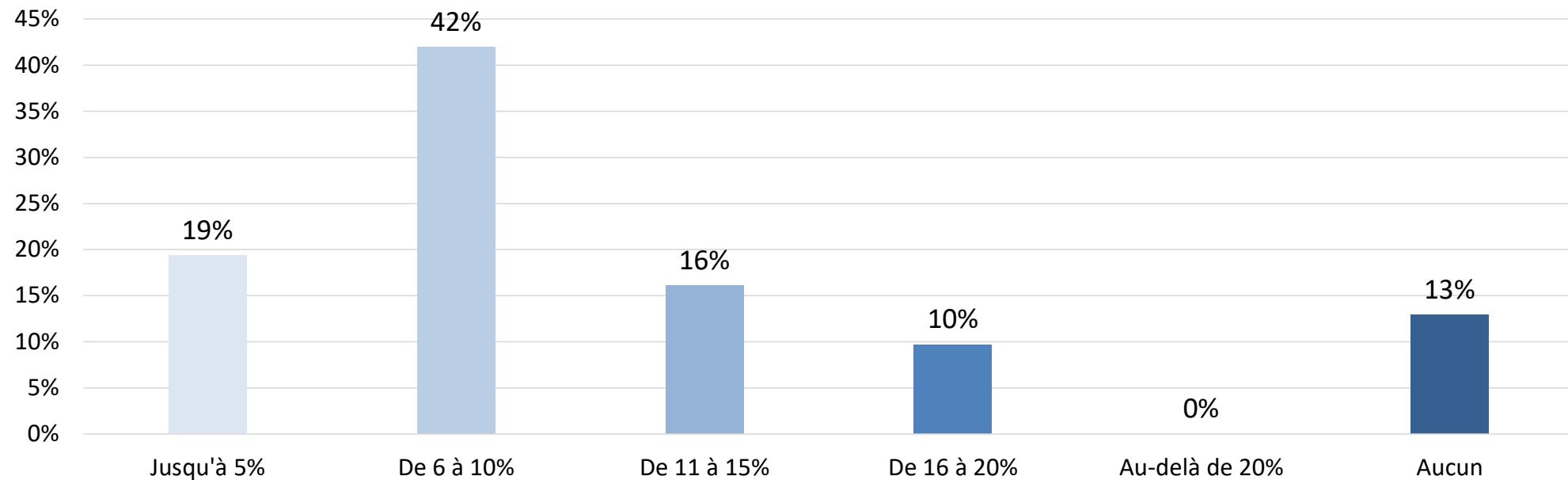
Quels sont les principaux freins (ou contraintes majeures) relatifs aux engins 100% électriques exprimés par vos clients ? - (Plusieurs réponses possibles)



Source : TCG Conseil

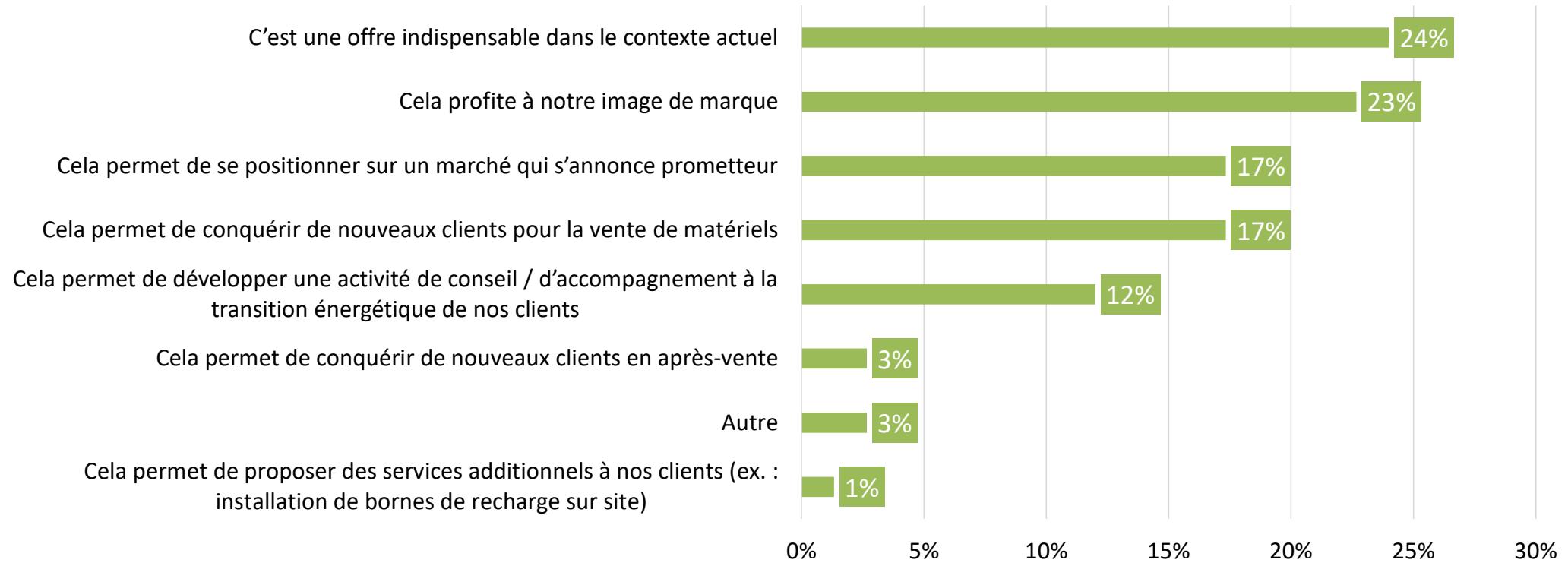
Selon les distributeurs, une différence de 10% du prix d'achat par rapport au matériel thermique est acceptable pour la plupart des clients

Selon votre expérience ou à votre connaissance, quel surcoût vos clients sont-ils prêts à accepter pour l'achat d'un matériel 100% électrique, comparé à son équivalent thermique (en % et basé sur le prix de vente du matériel thermique) ?



En tant que distributeur, les principaux atouts de la commercialisation de matériels électriques sont d'être en phase avec le contexte actuel du marché et d'améliorer son image de marque

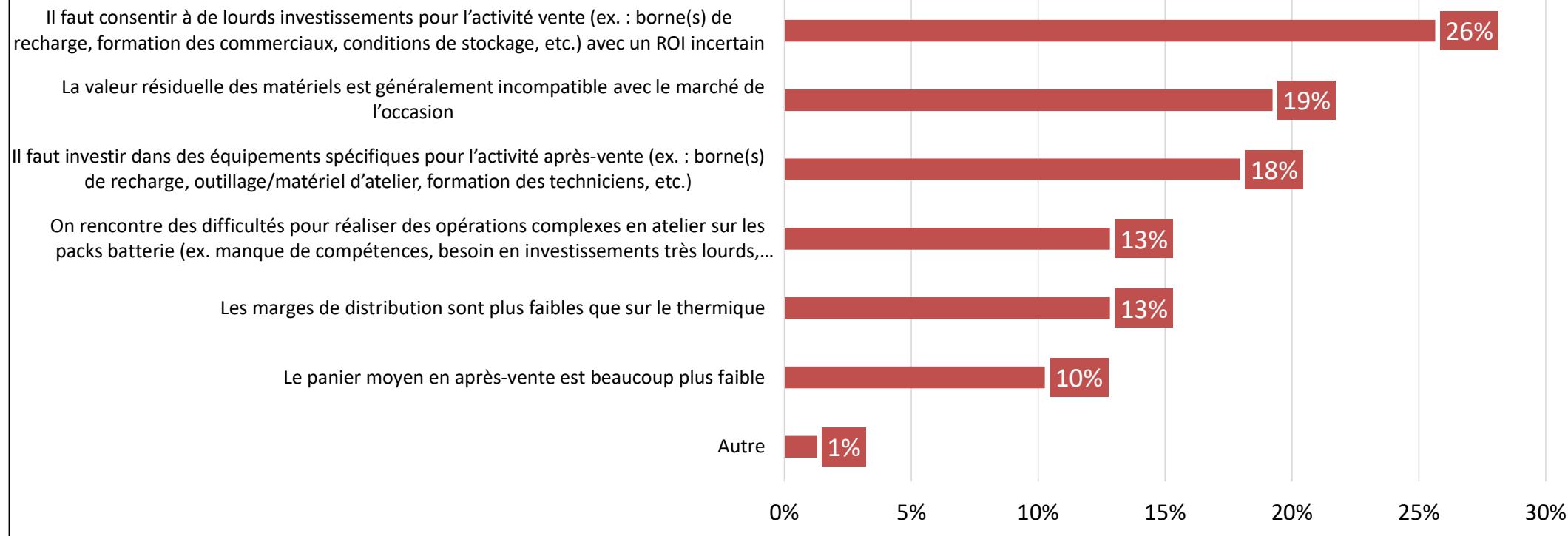
Quels sont les principaux avantages que vous offre votre gamme d'engins électriques ? (Plusieurs réponses possibles)



Source : TCG Conseil

Selon les distributeurs, les principaux inconvénients sont liés aux investissements à consentir et à la valeur résiduelle des matériels d'occasion

Quels sont les principaux inconvénients liés à la commercialisation à la maintenance d'engins électriques ? (Plusieurs réponses possibles)

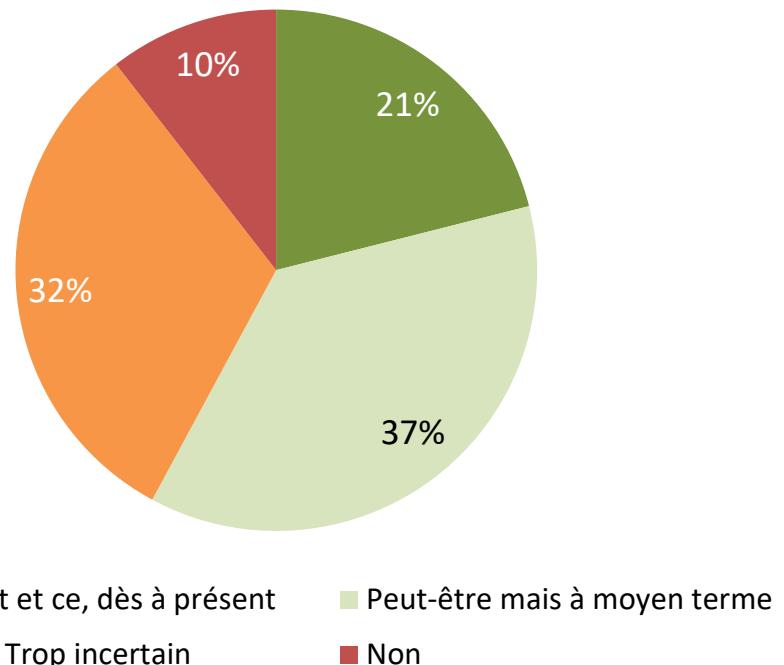


Source : TCG Conseil

Clairement, les distributeurs ne considèrent pas l'électrification comme un vecteur d'activité majeur actuellement

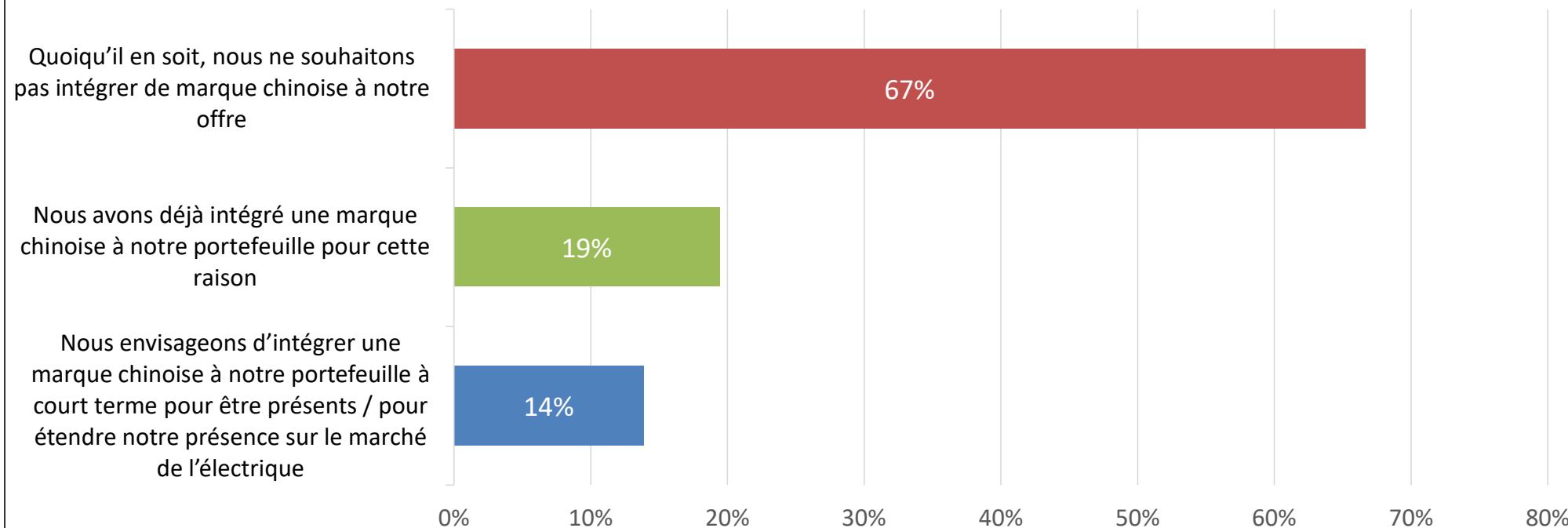


Pensez-vous que l'électrification du parc de matériels BTP représente une opportunité commerciale pour votre entreprise ?



2/3 des distributeurs ne veulent pas accompagner la tendance vers l'électrification par l'adjonction à leur portefeuille de marques d'un ou plusieurs constructeurs chinois

Dans un contexte où le(s) constructeur(s) avec le(s)quel(s) vous travaillez déjà ne dispose(nt) pas d'une gamme de matériels 100% électriques ou dispose(nt) d'une gamme électrique que vous jugez encore trop restreinte, seriez-vous intéressé par la distribution de matériels électriques chinois ?

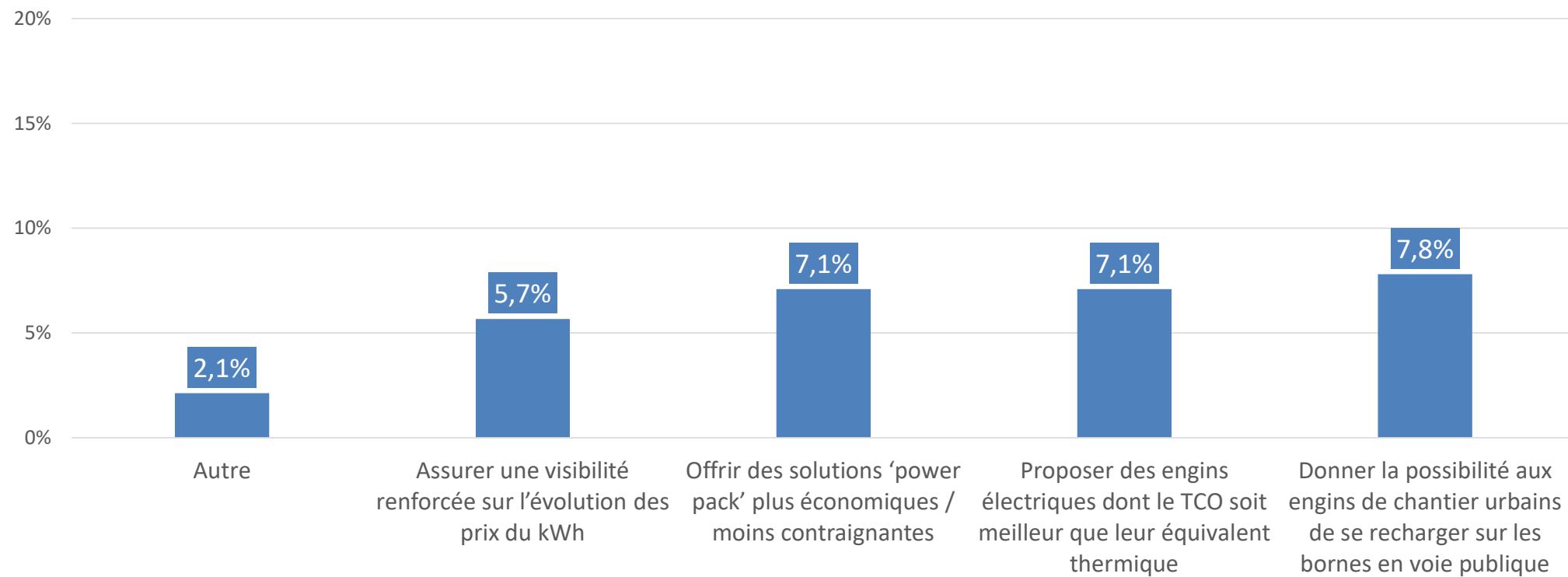


Source : TCG Conseil

Les distributeurs se montrent très dubitatifs quant à cette première liste de leviers qui permettraient au marché des engins 100% électriques de se développer

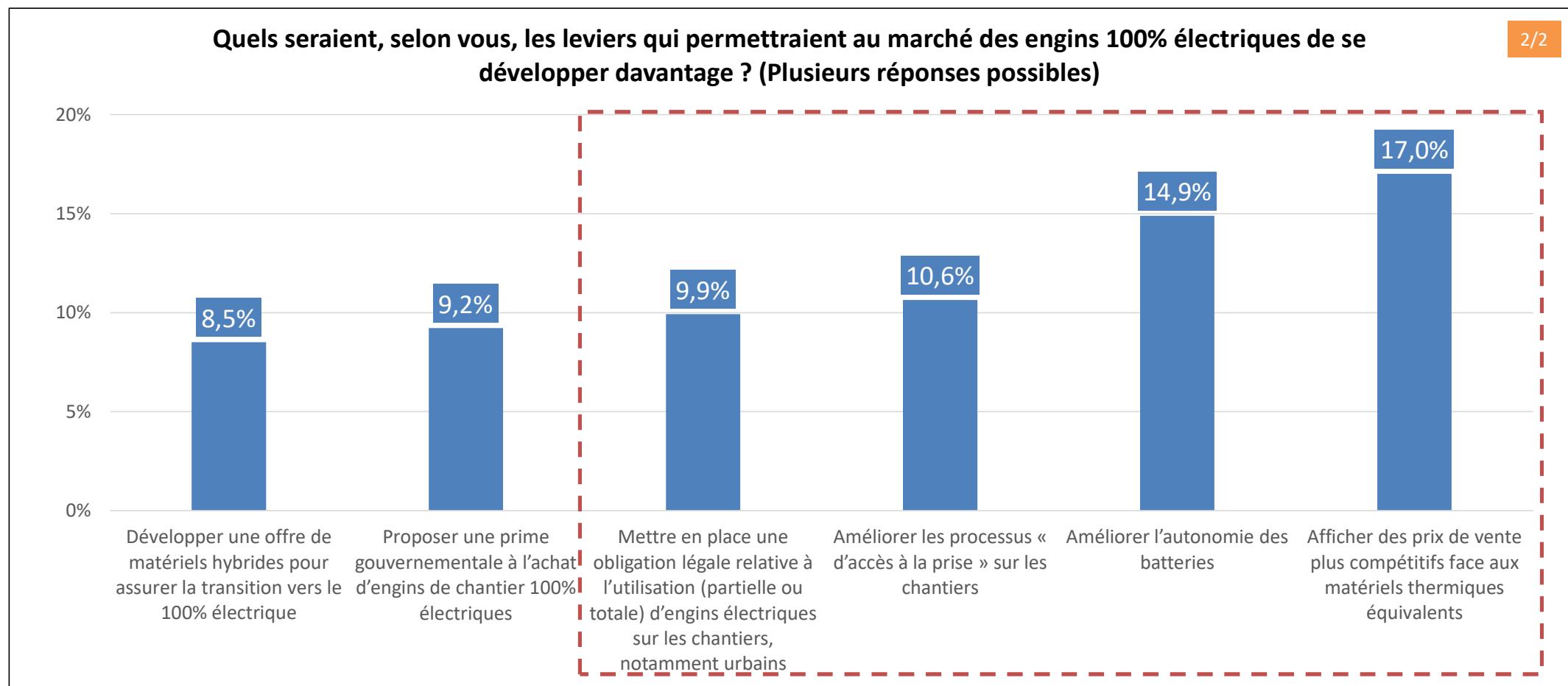
Quels seraient, selon vous, les leviers qui permettraient au marché des engins 100% électriques de se développer davantage ? (Plusieurs réponses possibles)

1/2



Source : TCG Conseil

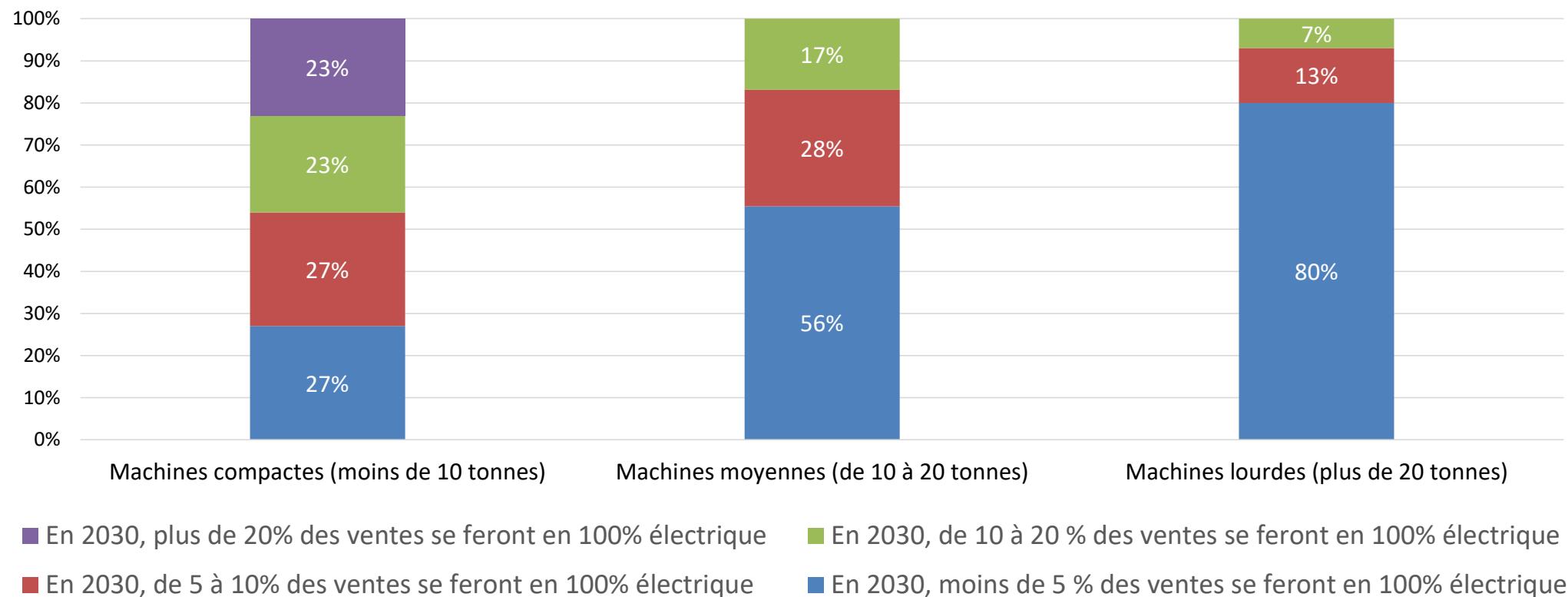
Dans cette seconde liste de leviers, 2 sortent du lot. Ils font, sans surprise, référence au prix d'achat des matériels et à l'autonomie des batteries



Source : TCG Conseil

Enfin, les distributeurs estiment que seules les machines électriques compactes pourront représenter un poids significatif dans les ventes à l'horizon 2030

Pour les segments de matériels ci-dessous, quelle pourrait être selon vous la part que les matériels 100% électriques pourraient représenter dans les ventes à l'horizon 2030 ?



Conclusion

En général, selon les distributeurs, les clients ne sont pas convaincus par l'électrification des machines

Des freins majeurs existent et leur résolution est hors du champ d'action des distributeurs

A ce titre, selon eux, le prix d'achat trop élevé des machines représente l'obstacle principal

Cependant...

Du point de vue des distributeurs, les clients affichent une certaine élasticité au prix. Ils seraient prêts, en majorité, à payer un surcoût de 10% pour acquérir un matériel électrique

Par ailleurs, les distributeurs sont convaincus de l'intérêt primordial d'avoir une offre « électrique » dans leur catalogue car, selon eux, plus de 50% des clients montrent de l'intérêt (à minimum) et les arguments pour les convaincre sont identifiés

Conclusion

Mais

Dans le contexte actuel de faible demande, les distributeurs estiment que les investissements requis pour répondre aux standards des constructeurs en matière de vente et d'après-vente de matériels électriques, sont trop lourds

En conséquence, les distributeurs affichent eux-aussi un certain attentisme

Avant de se lancer, ils espèrent un positionnement prix des matériels plus adapté, une autonomie des batteries améliorée et un accès à la prise sur les chantiers

Et misent sur le segment des machines compactes, de loin le plus prometteur à leurs yeux

En tout état de cause...

Pour 2/3 des distributeurs la transition vers l'électrique ne se fera pas par l'adjonction de marques chinoises à leur portefeuille

Imaginé en 2018, le Guide de la distribution de matériels de BTP et de Manutention a été lancé en mai 2019. Sa septième édition vient tout juste de paraître



Un guide **utile à l'ensemble de la profession.**

Chaque année, il constitue un recueil d'informations de référence permettant :

- d'**identifier** les principaux acteurs,
- de **mesurer** l'évolution de leur activité,
- d'**estimer** le poids des groupes dans la distribution de matériels en France.

Il est également utile aux distributeurs eux-mêmes afin :

- De mieux **se connaître**
- Et de mieux **se faire connaître** auprès de prospects, de clients, de fournisseurs ou bien d'investisseurs

+ de 410 pages

L'objectif de ce guide est de présenter synthétiquement chaque distributeur au travers d'une infographie



Infographie regroupant un certain nombre d'informations relatives aux activités du groupe (vente de matériels neufs, vente de matériels d'occasion, vente de PR, SAV ou location, ...), à son portefeuille de marques, à sa couverture géographique, au nombre de sites (ou d'agences) qu'il opère, etc....

Liberté totale pour l'entreprise de communiquer ou pas ses informations

Source : TCG Conseil

La prochaine mise à jour aura lieu à partir de juin prochain...



Questionnaires en ligne





TCG Conseil - ICDP France

19 chemin de Prunay

78 430 Louveciennes

Courriel :

christopheguillaneuf@tcgconseil.com

TCG Conseil – RCS 450 616 644

Web : www.tcgconseil.com