[Communiqué de presse de Final Drive]

Le marché français des matériels de construction sous pression : la maintenance prend une importance croissante

Le marché français des matériels de construction montre des signes de reprise, mais l'évolution reste contrastée. Alors que les ventes de matériels progressent, le chiffre d'affaires des loueurs demeure sous pression. Cette situation renforce l'attention portée à la maintenance et à l'optimisation du parc existant, tout en accentuant les exigences envers le marché de l'après-vente.

Le marché français des matériels de construction reste marqué par l'incertitude. Selon la fédération professionnelle DLR, le chiffre d'affaires des distributeurs de matériels de construction a progressé de 3,1 % au premier trimestre 2026 par rapport à la même période de l'année précédente, tandis que le secteur de la location enregistrait un recul de 2,0 %.

Depuis, les difficultés des loueurs persistent. Dans un bilan publié en octobre, DLR indique que le chiffre d'affaires des entreprises de location sur les neuf premiers mois de 2026 se situe entre 0 et 8 % en dessous de celui enregistré sur la même période de l'année précédente, à périmètre constant en termes d'agences et de parcs de matériels.

Cette évolution accentue l'attention portée à la maîtrise des coûts et à l'optimisation du parc existant. Selon DLR, la hausse des charges, la concurrence sur les prix et le report des investissements figurent parmi les principales difficultés du secteur. La fédération ne prévoit pas de véritable retournement de tendance à court terme.

Des exigences accrues pour le marché de l'après-vente

Les pressions économiques renforcent la nécessité de maintenir les matériels existants en état de fonctionnement. Lorsque les investissements sont reportés, la maintenance, les réparations et l'accès aux pièces détachées deviennent des enjeux importants pour la rentabilité des entreprises. Cette situation impose également de nouvelles exigences aux fournisseurs de pièces détachées, explique Vincent Lemoine, président de la commission Distribution de DLR.

– *Cette évolution entraîne des besoins accrus en maintenance des matériels et accentue la pression sur le marché de l'après-vente. Les clients attendent des réponses rapides, des délais de livraison courts et des prix compétitifs, car même de légers retards peuvent avoir des conséquences sur leur activité,* explique-t-il.

Cette pression sur le marché de l'après-vente se fait également sentir chez le fournisseur de pièces détachées Final Drive. L'entreprise a enregistré cette année un doublement du nombre de commandes, la France représentant la majeure partie de son volume total de commandes.

– *Nous constatons une demande croissante de composants destinés à des modèles un peu plus anciens. Cela pourrait indiquer que les entreprises du secteur accordent une attention particulière à l'entretien de leur parc de matériels existant,* explique Michael Sørensen, responsable commercial de Final Drive.

Des perspectives toujours marquées par l'incertitude

Malgré les premiers signes de reprise des ventes de matériels, les perspectives du secteur français restent incertaines. Selon DLR, la hausse des coûts et le manque de visibilité économique freinent les investissements. Cette situation maintient l'attention portée au parc existant et, par conséquent, à la capacité du marché de l'après-vente à répondre aux besoins des clients.

– *Les ventes de matériels semblent se maintenir au faible niveau de 2025. La concurrence s'intensifie, les marges diminuent et les conditions de financement sont devenues plus difficiles. Le marché de l'après-vente prend donc davantage d'importance, car les clients doivent de plus en plus maintenir leurs matériels existants en état de fonctionnement,* explique Vincent Lemoine.

Cette évolution renforce les exigences en matière de capacité des fournisseurs à répondre à la demande, estime Michael Sørensen.

– *Cette évolution impose sans aucun doute des exigences accrues à l'ensemble des fournisseurs du marché de l'après-vente, et pas uniquement à notre entreprise. Pour les entrepreneurs, il est essentiel de limiter les temps d'immobilisation des machines. La disponibilité des pièces détachées et les délais de livraison sont donc des éléments déterminants, en particulier lorsque les machines sont utilisées de manière intensive,* explique-t-il.

__Final Drive__ est spécialisée dans les moteurs de translation et les pièces détachées pour les matériels de construction. L'entreprise propose notamment des solutions pour les pelles hydrauliques et autres engins sur chenilles. Elle fournit également des conseils techniques à ses clients sur le marché européen, notamment en France. Plus d'informations : https://moteurdetranslation.fr