

Sûreté, vérité & engagement



▲
p.27

**Les commissions métiers,
piliers de l'action de DLR**

p.54

**Attractivité des métiers :
Cap sur Shanghai
pour Arthur Baudry**



p.45

DLR Assur : protéger nos entreprises



Septembre 2026 |
PROFESSIONNELS
DES MATÉRIELS,
ÉQUIPEMENTS ET
SERVICES POUR LA
CONSTRUCTION ET
LA MANUTENTION



2027 iNTER MAT.

SAVE THE DATE

Toute la filière du bâtiment
et des travaux publics
résolument mobilisée pour
mieux construire demain.

#du rabi lité

PARIS
21-24 AVRIL 2027

Salon des solutions
& technologies durables
pour la construction

CONJOINTEMENT AU



Pour tout savoir
sur la prochaine
édition du salon



     #intermatparis

sales@intermatconstruction.com

ORGANISÉ PAR

COMEXPOSIUM

 **C-MAT**
CONSTRUIRE MEILLEUR & PLUS SÛR

EVOLIS
LES ACTEURS DE L'INDUSTRIE
EN MOUVEMENT

DLR, une dynamique collective au service des métiers



La période 2025-2026 s'inscrit pour notre fédération dans une dynamique logique de continuité et d'engagement (l'ADN même de DLR), au service d'un secteur remarquablement essentiel à la vie économique du pays : celui des matériels de construction et de manutention.

DLR a rempli sa mission : dans un contexte marqué par des incertitudes et des transformations profondes, DLR est restée pleinement mobilisée aux côtés de ses adhérents distributeurs, loueurs et réparateurs qui font vivre, chaque jour, nos métiers sur le terrain.

Ces entreprises évoluent dans un environnement exigeant, où se conjuguent les attentes des clients, les impératifs de performance, les contraintes réglementaires, les enjeux de transition énergétique et la nécessité constante d'attirer de nouveaux talents. Ces facteurs sont d'autant plus marquants qu'ils interviennent dans un contexte national/international des plus « flous », caractérisé par un degré de complexité rarement atteint dans tous les aspects de leurs activités.

Face à ces défis, nos adhérents maintiennent leur capacité à s'adapter, à innover et à partager leurs expériences. Ce sont même les caractéristiques principales des membres de DLR : être capable de maintenir des services et de proposer des solutions concrètes, durables et réalistes tout en préservant leur rentabilité économique. Quotidiennement, auprès de leurs clients et de leurs fournisseurs, ils ont maintenu le cap et ont échangé avec les équipes DLR sur les expériences vécues et les bonnes pratiques à adopter.

Le DLR MAG 2025-2026 s'inscrit dans cette même ambition : donner à voir les réalités de nos métiers, valoriser les initiatives de nos adhérents, éclairer les grandes tendances et mettre en perspective les actions menées par la fédération et ses commissions. Ce magazine est un espace de dialogue

et de transmission. Il témoigne de l'énergie collective qui anime notre secteur, de la volonté d'avancer ensemble et de la conviction que la performance, la qualité de service et la responsabilité environnementale doivent continuer à progresser de concert malgré des défis majeurs parfois inattendus et persistants.

Un focus particulier est consacré à la question des compétences qui, plus que jamais, est au cœur de nos préoccupations. La distribution, la location, la maintenance/réparation et le service après-vente requièrent des femmes et des hommes formés, engagés dans leurs métiers. DLR poursuit son action en faveur de l'attractivité, de la formation et de la reconnaissance des professions. Notre avenir dépend de notre capacité à transmettre, à recruter et à fidéliser les talents qui permettront au secteur de rester performant et innovant : c'est certainement l'une des missions les plus importantes parmi toutes celles portées par DLR car elle engage fortement l'avenir même de l'activité de ses adhérents.

Dans le même temps, la fédération continue de porter la voix de ses adhérents auprès des pouvoirs publics et des partenaires institutionnels : simplification, compétitivité, sécurité, transition énergétique, conditions d'exercice des métiers : autant de sujets sur lesquels DLR entend contribuer avec pragmatisme, exigence et constance. Aujourd'hui, la fédération DLR est clairement connue et reconnue par l'ensemble de son écosystème pour cette action. C'est une fierté pour nos administrateurs et collaborateurs qu'il ne faut pas boudier.

Bien évidemment, ces quelques lignes s'écrivent/se lisent à l'aune des syndicats membres partenaires de DLR : l'ACIM, la FNAR, l'UFL qui se retrouvent aussi dans les pages de ce magazine.

Ce nouvel opus du DLR MAG est donc une invitation à regarder notre secteur avec lucidité et confiance.

Lucidité, parce que les défis sont bien réels et appellent des réponses structurées.

Confiance, parce que notre filière dispose d'atouts solides en l'expertise de ses entreprises riches de tant de diversités, la qualité de ses réseaux, la richesse de ses métiers et l'engagement de ses professionnels.

Et tout ceci se retrouve dans DLR qui réunit, travaille « pour » et fait travailler « ensemble » des entreprises à l'ADN très varié, des personnes ayant tous types de savoir-faire.

À toutes celles et ceux qui font vivre la fédération, qui contribuent au quotidien à la vitalité de nos activités et qui portent les couleurs de nos métiers, je souhaite une excellente lecture de ce DLR MAG 2025-2026. ■

Philippe Cohet, président de DLR



Leonardo HD 430

Hauteur travail	630 cm
Poids	680 kg
Capacité	1

Lui 460

Hauteur travail	660 cm
Poids	1250 kg
Capacité	2

Leonardo HD

Hauteur travail	490cm
Poids	560 kg
Capacité	1

Gamme Leonardo

La gamme Leonardo offre des solutions complètes pour tous les besoins du chantier, en alliant innovation, efficacité et sécurité opérationnelle. Trois nacelles polyvalentes, fiables et performantes, conçues pour affronter chaque situation. Chaque détail est optimisé pour garantir le confort et la sécurité maximale des opérateurs, en respectant les standards les plus élevés du secteur. Choisir Leonardo, c'est avoir tout ce qu'il faut pour travailler en toute sécurité, efficacement et de façon productive.



Sommaire



LE CONGRÈS DLR 2026

- Prendre de la hauteur
- Sécurité, vérité et engagement – Fil rouge des conférences
- Grand Prix Matériel 2026 : le palmarès

P 6

p. 6

p. 11

p. 14

LA VIE DE NOS RÉGIONS

Une profession sous tension

P 18

L'ÉCONOMIE DE LA PROFESSION

Bilan 2025 – les filières DLR sous pression

P 24

LES MÉTIERS DLR

- **Introduction** : les commissions métiers, piliers de l'action de DLR
- **Distribution** : à l'heure des ajustements
- **Argus Chariot** : vers plus de transparence et d'accompagnement
- **Location** : une activité stable dans un climat incertain

P 27

p. 27

p. 28

p. 30

p. 32

- **Grues à tour** : une filière qui monte en puissance

p. 33

- **Sanitaires et unités mobiles** : hygiène et inclusion, la filière se mobilise

p. 36

LES MEMBRES PARTENAIRES

P 38

- **ACIM** : bâtiment modulaire, vers un standard unique
- **FNAR** : une nouvelle présidence pour relever les défis de l'artisanat rural
- **UFL** : Réglementation, délais, attractivité – le levage face à une nouvelle équation

p. 38

p. 40

p. 42

LES GRANDS DOSSIERS DLR

P 45

- **DLR Assur** : du sur-mesure face aux nouveaux risques
- **Intelligence artificielle** : DLR IA poursuit son déploiement

p. 45

p. 48

LES ACTIONS DLR

P 50

- **Affaires sociales** : négociations salariales, vers un nouveau cadre de discussion
- **Attractivité des métiers** : créer du lien et renforcer la visibilité
- **Développement durable** : une approche concrète et collective
- **La décarbonation** : une filière en ordre de marche pour structurer la transition
- **Formation professionnelle** : certifications, une année charnière pour la formation
- **Halte aux vols** : un dispositif qui porte ses fruits
- **Juridique** : DATA ACT, une révolution des données à anticiper

p. 50

p. 52

p. 55

p. 56

p. 58

p. 60

p. 62

L'INTERNATIONAL

P 64

L'ERA : fédérer une dynamique collective

DLR^{25 26}Mag
LE MAGAZINE

RETROUVEZ VOTRE MAGAZINE EN LIGNE SUR DLR.FR !

DLR, fédération nationale des Distributeurs, Loueurs et Réparateurs de matériels de bâtiment, de travaux publics et de manutention.

19, rue de l'Université – 93160 Noisy-le-Grand – Tél. : 01 49 89 32 32 – contact@dlr.fr – www.dlr.fr

Direction de la publication : Hervé Rebollo – **Rédaction en chef** : Daphné Benoist

Secrétariat de rédaction : Isabelle Lejeune – **Journalistes** : Marguerite Grosse et Rodolphe Vernon

Édition déléguée : Éditions Fitamant Environnement – 10 rue de Penthièvre, 75008 Paris.

Chef de publicité : Véronique Maille – Tél. 06 60 69 16 98 – veronique.maille@fitamant.fr

Mise en page et création graphique : Pinkart Ltd – Photos : @Jean-François AUGÉ/Studio Ouest ; DLR ; iStock ; AdobeStock

Imprimerie : Espace Graphic (Espagne) – ISSN 2967-154X – **Dépôt légal** : à parution



Prendre de la hauteur

Les 12 et 13 mars 2026, à Toulouse, capitale mondiale de l'aéronautique, distributeurs, loueurs, réparateurs, partenaires et fournisseurs se sont retrouvés à l'occasion du 61^{ème} CongrExpo DLR. Un rendez-vous placé sous le signe des échanges, de la réflexion et du commerce, pour répondre aux enjeux du présent et préparer l'avenir. Décollage et atterrissage réussis.

La filière des matériels n'avait pas vocation, début mars, à partir à la conquête du ciel, mais bien à prendre de la hauteur durant deux journées intenses au CongrExpo DLR. Organisé cette année au MEETT de Toulouse, le congrès réunit une fois par an l'ensemble des acteurs de la profession et son écosystème autour des grands enjeux du secteur. Le fil rouge de cette 61^{ème} édition s'articulait autour d'une formule volontairement marquante : « *La vérité n'a pas besoin d'être crue pour exister, mais l'engagement a besoin d'être vrai pour durer* ». Sécurité, vérité et engagement ont ainsi structuré un programme de conférences dense et engagé. « *Le congrès de DLR est chaque année un moment clé pour les chefs d'entreprise, à la fois temps de réflexion, de découverte et de rencontres* », explique Philippe Cohet, président de la Fédération DLR. Les conférences, animées par des personnalités extérieures, « *offrent aux adhérents un regard nouveau sur des thèmes majeurs comme la sécurité, la vérité ou l'engagement* », avec des éclairages directement transposables à leur quotidien professionnel.



© JEAN-FRANÇOIS AUGÉ / STUDIO OUEST



Philippe Cohet, Mathieu Dejeu et Thierry Watelet



© JEAN-FRANÇOIS AUGÉ / STUDIO OUEST

L'événement est également un lieu de rencontres avec de nombreux exposants venus présenter matériels, outils, logiciels et solutions dédiés au secteur. Enfin, le congrès reste « *un temps fort de réseautage et de convivialité* », où les échanges en présentiel renforcent les liens, les partages d'expérience et l'esprit du réseau DLR.

PROXIMITÉ, SÉCURITÉ DES MATÉRIELS ET ENGAGEMENT

En ouverture du congrès, Frédéric Garin, président de la région Sud-Ouest DLR, a rappelé les défis auxquels sont confrontées les entreprises de matériels. « *La proximité avec nos clients est un principe simple mais essentiel* », a-t-il souligné, insistant sur la réactivité, le service et la compétence technique, piliers des métiers de terrain. Mais maintenir ce niveau de proximité dans un territoire vaste et, par endroits, peu dense, comme le grand Sud-Ouest, constitue « *un vrai défi quotidien* », qui plus est dans un contexte économique tendu.

À cela s'ajoute une préoccupation croissante : la sécurité des matériels. Frédéric Garin a de nouveau alerté sur la hausse des vols et dégradations : « *Chaque machine volée ou vandalisée représente une perte économique importante. C'est un outil de travail qui disparaît.* » Face à ces risques, il appelle à renforcer la coopération entre entreprises, fédérations et pouvoirs publics afin de mieux protéger matériels et chantiers.

Malgré ces tensions, il a salué la résilience des acteurs du secteur : « *Nos entreprises continuent chaque jour à faire ce qui fait leur force : être présentes sur le terrain et accompagner leurs clients.* » Et de rappeler l'ambition collective du congrès : permettre aux adhérents « *de partager leurs expériences, réfléchir ensemble aux évolutions de nos métiers et construire des solutions pour demain* ».

LE VILLAGE DES EXPOSANTS, VITRINE D'INNOVATIONS

Si les adhérents ont pu profiter d'un programme de conférences rythmé par l'intervention de six experts, ils ont également découvert un large panorama d'innovations au sein du village des exposants. Avec 86 stands, les partenaires ont battu un record de participation pour le

CongrExpo DLR. Constructeurs d'engins, fournisseurs de solutions de sécurité et hydrauliques, éditeurs de logiciels métiers ou encore assureurs innovants : l'ensemble de la filière était représenté. Pour de nombreux exposants, ce rendez-vous reste un moment stratégique. Erwan Aveline, directeur commercial de la division machines chez Ammann France, souligne une fidélité de longue date : « *Cela fait de nombreuses années que nous sommes exposants au congrès DLR. En deux jours, les équipes peuvent rencontrer un maximum de monde et échanger sur des sujets techniques. Dans un secteur où l'information doit circuler rapidement, cet événement est un carrefour, un vrai rendez-vous important de l'année* ». Il conclut : « *S'il y a un mot à donner, c'est "incontournable"* ». Même constat pour Morane Trabelsi, directeur commercial de MCS Logiciels de location, entreprise présente sur le congrès depuis plus d'une décennie. « *Le succès ne se dément pas* », observe-t-il. Pour l'éditeur, le congrès agit comme : « *un accélérateur de visibilité et de développement commercial qui permet d'exister auprès des adhérents et de générer régulièrement de nouveaux contacts* ».

GRANDS PRIX MATÉRIEL, GALA ET PERSPECTIVES

Ce 61^{ème} congrès a également été marqué par la 8^{ème} édition des Grands Prix Matériel, qui récompensent productivité, sécurité et sobriété carbone dans sept catégories. Organisé en partenariat avec le magazine *Chantiers de France*, le concours a distingué six lauréats parmi 28 dossiers et désigné la Personnalité de l'année. Distinctions, conférences, innovations, rencontres : tous les ingrédients d'un congrès réussi étaient réunis. À cela s'ajoute une forte dose de convivialité, notamment lors de la soirée de gala organisée au musée Aeroscopie, au cœur de l'histoire aéronautique. Après la découverte de plus de 40 aéronefs de légende, du Concorde à l'A380 en passant par la Caravelle ou le Transall, les participants ont partagé un cocktail et un dîner de prestige au milieu de ces « *géants du ciel* ».

Prochaine étape : Orléans les 11 et 12 mars 2027. Un rendez-vous déjà attendu, dans une ville d'art et d'histoire qui inspirera sans aucun doute une nouvelle édition de haut vol du CongrExpo DLR. ■





© JEAN-FRANÇOIS AUGÉ / STUDIO OUEST



© JEAN-FRANÇOIS AUGÉ / STUDIO OUEST



Sûreté, vérité et engagement

Fil rouge des conférences

Professeur de criminologie, sociologues, philosophes et journaliste, se sont succédé sur la scène du MEETT de Toulouse pour offrir aux adhérents de la Fédération DLR un vaste et riche programme de conférences. Des interventions brillantes et instructives orchestrées de main de maître par Thierry Watelet.



LE CHEF D'ORCHESTRE



Thierry Watelet, maître de cérémonie

« J'adore DLR, ce sont de bonnes personnes, il y a des valeurs » ; Thierry Watelet, l'animateur historique des congrès de DLR, décrit une fédération portée par une culture à la fois exigeante et bienveillante, où l'on sait « se dire les choses » pour progresser collectivement. Fasciné par les pêcheurs pour leur sens de l'observation, par les navigateurs pour leur audace stratégique et par les entrepreneurs pour leur capacité à « construire le futur avec leurs équipes », il retrouve dans l'univers DLR ce mélange d'intelligence terrain, d'innovation et de décisions prises sur le long terme. Au fil des années, il a vu évoluer les entreprises familiales et émerger une nouvelle génération « respectueuse du passé mais tournée vers l'avenir ». Les conférences du congrès prolongent cet état d'esprit : vigilance face à l'information, engagement des équipes, sécurité, bonheur en entreprise

et compréhension des enjeux géopolitiques nourrissent les échanges. « L'esprit DLR, c'est être professionnel, humble et ambitieux. Ils ne laissent pas la fatalité les influencer, ils construisent leur destin », résume-t-il.

QUE SIGNIFIE « SÉCURITÉ » EN EUROPE AUJOURD'HUI ?

Le professeur de criminologie Alain Bauer a alerté sur le retard croissant de l'Europe face aux nouvelles formes de criminalité organisée. Selon lui, les groupes criminels fonctionnent désormais comme de véritables entreprises : « intégration verticale, innovation permanente, optimisation logistique et investissement massif dans la technologie. » Pendant que les institutions restent lentes et peu réactives, les réseaux criminels utilisent déjà l'IA, les drones et des filières internationales vers l'Est pour organiser vols et trafics. Il a salué le travail déjà accompli par DLR pour



Alain Bauer, professeur de criminologie

lutter contre le vol mais a insisté sur la nécessité pour les entreprises de passer du simple constat à une logique de résistance et d'anticipation : sécuriser les matériels, partager les informations et détecter les ruptures de comportement.

VÉRITÉ ET RÉEL EN DANGER

Le sociologue Gérard Bronner a mis en lumière l'impact croissant de la désinformation dans les démocraties modernes. Reprenant les idées développées dans son essai *La démocratie des crédules*, il rappelle que la crédulité « n'est pas de la bêtise » : chacun peut adhérer à une fausse croyance en utilisant « ordinairement son cerveau, mais peut-être pas avec assez de méfiance ».



Gérard Bronner, sociologue

Pour le sociologue, le développement de l'esprit critique devient donc un « *soft skill* » essentiel, y compris dans le monde de l'entreprise. Il souligne que « *le faux se déploie plus vite que le réel* » et que la mésinformation constitue désormais un risque mondial majeur. Il distingue la « désinformation », diffusée volontairement pour manipuler, de la « mésinformation », propagée par des personnes convaincues de dire vrai. Selon lui, la démocratie ne peut fonctionner sans une réalité commune : « *nous ne pouvons pas vivre ensemble ou prendre des décisions collectives rationnelles si nous ne sommes pas d'accord sur le réel* ». Dans ce contexte, l'entreprise et le commerce deviennent « *le dernier carré où la vérité partagée est utile et nécessaire* », car la confiance entre fournisseur, entreprise et client repose encore sur des faits vérifiables.

AUX SOURCES DE L'ENGAGEMENT

Malek Boukerchi, philosophe et ultra-marathonien de l'extrême, a partagé une réflexion sur l'engagement, la transmission et la capacité à « *embarquer* » les autres dans un projet collectif. À travers l'expérience d'un projet où il a emmené 42 jeunes de banlieue au marathon de New York, il montre que la performance sportive devient surtout un levier humain et éducatif. L'idée centrale est simple : « *quand vous dites merci, vous embarquez l'autre* », car la gratitude ouvre la voie à l'interdépendance



Malek Boukerchi, philosophe et ultra-marathonien

et donc à l'engagement collectif. Il insiste sur le fait que « *seul c'est bien mais c'est ensemble qu'on est capable de faire de grandes choses* ». Malek Boukerchi défend une posture de leadership fondée non sur la domination mais sur l'équité et la relation humaine : être « *avec* » les autres plutôt qu'au-dessus d'eux. Pour lui, la réussite passe par la capacité à mobiliser plusieurs dimensions de la personne : le corps (remettre les jeunes en mouvement et leur redonner confiance), le mental (oser, vouloir, voir) et le lien affectif. Il souligne aussi le rôle essentiel de la narration et des mots pour transformer l'impossible en possible, et insiste sur une énergie fondamentale : « *l'amour* », compris comme la croyance profonde dans les autres. C'est cette confiance, partagée entre encadrants et jeunes, qui permet de créer l'engagement et de faire émerger des réussites collectives inattendues.

DERRIÈRE LE MOT SÛRETÉ SE CACHE LE MOT COMPLEXITÉ

Guillaume Farde, professeur à Sciences Po et HEC, a présenté une vision globale de la sécurité des entreprises et des sociétés contemporaines, fondée sur l'idée que la sûreté doit être pensée comme un système collectif. Il explique que protéger une entreprise nécessite à la fois des « *hermes virtuelles* », c'est-à-dire des dispositifs technologiques de protection, et une forte implication humaine via la formation des équipes, car « *la sûreté et la sécurité sont l'affaire de tous* ». Il distingue plusieurs grandes menaces : terrorisme, criminalité organisée, violences politiques, délinquance quotidienne, et la



Guillaume Farde, professeur à Sciences Po

© JEAN-FRANÇOIS AUGÉ / STUDIO OUEST

cybercriminalité, qu'il décrit non pas comme une menace isolée mais comme un « *mode opératoire* » qui traverse toutes les autres. Selon lui, le cyber peut transformer toutes les menaces classiques qui peuvent désormais avoir une dimension numérique, allant jusqu'à des scénarios de « *cybermort* », comme la prise de contrôle d'infrastructures critiques (avions, hôpitaux, villes connectées). Cela rend possible des attaques hybrides aux effets massifs sur la société et l'économie. Guillaume Farde insiste enfin sur le décloisonnement nécessaire entre acteurs publics et privés : la sécurité ne peut plus fonctionner en silos. Elle doit reposer sur une coopération globale, car le monde numérique et le monde physique sont désormais totalement interdépendants. Pour lui, la sécurité n'est pas une fin en soi, mais une condition essentielle du développement économique et social.

LA PREMIÈRE CHOSE QUE LES SALARIÉS ATTENDENT DE L'ENTREPRISE



Éric Fiat, philosophe

© JEAN-FRANÇOIS AUGÉ / STUDIO OUEST

Le philosophe Éric Fiat interroge les conditions d'une vie heureuse dans un monde marqué par l'accélération, les crises permanentes et l'instabilité. Pour lui, le bonheur humain repose sur un équilibre fondamental entre l'action et la contemplation. Une vie uniquement active conduit à la dispersion, tandis qu'une vie essentiellement contemplative mène à l'ennui. Il développe ensuite une idée centrale : la vie humaine exige un équilibre permanent entre des pôles opposés « *le retour du même et l'invention de l'autre* », « *l'habitude et l'événement* », « *la certitude et l'incertitude* ». Sans cet équilibre, l'individu bascule soit dans l'ennui, soit dans l'angoisse. Dans un monde qu'il décrit comme instable et accéléré, où les crises deviennent « *systémiques* », il met en garde contre la tentation nostalgique du « *c'était mieux avant* ». Selon lui, il faut apprendre à « *danser avec le monde* » plutôt que de le subir ou de le regretter. S'appuyant sur Aristote, il rappelle que la vertu est toujours une « *juste mesure* » entre deux excès, comme le courage entre lâcheté et témérité. Cette idée sert de fil conducteur : vivre correctement, c'est éviter les extrêmes et chercher l'équilibre. Enfin, il souligne que dans un monde où tout

change rapidement, métiers, organisations, repères, l'homme moderne est comme un « *caméléon sur un kaléidoscope* ». D'où la nécessité de trouver du calme quand il faut et du mouvement quand il est nécessaire, pour préserver une vie qui reste pleinement humaine et maîtrisée.

AND NOW « WHAT ELSE » ?...

Yves Thréard, directeur adjoint de la rédaction du *Figaro*, a proposé une lecture historique et géopolitique des grandes transformations du monde contemporain. Il explique que pour comprendre l'actualité, il faut remonter aux ruptures historiques majeures, en particulier l'année 1979, qu'il considère comme un tournant géopolitique déterminant. Selon lui, cette période marque la déstabilisation de certaines régions et une remise en cause progressive de l'ordre international issu de 1945. Il décrit ensuite un monde entré dans une phase de bascule, caractérisé par le retour des conflits de puissance, la fragmentation des alliances et la montée des rivalités entre grandes puissances, notamment entre la Russie et l'Occident, mais aussi avec la Chine. À cela s'ajoutent des tensions internes aux sociétés occidentales. Sur le plan intérieur, il souligne trois évolutions majeures : une perte de confiance dans les institutions démocratiques, visible à travers l'abstention et la montée des votes contestataires ; une augmentation du sentiment de violence et d'insécurité dans la société ; et enfin une forme de nostalgie d'un passé perçu comme plus stable. Malgré ce constat inquiet, il insiste sur les atouts de la France : sa puissance diplomatique et militaire, notamment sa force nucléaire et sa capacité d'intervention extérieure, son modèle social, ainsi que la qualité de son système de formation et de ses élites, qui restent reconnues internationalement. Il rappelle aussi la solidité relative de ses institutions politiques, même si elles apparaissent aujourd'hui fragilisées. Enfin, il appelle à un renouvellement du personnel politique et à la reconstruction d'un discours collectif capable de redonner des perspectives et une forme de confiance aux citoyens, afin de recréer des « lignes d'horizon » pour l'avenir du pays. ■



Yves Thréard, directeur adjoint de la rédaction du *Figaro*

Grand Prix Matériel 2026

Chantiers de France DLR

À l'occasion du 61^{ème} CongrExpo DLR à Toulouse, Chantiers de France et la Fédération ont remis le 12 mars leurs Grands Prix Matériel. Le jury, composé de directeurs matériels, a distingué six lauréats parmi les 28 dossiers reçus, et élu la personnalité de l'année parmi une sélection établie par la rédaction.

LE PALMARÈS

- **Petits équipements et outillage** : la plaque vibrante **LF 75 Pace** d'Husqvarna
- **Gamme légère** : les chariots télescopiques électriques **MT 1440 e** et **MT 1840 e** de Manitou
- **Gamme lourde** : la pelle électrique sur chenilles **SY215E** de Sany
- **Énergies** : le dispositif de panneaux solaires pour bases vie **Containwatt** de Dron Location
- **Services** : le système de mesure de la densité des enrobés **Smart Compact Pro** de Wirtgen
- ♥ **Coup de cœur du jury** : l'application mobile **Weproov Partner** de Weproov
- 👤 **Personnalité de l'année** : Philippe Monnoyeur, directeur général de Monnoyeur







CARBURANT SUR CHANTIER

LES OBLIGATIONS LÉGALES



LE SP95 EST UN CANCÉROGÈNE AVÉRÉ.

Le benzène qu'il contient est classé CMR 1A. Chaque heure de fonctionnement d'un engin thermique expose les salariés - surtout en tranchée ou espace confiné.



LA LOI IMPOSE DE SUBSTITUER. PAS SIMPLEMENT D'ENVISAGER OU D'Étudier une substitution.

L'art. R. 4412-60 du Code du travail impose la substitution des CMR dès qu'elle est techniquement possible. L'INRS a officiellement identifié l'alkylate comme solution (FAS 34). L'alternative existe : le statu quo n'est plus défendable.



DEPUIS AVRIL 2026, LA TOLÉRANCE RÉGLEMENTAIRE A ENCORE BAISSÉ.

La VLEP benzène (Valeur Limites des Expositions Professionnelles) est désormais à 0,1 ppm. En cas de contrôle ou d'accident, la responsabilité pénale est directement engagée.

**Choisissez un fabricant qui vous apporte une solution complète :
carburant, distribution, accessoires, services
et assistance réglementaire.**

MARLINE®

PRO

Carburant prêt à l'emploi



RESPECTE L'UTILISATEUR

- Sans benzène⁽¹⁾
- Non CMR⁽²⁾
- Conforme à la norme AFNOR NF EN 17867⁽³⁾

CONFORME
NORME AFNOR

NF EN 17867⁽³⁾



Marline Pro respecte les utilisateurs au quotidien car il est sans benzène⁽¹⁾, réduit fortement les substances polluantes par rapport à l'essence sans plomb E5 et E10 et n'est pas classé CMR⁽²⁾. Il préserve les machines 2 temps et 4 temps car il ne contient pas d'éthanol et protège les moteurs car il limite l'encrassement et les pannes.



DÉMARRAGE
FACILE



LIMITE
LES PANNES



PRÉSERVE LA DURÉE
DE VIE DU MOTEUR⁽⁴⁾

Services et accessoires

DISPONIBLE
EN 200 L, 1000 L
ET STATION
MOBILE



MARLINE - 5 rue Marcel Laloyeau - 91150 Brières-les-Scellés - FRANCE - info@marline.fr - Tél. : 01 69 92 90 99

(1) < 0,1% (2) Non Cancérogène, Mutagène ou Reprotoxique (3) Norme AFNOR NF EN 17867 relative aux réductions d'émissions des petits moteurs à essence, pour la sécurité industrielle, l'environnement et la prolongation de la durée de vie des appareils (4) Par rapport à l'essence sans plomb E5 et E10

www.marline.fr

Une profession sous tension

La parole aux président(e)s des régions DLR

Jamais les professionnels des matériels n'auront autant manqué de visibilité. Entre ralentissement du bâtiment, attentisme politique, guerre des prix, pression sur les marges, concurrence internationale et mutations technologiques, l'ensemble des régions DLR partage aujourd'hui un même constat : l'activité ralentit et les entreprises avancent à vue. Derrière cette conjoncture tendue, les distributeurs et loueurs continuent pourtant de faire preuve d'une remarquable capacité d'adaptation.



Le ralentissement est général. Dans toutes les régions DLR, les dirigeants interrogés décrivent une activité plus calme, des investissements reportés et des marchés devenus beaucoup plus concurrentiels. Si certaines filières industrielles continuent de soutenir l'activité, la dynamique globale reste marquée par l'attentisme. « *Nous avons connu une régression en volume avec un grand nombre d'entreprises dans le négatif* », observe **Sonia Dubès**, présidente sortante de la région Normandie-Nord DLR. La dirigeante souligne toutefois une nuance importante : la situation reste difficile, « *mais moins pire qu'en 2024* ». Une tendance que l'on retrouve dans la plupart des territoires.

Dans la région Est DLR, **Dominique Killherr** évoque lui aussi un net coup de frein apparu dès la fin du troisième trimestre 2025. « *La location a plutôt bien tenu durant l'année mais la vente a connu un régime plus difficile. Le marché de l'occasion n'était pas porteur non plus* », constate le président sortant. Les conditions météorologiques particulièrement défavorables dans certaines régions ont également accentué le ralentissement de l'activité. Les chantiers ont été retardés, certains marchés reportés et les travaux publics particulièrement impactés.

Même constat en région Centre-Est DLR où son président **Pierre-Nicolas Curty** fait état d'une baisse de chiffre d'affaires comprise entre 20 % et 25 % pour les métiers de la distribution. « *De nombreux devis ont été réalisés mais ne sont pas conclus par un passage à l'acte d'achat. La prise de décision reste compliquée* », résume-t-il. Les entreprises hésitent à investir, les clients retardent leurs décisions et les banques se montrent plus prudentes dans l'octroi des financements.

L'Île-de-France, longtemps portée par les Jeux olympiques et les chantiers du Grand Paris, commence, elle aussi, à décrocher. **Olivier Poisson** évoque une activité qui se tend fortement depuis l'après-JO. « *La promotion immobilière connaît très peu de mises en chantier. Les entreprises spécialisées dans le terrassement ou les échafaudages souffrent beaucoup* », explique le président de la région Île-de-France DLR.

Durant plusieurs années, les grands projets franciliens avaient permis de soutenir fortement l'activité des distributeurs et loueurs. Les chantiers liés au Grand Paris, les infrastructures des Jeux olympiques ou encore les nombreux travaux de transports avaient créé une dynamique exceptionnelle. Cette période a entraîné l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, convaincus que la croissance allait se poursuivre durablement. Actuellement, la situation s'est inversée. « *Avant, nous étions cinq à répondre à un appel d'offres. Aujourd'hui, nous sommes parfois une vingtaine* », note Olivier Poisson.

Dans le Sud-Ouest, la situation se complique davantage encore sous l'effet de la crise viticole. « *Toute la sphère viticole crée une synergie très forte sur d'autres secteurs comme l'emballage ou le transport. Lorsque la vigne souffre, toute l'économie régionale ralentit* », explique **Frédéric Garin**. Les bordeaux, le cognac mais aussi l'ensemble des activités périphériques liées au vin subissent aujourd'hui un coup d'arrêt brutal. À cela s'ajoutent les

difficultés du bâtiment, les mauvaises récoltes céréalières et un attentisme général des collectivités locales. « *La dynamique est figée* », résume le président de la région DLR. Même les filières agricoles, historiquement solides dans cette région, souffrent aujourd'hui d'un cumul de facteurs défavorables : aléas climatiques, baisse des cours, hausse des charges et ralentissement des investissements.

Dans la région Sud-Est DLR, **Éric Frêche** décrit une région paralysée par les intempéries et les échéances électorales. « *Nous n'avons aucune visibilité et notre activité est plutôt calme. Nous anticipons une fin d'année très médiocre* », confie le président. Les professionnels redoutent désormais un nouveau ralentissement des investissements publics à la suite des municipales.

Jean-Louis Lécluse, président de la région Ouest DLR, rapporte que le marché, breton notamment, se porte bien grâce à la bonne tenue des filières agroalimentaires. « *Les infrastructures ferroviaires, entre autres les lignes régionales des Pays de la Loire, soutiennent aussi fortement l'activité* », explique-t-il. La ligne B du tramway de Brest ou encore l'éolien en Bretagne participent également à cette dynamique. À Nantes, la transformation du pont Anne-de-Bretagne et la construction du nouveau CHU constituent aussi des chantiers majeurs pour les entreprises régionales.

LE BÂTIMENT EN CRISE, UN CHOC POUR TOUTE LA FILIÈRE

Tous les dirigeants interrogés le rappellent : lorsque le bâtiment ralentit, c'est toute l'économie du matériel qui vacille. Ce secteur reste aujourd'hui le principal moteur de l'activité des distributeurs et loueurs. Or la construction neuve demeure fortement dégradée. « *Quand le bâtiment va, tout va* », rappelle Olivier Poisson. Cette phrase revient comme un *leitmotiv* dans de nombreuses régions. Car derrière la baisse des mises en chantier, ce sont des pans entiers de l'activité économique qui se retrouvent fragilisés. Les entreprises spécialisées dans les terrassements, les échafaudages ou encore les matériels de chantier figurent parmi les plus touchées. Les appels d'offres se raréfient et les délais de décision s'allongent considérablement. Certains marchés restent bloqués pendant plusieurs mois avant d'être finalement abandonnés. La disparition progressive des dispositifs de soutien à la construction, comme la loi Pinel, est régulièrement citée parmi les facteurs aggravants. « *Les pouvoirs publics sont restés silencieux sur le sujet* », regrette Olivier Poisson. Selon plusieurs responsables régionaux, les politiques actuelles privilégient davantage la rénovation énergétique que la construction neuve. Si la rénovation permet effectivement de maintenir une certaine activité, elle ne suffit pas à compenser le ralentissement du neuf. Les entreprises observent ainsi une fragmentation croissante du marché : quelques grands projets continuent d'avancer mais l'ensemble du tissu intermédiaire se contracte. Dans certaines régions, les dirigeants s'inquiètent également de la santé financière de leurs clients. « *Je suis davantage inquiet pour nos clients que pour les loueurs* », reconnaît Dominique Killherr. Les retards de paiement augmentent, les tensions sur les trésoreries se multiplient et plusieurs

entreprises du bâtiment connaissent aujourd'hui des difficultés majeures. Le nombre de procédures de redressement judiciaire augmente dans certaines zones. « *Nous avons connu des redressements judiciaires qui nous ont beaucoup surpris* », poursuit-il. La situation reste pour l'instant contenue mais la profession surveille attentivement les prochains mois.

DES DÉCISIONS GELÉES PAR L'ATTENTISME POLITIQUE

S'il existe un point commun entre toutes les régions, c'est bien l'absence de visibilité politique. Les dirigeants interrogés évoquent tous un climat d'attente qui freine les investissements privés comme publics. Beaucoup considèrent désormais que les grandes décisions économiques sont suspendues jusqu'aux échéances présidentielles de 2027. « *Les grands bailleurs de fonds internationaux attendent de savoir dans quelle direction se dirige la France* », estime ainsi **Cédric Loutz**, nouveau président de la région Normandie-Nord DLR. Selon lui, les entreprises ont aujourd'hui beaucoup de mal à se projeter : coût des matières premières, prix du pétrole, contexte géopolitique, fiscalité ou encore orientation des politiques publiques restent extrêmement incertains. « *Nous n'avons aucune certitude. Même nos clients n'ont plus de visibilité* », constate-t-il.

Cette absence de projection bloque mécaniquement les investissements. Traditionnellement, les périodes préélectorales génèrent pourtant un regain d'activité dans les travaux publics et les infrastructures. Les collectivités cherchent alors à lancer ou finaliser certains projets avant les échéances municipales. Mais cette mécanique semble aujourd'hui grippée. « *Nous aurions dû connaître un supplément d'activité avec les municipales mais cela ne s'est pas produit* », remarque Dominique Killherr. Selon lui, les collectivités disposent désormais de marges budgétaires beaucoup plus limitées et peinent à faire émerger de nouveaux grands projets. Les dirigeants observent également un phénomène récent : les collectivités elles-mêmes semblent désormais attendre les arbitrages nationaux avant de s'engager. « *Les élus vont d'abord faire un état des lieux, regarder les budgets, attendre de savoir dans quelle direction va le pays* », résume Sonia Dubès. Dans plusieurs régions, les entreprises évoquent aussi la difficulté à anticiper les futurs coûts des matières premières et de l'énergie. La situation géopolitique internationale alimente cette instabilité. « *Avant même la guerre en Iran, la situation était déjà compliquée. Aujourd'hui, cela amplifie encore les inquiétudes* », explique Cédric Loutz. Les tensions sur le transport maritime, le coût du pétrole ou les importations pèsent directement sur les activités industrielles et logistiques.

DES TERRITOIRES QUI RÉSISTENT

Malgré le ralentissement global, certaines activités continuent néanmoins de soutenir les régions. Partout où l'industrie reste forte, les professionnels observent une meilleure résistance du marché.

En Normandie, plusieurs filières demeurent particulièrement dynamiques. « *L'industrie continue de travailler, en particulier la logistique* », souligne Sonia Dubès. La région bénéficie notamment de la présence

du port du Havre et de tout l'écosystème logistique qui structure la vallée de la Seine jusqu'à Paris. « *Le Havre reste un moteur économique essentiel* », confirme Cédric Loutz. Les plateformes logistiques, les entrepôts et le transport continuent d'alimenter l'activité régionale, même si le ralentissement du commerce international commence également à se faire sentir. Certaines filières industrielles résistent mieux que d'autres. Sonia Dubès cite notamment l'armement, le luxe, l'industrie pharmaceutique ou encore certaines activités nucléaires. Les projets liés à Penly ou à Cherbourg pourraient en outre soutenir l'activité dans les prochaines années. Dans le Sud-Ouest, Frédéric Garin souligne également la relative solidité des secteurs pharmaceutiques et aéronautiques. Même si ces marchés ne suffisent pas à compenser l'ensemble des difficultés régionales, ils permettent de maintenir une partie de l'activité.

En Île-de-France, le Grand Paris continue lui aussi à jouer un rôle structurant. « *Le Grand Paris poursuivra encore plusieurs années les travaux autour des gares* », rappelle Olivier Poisson. Les projets de maintenance de la RATP, certains travaux de dépollution ou les rénovations d'infrastructures permettent encore de soutenir une partie des loueurs. Plusieurs régions misent également sur les futurs grands projets énergétiques. Les infrastructures nucléaires, les travaux liés aux réseaux ou certains projets industriels pourraient créer de nouveaux besoins en matériels dans les prochaines années. Mais ces grands chantiers restent encore insuffisants pour recréer une véritable dynamique nationale. Le problème, c'est qu'il y a très peu de nouveaux projets structurants, déplorent les dirigeants.

Dans l'Ouest, Jean-Louis Lécluse se montre enfin raisonnablement optimiste pour les prochains mois. « *Notre région peut s'appuyer sur un puissant tissu de PME* », rappelle-t-il. Malgré les tensions actuelles, il reste confiant dans la capacité d'adaptation des entreprises régionales et dans la solidité des filières industrielles et agroalimentaires qui structurent durablement l'économie de l'Ouest.

UNE GUERRE DES PRIX QUI MENACE LA RENTABILITÉ

La baisse de l'activité entraîne mécaniquement une concurrence beaucoup plus forte entre les acteurs. Partout, les dirigeants évoquent une pression grandissante sur les prix et une rentabilité devenue difficile à maintenir. « *Nous avons couru après la rentabilité toute l'année* », résumait déjà Éric Frèche en 2024. La situation ne semble pas s'être améliorée. Aujourd'hui, la plupart des entreprises tentent avant tout de maintenir leurs prix sans casser davantage le marché. « *Il faut réussir à maintenir des niveaux de prix qui permettent encore aux entreprises d'investir* », insiste Olivier Poisson. Car la hausse des charges continue, elle, de progresser. Les entreprises doivent absorber l'augmentation des coûts salariaux, du financement des matériels, des assurances, de l'énergie ou encore de la maintenance. Dans le même temps, les clients exercent une pression croissante sur les tarifs. « *Nous sommes tous concurrents mais nous savons aussi qu'une guerre des prix trop agressive fragiliserait toute la profession* », insiste Cédric Loutz. Cette prise de conscience semble

aujourd'hui largement partagée. Dans certaines régions, les dirigeants redoutent particulièrement l'effondrement des marges sur la location courte durée. Plusieurs acteurs cherchent à conserver leurs volumes d'activité en cassant les prix, au risque de déséquilibrer l'ensemble du marché. « *Il faut argumenter autrement que par le prix* », estime Cédric Loutz. Service, proximité, qualité de maintenance ou accompagnement technique deviennent désormais des leviers stratégiques. Frédéric Garin partage cette analyse. « *Notre point fort, c'est le service* », rappelle-t-il. Face à la banalisation des matériels et à la pression tarifaire, les entreprises cherchent à se différencier par leur capacité d'accompagnement. Disponibilité des pièces, réactivité SAV, suivi technique ou encore proximité territoriale deviennent des arguments essentiels dans la fidélisation des clients.

UNE CONCURRENCE CHINOISE QUI REBAT LES CARTES DU MARCHÉ

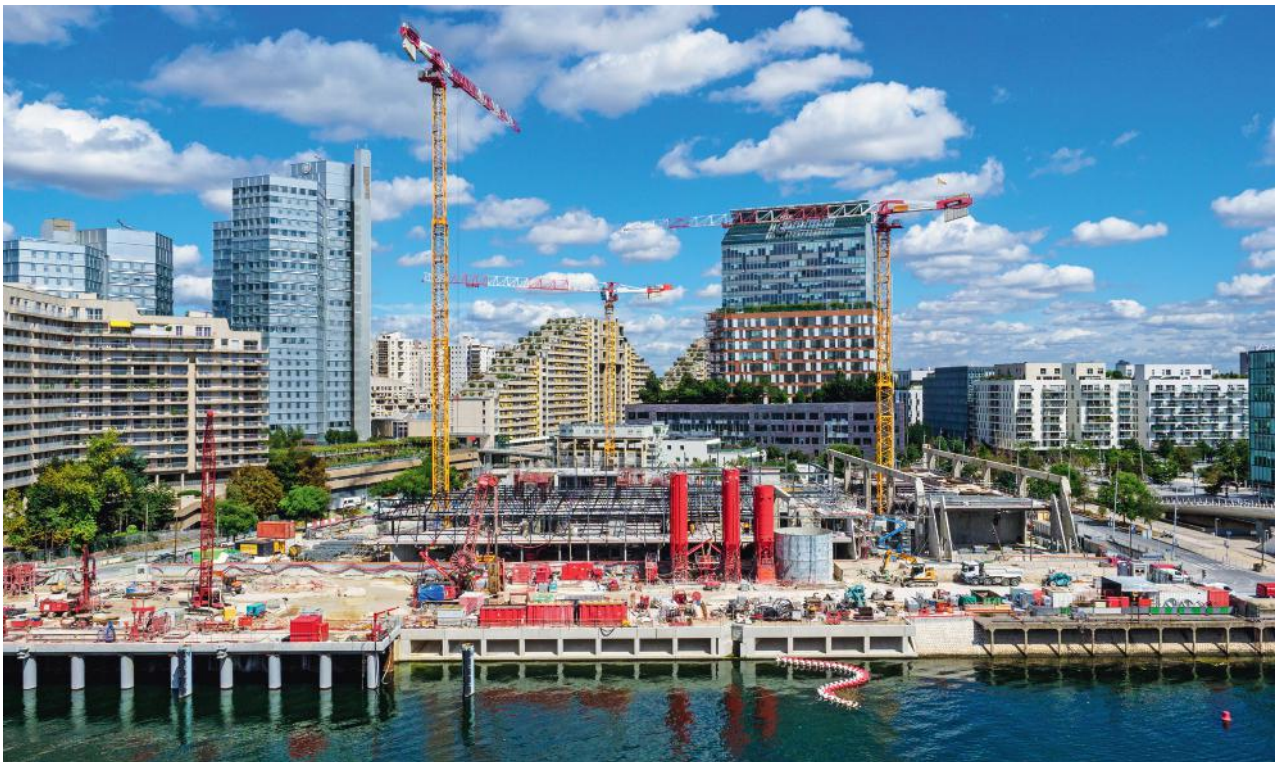
Autre sujet qui préoccupe l'ensemble des président(e)s de région DLR : l'arrivée massive des constructeurs chinois. Une mutation profonde du marché que les professionnels observent avec un mélange d'inquiétude et de pragmatisme. « *Les machines chinoises perturbent totalement l'équilibre du marché avec des prix extrêmement agressifs* », explique Cédric Loutz. Selon lui, la situation rappelle ce qui s'est produit dans l'automobile. Plusieurs groupes chinois commencent déjà à s'implanter durablement en Europe et à concurrencer directement les constructeurs historiques. Certains distributeurs traditionnels travaillent désormais eux-mêmes avec ces fabricants qui sont devenus incontournables. Pour autant, les dirigeants soulignent aussi les limites actuelles de ces matériels. « *Le problème, c'est surtout le service*, insiste Sonia Dubès. *Les grands constructeurs savent répondre rapidement*

lorsqu'une machine tombe en panne. Les acteurs chinois n'ont pas encore cette capacité de réactivité sur des parcs importants. » Un point de vue partagé par Jean-Louis Lécluse qui estime que les entreprises françaises doivent continuer à miser sur la qualité des produits, le service et la proximité. Selon lui, ces atouts permettent de dépasser la seule logique du prix.

Même analyse dans le Sud-Ouest où Frédéric Garin rappelle que les matériels chinois ne sont pas toujours réparables aussi facilement que les machines européennes traditionnelles. « *Nous dépendons davantage des constructeurs pour certaines pièces ou composants* », observe-t-il. Une situation qui inquiète particulièrement dans un contexte géopolitique instable. Pour plusieurs dirigeants, cette concurrence dépasse désormais la seule question des prix. Elle pose aussi celle de la souveraineté industrielle européenne. « *Les constructeurs traditionnels vont devoir se restructurer* », estime Cédric Loutz. Certains anticipent déjà des rachats, des fusions ou des fermetures d'usines dans les prochaines années. Paradoxalement, cette mutation pousse aussi les entreprises françaises à renforcer leur positionnement sur le service, la maintenance et l'accompagnement client. « *Nous devons nous battre sur la qualité de service, le bilan environnemental et la proximité* », résume Frédéric Garin.

UNE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE DÉJÀ ENGAGÉE

Au-delà de la conjoncture économique, les entreprises doivent également composer avec les mutations environnementales du secteur. Électrification des matériels, décarbonation, réduction des émissions : la profession se transforme progressivement. Pour plusieurs dirigeants, les métiers de la location possèdent déjà des atouts importants en matière environnementale.



« Nos machines ont une très longue durée de vie. Elles sont réparables et recyclables », rappelle Frédéric Garin. Le partage des équipements via la location permet également d'optimiser l'utilisation des matériels et d'éviter une surconsommation de machines. Dans certains secteurs, l'électrification est déjà bien avancée. Les matériels destinés aux sols bétonnés ou aux usages intérieurs utilisent depuis longtemps des solutions électriques. En revanche, les engins tout-terrain restent plus complexes à convertir. « Les offres électriques tout-terrain existent mais les rendements demeurent encore limités », observe Frédéric Garin. Pour Olivier Poisson, les loueurs jouent déjà un rôle central dans la transition environnementale. « Le modèle même de la location possède un bilan carbone positif », estime-t-il. Cette transformation implique toutefois des investissements importants. Les entreprises doivent renouveler progressivement leurs parcs, former leurs techniciens et s'adapter à de nouvelles contraintes réglementaires. Dans un contexte économique tendu, beaucoup cherchent donc à trouver un équilibre entre transition environnementale et maîtrise des coûts.

UNE PROFESSION QUI MISE SUR SA RÉSILIENCE

Malgré cette accumulation de difficultés, aucun des dirigeants interrogés ne décrit une profession au bord de l'effondrement. Tous évoquent au contraire une capacité d'adaptation forgée par les crises précédentes. « La crise actuelle est différente de celle de 2008, analyse Sonia Dubès. À l'époque, il y avait un véritable état de sidération. Aujourd'hui, les entreprises ont davantage de recul et savent qu'il faut éviter de réagir dans la précipitation. » Beaucoup de dirigeants ont retenu les leçons des grandes crises passées : éviter les licenciements massifs, préserver les compétences et maintenir le capital humain malgré les tensions. « Trop licencier pénalise aussi lorsque l'activité repart », mentionne Sonia Dubès. Cette résilience s'appuie aussi sur la nature même du modèle locatif. « Le loueur est agile par définition », rappelle Olivier Poisson. Les entreprises ont appris à ajuster rapidement leurs investissements, à mutualiser certaines fonctions ou à adapter leurs parcs selon les besoins du marché. Plusieurs dirigeants considèrent même que les structures familiales ou locales disposent parfois d'une meilleure capacité d'adaptation que certaines structures intermédiaires plus lourdes. « Les entreprises très locales ou familiales pourront parfois mieux gérer cette période », estime Dominique Killherr. Pour beaucoup, l'enjeu des prochains mois sera donc moins de survivre que de s'adapter intelligemment. « Il faut être agile, structurer davantage son entreprise et maintenir une gestion extrêmement rigoureuse », résume Sonia Dubès.

DLR, UN OUTIL DE STRUCTURATION ET D'ACCOMPAGNEMENT

Dans ce contexte incertain, les responsables régionaux insistent sur le rôle croissant joué par DLR auprès des entreprises. Longtemps perçue principalement comme une fédération sociale et patronale, l'organisation apparaît aujourd'hui comme un véritable outil d'accompagnement opérationnel. « Les missions de DLR se tournent désormais davantage vers les problématiques concrètes rencontrées

au quotidien par les entreprises », souligne Dominique Killherr. Les sujets liés aux vols de matériels, aux contrats de location, aux obligations réglementaires ou encore à la RSE occupent désormais une place centrale. Plusieurs dirigeants rappellent également l'importance des outils mis à disposition par la fédération pour sécuriser juridiquement les entreprises. Conditions générales de location, accompagnement réglementaire, modèles contractuels, veille sociale et juridique : autant de sujets devenus stratégiques dans un environnement plus complexe. Le renforcement des règles communes constitue également un enjeu fort pour plusieurs présidents de région. « L'objectif est que tout le monde se batte avec les mêmes règles », insiste Sonia Dubès. Formation, structuration des entreprises, accompagnement réglementaire ou sensibilisation aux risques sociaux et fiscaux deviennent des priorités. Pour Cédric Loutz, le principal défi consiste désormais à rassembler davantage d'adhérents autour de la fédération. « Les petites structures sont souvent celles qui ont le plus besoin d'accompagnement mais aussi celles qui connaissent le moins le rôle de DLR », observe-t-il. Le nouveau président souhaite multiplier les rencontres terrain, les visites d'entreprises et les échanges entre adhérents afin de renforcer la dynamique régionale. Partout, les responsables régionaux défendent également l'importance du collectif dans une période aussi mouvante.

UNE PROFESSION EN PLEINE MUTATION

Au-delà de la conjoncture actuelle, beaucoup considèrent que la profession entre dans une phase de transformation profonde. Électrification des matériels, digitalisation, pression environnementale, évolution des modèles économiques, nouvelles attentes clients ou encore concurrence internationale redessinent progressivement les équilibres historiques du secteur. Les dirigeants savent que certaines habitudes vont devoir évoluer. Les entreprises devront être plus structurées, plus réactives et davantage capables d'anticiper les transformations du marché. « Le changement, c'est l'évolution normale de la vie, résume Sonia Dubès. Soit on s'adapte, soit on disparaît. » Pour plusieurs responsables régionaux, cette capacité d'adaptation constitue précisément la grande force des métiers de la distribution et de la location. Depuis plusieurs décennies, la profession a traversé des crises économiques, des mutations technologiques, des bouleversements réglementaires ou encore des périodes de forte inflation. Chaque fois, les entreprises ont dû apprendre à ajuster leurs modèles économiques. Aujourd'hui encore, beaucoup restent convaincus que le secteur finira par rebondir. « Nous attendons tous ce rebond, résume Cédric Loutz. Car, malgré les inquiétudes, les besoins restent immenses : infrastructures, logement, logistique, énergie, transport ou rénovation continueront nécessairement à générer de l'activité. La question n'est donc plus de savoir si le marché repartira, mais quand et dans quelles conditions.

D'ici là, les entreprises avancent avec prudence, conscientes que les prochains mois seront déterminants. Dans cet environnement instable, une conviction semble désormais partagée : seuls les acteurs capables d'anticiper, de préserver leurs compétences et de s'adapter rapidement sortiront renforcés des prochaines années. ■

LA SÉCURITÉ POUR CONSTRUCTEURS, CONCESSIONNAIRES, LOUEURS ET RÉPARATEURS

Avec entre 10 et 20 accidents du travail graves ou mortels chaque année, les heurts engin-piéton demeurent aujourd'hui la principale source d'accidents du travail mortels dans les Travaux Publics.



-  **CAMÉRA D'ATTENTION**
-  **ETHYLOTEST ANTI-DÉMARRAGE**
-  **JOYSTICK DETECT**
-  **ALARME CEINTURE**
-  **CAMÉRA 360° AVEC DÉTECTION DE PIÉTONS**
-  **DÉTECTION DE PIÉTONS AVEC ACTION SUR LA MACHINE**

Bilan 2025 : les filières DLR sous pression

L'étude du cabinet Asterès sur les filières représentées par DLR met en évidence un exercice 2025 marqué par un net ralentissement de l'activité. La distribution de matériels enregistre une deuxième année de forte contraction, la location conserve une croissance limitée tandis que l'activité matériels de manutention recule pour la première fois depuis la crise sanitaire. Dans un contexte économique et politique toujours instable, 2026 s'annonce sous haute vigilance.

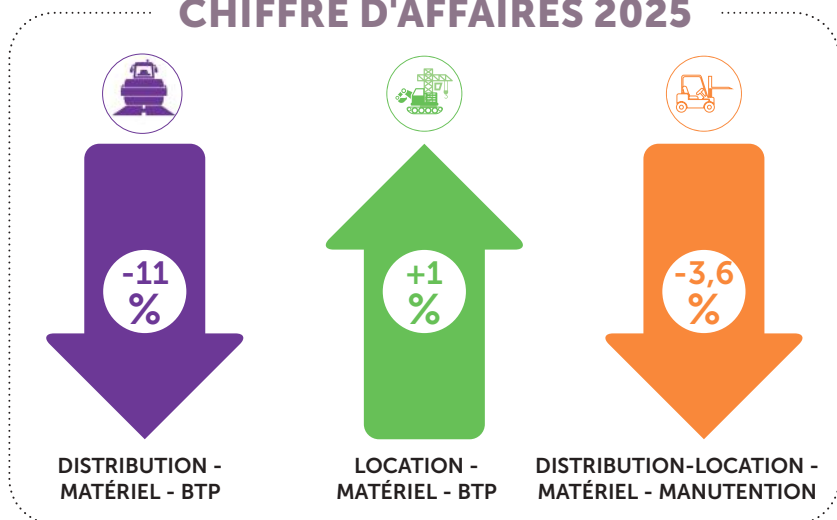
En 2025, les différentes filières représentées par la Fédération DLR traversent une période de vives turbulences, dans un contexte macroéconomique marqué par la persistance des incertitudes géopolitiques, un déficit public encore élevé et une réindustrialisation à la peine. L'économie française a certes résisté, affichant une croissance de 0,9 %, mais sans cette performance reste sans véritable moteur : les investissements demeurent atones, le taux d'épargne progresse et la conjoncture dans le bâtiment et les travaux publics se dégrade. Si le taux d'inflation a fortement reculé, à seulement 0,9 % en moyenne annuelle, et si les taux d'intérêt ont poursuivi leur détente pour s'établir à 3,5 % fin 2025, ces bonnes nouvelles ne suffisent pas à compenser les vents contraires qui frappent les secteurs clients des filières DLR.

DISTRIBUTION DE MATÉRIELS DE BTP Une contraction qui s'aggrave



La distribution de matériels de construction enregistre en 2025 une deuxième année consécutive de forte contraction. Le chiffre d'affaires des distributeurs diminue pour s'établir à 5,3 milliards d'euros, soit une baisse de 700 millions d'euros par rapport à 2024. Il s'agit de la seconde plus forte contraction depuis 2009, avec un recul de 11 %, derrière la baisse historique de 13 % enregistrée en 2024. Le secteur connaît donc deux années de repli particulièrement sévères, qui effacent progressivement les gains exceptionnels en 2022 et 2023.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2025



Cette dégradation s'explique par la persistance de la crise dans la construction : malgré une légère amélioration du climat des affaires dans le bâtiment en fin d'année, la conjoncture des travaux publics reste morose, les dépenses d'investissement des collectivités locales demeurent contraintes par la santé dégradée des finances publiques, et la réindustrialisation peine à relancer la demande en équipements de chantier.

Au sein du secteur, les ventes de matériels neufs, qui demeurent le principal segment avec 49 % du chiffre d'affaires, baissent de manière très importante. En revanche, la location et l'occasion profitent du recul du neuf : elles progressent respectivement de 59 % et 48 %, leur part cumulée atteignant 22 % du total. Ce mouvement de substitution témoigne d'une adaptation des comportements d'achat face aux tensions économiques.

Le tissu d'entreprises se resserre légèrement : le secteur compte 1 070 sociétés actives en 2025, contre 1 080 l'année précédente. Le nombre de salariés baisse de 15 %, à 12 869 actifs, les magasins étant les plus touchés avec une diminution de 51 % de leurs effectifs. Le chiffre d'affaires moyen par entreprise recule à 5,0 millions d'euros (contre 5,6 M€ en 2024).

Une leur positive néanmoins : la rentabilité du secteur rebondit. Le résultat net s'établit à 290 millions d'euros en 2025, contre 175 millions en 2024, soit une hausse de 66 %. Le taux de rentabilité (résultat net / chiffre d'affaires) remonte à 5,4 %, un niveau proche de celui de 2021. Les entreprises semblent avoir engagé des ajustements structurels, notamment sur les effectifs, qui améliorent leurs marges malgré la contraction du volume d'activité.

Les perspectives pour 2026 restent incertaines. La stabilisation des taux d'intérêt et un léger retour des investissements immobiliers pourraient constituer des signaux encourageants, mais la fragilité des finances publiques et l'instabilité politique freinent toute reprise vigoureuse de la commande publique.

MARCHÉ DE LA LOCATION DE MATÉRIELS DE BTP

Une croissance qui s'effile



Le marché de la location de matériels de BTP croît pour la 5^{ème} année consécutive. En 2025, le chiffre d'affaires du secteur a continué de progresser, atteignant 5,79 milliards d'euros, soit une hausse de 1 %. Cependant, cette croissance ralentit d'année en année ; elle était de 3 % en 2024, de 4 % en 2023.

Le nombre d'entreprises de location poursuit sa progression, avec 49 ouvertures nettes en 2025 (+ 3 %), tandis que le nombre d'établissements augmente d'environ 5 %. Cette consolidation du tissu entrepreneurial témoigne d'une confiance durable dans le modèle économique de la location. Les effectifs du secteur atteignent 37 000 emplois à temps plein, en hausse de 2 %, confirmant six années consécutives de croissance de l'emploi.

Toutefois, plusieurs indicateurs appellent à la vigilance. La productivité par salarié baisse pour la troisième année consécutive, à 157 000 euros par actif (contre 158 000 en 2024 et 164 000 en 2023). Les investissements des loueurs reculent de 14 %, à 859 millions d'euros, retrouvant approximativement leur niveau de 2023. Et surtout, la rentabilité du secteur s'érode pour la quatrième année consécutive : le résultat net chute de 29 % à 137 millions d'euros, le taux de rentabilité s'établissant à 2 % (contre 3 % en 2024).

La valeur totale du parc de matériels progresse néanmoins de 4 %, à 10,6 milliards d'euros, et l'âge moyen du parc demeure stable à 50 mois, signe que les investissements passés continuent de produire leurs effets.

Les perspectives pour 2026 restent mitigées. La facilitation du recrutement et la stabilisation de l'inflation, qui avaient soutenu la croissance ces dernières années, ne constituent plus des leviers aussi puissants dans un contexte de tensions géopolitiques croissantes. La progression continue du chiffre d'affaires souligne cependant la résilience structurelle de l'activité.

DISTRIBUTION ET LOCATION DE MATÉRIELS DE MANUTENTION

Premier recul depuis la crise Covid



Après quatre années de hausse consécutive, dont deux années records, la distribution et location de matériels de manutention industrielle et agricole enregistre en 2025 sa première baisse depuis la crise sanitaire de 2020. Le chiffre d'affaires du secteur recule de 3,6 %, à 2,54 milliards d'euros,

retrouvant un niveau proche de celui de 2023. Il s'agit d'un signal d'alerte après des années d'expansion soutenue.

La fin d'année offre toutefois quelques motifs d'espoir : après trois premiers trimestres de recul, l'activité s'est légèrement redressée au quatrième trimestre, avec un retour à une croissance positive du chiffre d'affaires. Une dynamique à confirmer sur 2026.

Au sein du secteur, les évolutions sont très contrastées selon les segments. La vente de matériels neufs subit un net coup d'arrêt, avec une chute de 15 %, ramenant sa part dans le chiffre d'affaires global de 46 % à 29 %. À l'inverse, la location tire son épingle du jeu avec une progression de 4 %, similaire à celle de 2024, et représente désormais près d'un tiers (31 %) du chiffre d'affaires, doublant son poids relatif par rapport à 2024. Les ventes d'occasion progressent de 9 %. La maintenance reste stable, représentant 29 % du total.

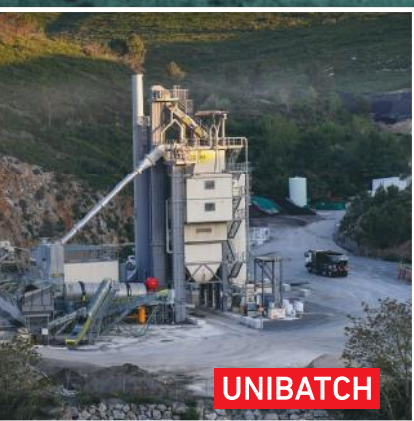
Le tissu d'entreprises continue de se développer : 334 sociétés actives en 2025, soit six nouvelles entrées. Le nombre d'établissements croît de 11 %, à 1 061, confirmant une tendance à l'expansion géographique des acteurs. Les effectifs progressent très légèrement (+ 0,1 %), à 7 819 salariés, après une légère baisse en 2024.

La rentabilité recule sensiblement : le résultat net est de 102 millions d'euros, contre 129 millions en 2024, soit une baisse de 21 %. Le taux de marge (résultat net / chiffre d'affaires) s'établit à 4 %, contre 5 % l'année précédente. La productivité par actif diminue de 3,7 %, à 325 000 euros.

Malgré ce premier recul après quatre années de records successifs, le secteur de la manutention conserve des fondamentaux solides. La montée en puissance de la location comme premier poste de revenus illustre une adaptation structurelle du modèle économique, et les perspectives de reprise au dernier trimestre 2025 laissent entrevoir une possible stabilisation en 2026. ■

Sources : Études Asterès pour DLR — Bilans 2025 Distribution de matériel de BTP, Location de matériel de BTP, Distribution et location de matériels de manutention (mars 2026).

L'EXCELLENCE ROUTIÈRE NE S'IMPROVISE PAS, ELLE SE CONSTRUIT AVEC AMMANN.



UNIBATCH



ABG 4820



ARW 65-S

De l'enrobé à la route, une maîtrise totale.

Ammann repousse les standards de la construction routière avec des solutions innovantes pour des routes plus sûres et plus durables.

Les commissions métiers, piliers de l'action de DLR

Au cœur du fonctionnement de DLR, les commissions métiers permettent aux adhérents de partager leurs problématiques de terrain et de construire des réponses collectives. Un modèle participatif que la Fédération veut renforcer pour rester au plus près des réalités des entreprises.



Philippe Cohet,
président de DLR

Chez DLR, les commissions métiers ne sont pas de simples groupes de travail. Elles constituent l'un des piliers de la Fédération et jouent un rôle central dans la définition de ses orientations. « DLR est organisée autour de trois grands axes, rappelle Philippe Cohet, son président. Le premier concerne tout ce qui est

transversal : juridique, financier, réglementaire, social, technique... Le deuxième volet vise à fournir des outils à nos adhérents dans des domaines comme les achats, les assurances, l'intelligence artificielle, le recouvrement. Et puis nous avons nos commissions métiers, qui permettent aux adhérents de se retrouver autour de leurs préoccupations communes et de s'attaquer à des défis spécifiques. » Ces commissions occupent une place stratégique au sein de la Fédération. Elles permettent aux professionnels d'échanger sur leurs problématiques quotidiennes, mais aussi de défendre collectivement les intérêts de leur secteur. « Nous avons essayé chez DLR de renforcer nos commissions métiers pour donner aux adhérents les moyens nécessaires afin qu'ils défendent ensemble leur profession et fassent valoir leurs spécificités vis-à-vis de leurs clients, de leurs fournisseurs ou des autorités. »

UN ANCRAGE LOCAL

Pour la Fédération, cette logique collaborative est indispensable afin de maintenir une offre de services réellement adaptée aux besoins des entreprises. « Si nous voulons que nos adhérents trouvent auprès de leur fédération le type de services et de valeur ajoutée qui permettent à leurs entreprises de mieux fonctionner, c'est quelque chose (cette collaboration) d'essentiel. » Cette volonté de proximité se traduit également dans

l'organisation territoriale de DLR. Consciente des disparités régionales, la Fédération cherche à maintenir un lien étroit avec les réalités locales. « La France reste un pays très centralisé, mais factuellement les marchés demeurent souvent régionaux. Il peut y avoir beaucoup de contrastes entre les préoccupations selon les territoires. » Depuis plusieurs années, DLR multiplie ainsi les rencontres régionales en complément de ses grands rendez-vous nationaux. « Nous donnons la possibilité aux gens de se rencontrer et de travailler ensemble sur leurs problématiques locales. » Une manière, selon son président, de conserver un « ancrage local indispensable ».

COLLER À LA RÉALITÉ DU TERRAIN

Au-delà des commissions métiers, la Fédération a plusieurs priorités majeures pour accompagner ses adhérents : transition climatique, décarbonation, transformation numérique ou encore attractivité des métiers. « Nous sommes des entreprises de services, donc le service, ce sont des femmes et des hommes qui doivent être présents, proches, réactifs et correctement formés. » Face aux difficultés de recrutement dans les filières techniques, DLR travaille avec les industriels, les écoles et des initiatives comme les WorldSkills ou le Concours général des métiers pour valoriser la représentation de la profession. « Aujourd'hui, il y a de l'électronique embarquée, des technologies sophistiquées, du guidage GPS... Cela donne une image innovante de la filière qui peut attirer les jeunes. » Enfin, la Fédération souhaite continuer à élargir son réseau d'adhérents et encourager leur implication. « Nous avons besoin que certains chefs d'entreprise acceptent de s'impliquer dans nos commissions afin que DLR reste collée au terrain et conserve cette authenticité dans les actions menées pour et par les entreprises. » ■

R.V.

À l'heure des ajustements

Président de la commission Distribution de DLR et concessionnaire pour plusieurs marques en Île-de-France, Vincent Lemoine observe avec lucidité l'évolution d'un marché qui s'est nettement durci depuis un an. Entre ralentissement de l'activité, pression sur les prix et transformation des réseaux, la distribution doit s'adapter rapidement. Pour lui, la clé reste la solidité des relations entre concessionnaires, fabricants et clients.



Vincent Lemoine –
président de la com-
mission Distribution

Selon **Vincent Lemoine**, l'année 2025 marque un véritable tournant. « D'après les statistiques de plusieurs fédérations FFB, FNTF, C-MAT et DLR, le marché affiche une baisse de 20 à 25 % sur les trois dernières années. » Une forte contraction qui s'explique par plusieurs facteurs. Les volumes de commandes diminuent tandis

que le nombre d'acteurs sur le marché, lui, augmente. Les constructeurs chinois, notamment, déploient aujourd'hui leurs réseaux de distribution en Europe et bousculent les équilibres historiques du secteur.

DES MACHINES PLUS ACCESSIBLES

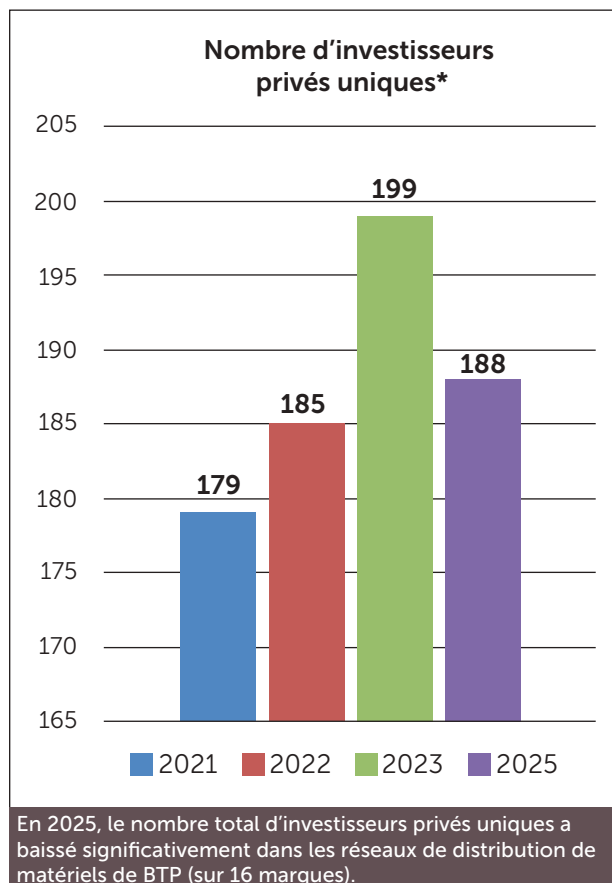
Cette nouvelle concurrence repose en grande partie sur la politique tarifaire. Les machines proposées sont souvent moins chères, en particulier sur les gammes de mini-pelles. « On observe un écart de prix de l'ordre de 15 à 20 % pour une qualité qui n'est pas déraisonnable », constate Vincent Lemoine. De quoi susciter l'intérêt d'une partie de la clientèle, notamment dans un contexte économique tendu. La principale interrogation concerne toutefois la valeur à long terme de ces équipements. Les concessionnaires disposent encore de peu de recul sur leur comportement sur le marché de l'occasion. « Quand les marques historiques ont un prix de revente bien identifié, on manque encore de visibilité sur les machines chinoises », explique-t-il. Certains négociants préfèrent donc rester prudents et refusent pour l'instant de reprendre ces matériels.

UN CONTEXTE TENDU

Parallèlement, les difficultés de financement se multiplient chez les clients. De nombreuses PME de la construction, de la voirie ou des espaces verts rencontrent aujourd'hui des obstacles pour investir. « Elles pourraient décrocher des projets, mais les banques hésitent à prendre des risques », observe Vincent Lemoine. Les conditions d'accès au crédit se durcissent, avec des garanties renforcées et des loyers majorés. Dans ce contexte, la distribution doit trouver de nouveaux leviers pour maintenir son

activité. Beaucoup de concessions misent désormais davantage sur les services, notamment l'atelier et les pièces détachées. « On travaille au perfectionnement des équipes techniques et à l'organisation logistique pour accompagner les clients dans la maintenance de leurs machines », explique le président de la commission.

La concurrence s'intensifie également sur ce terrain. Les plateformes de vente en ligne proposent des consommables à des prix très attractifs, ce qui oblige les concessionnaires à se différencier autrement. « Notre point fort reste le service et la proximité avec les utilisateurs », souligne le président de la commission. La relation de confiance construite avec les clients constitue un avantage déterminant. Mais ce repositionnement n'est pas sans conséquences. La demande croissante de techniciens qualifiés entraîne





une compétition accrue entre concessionnaires pour recruter les meilleurs profils. Résultat : les coûts de main-d'œuvre augmentent, sans qu'il soit toujours possible de les répercuter intégralement sur les clients.

MAINTENIR L'ÉQUILIBRE DU RÉSEAU

Pour Vincent Lemoine, l'un des enjeux majeurs réside dans la solidité des rapports entre fabricants et distributeurs. « *Quand la raison d'être d'une entreprise est la revente, il faut entretenir une relation forte et bienveillante avec le constructeur* », insiste-t-il. Dans un marché incertain, ce dialogue devient essentiel pour ajuster les volumes, les délais et les niveaux de stock. La gestion des stocks constitue d'ailleurs un point de vigilance important. Les matériels immobilisés représentent aujourd'hui des sommes considérables pour les concessionnaires. « *Les stocks coûtent cher ; il faut donc les piloter très finement pour éviter d'avoir trop d'argent immobilisé* », explique Vincent

Lemoine. Les échanges avec les fabricants sont désormais plus fréquents afin d'adapter l'offre aux réalités du terrain. Les concessionnaires d'un même réseau sont également amenés à coopérer davantage. Les échanges de bonnes pratiques commerciales, techniques ou organisationnelles se multiplient afin d'optimiser les performances collectives.

ANTICIPER LES ÉVOLUTIONS DU SECTEUR

Au-delà de la conjoncture immédiate, plusieurs transformations structurelles sont à l'œuvre dans la profession. La concentration des acteurs s'accélère, avec le rachat progressif de concessionnaires indépendants par de grands groupes. Dans le même temps, la question des données issues des machines connectées devient stratégique. « *Le Data Act interroge afin de définir à qui appartiennent les données générées par les machines et qui peut les utiliser* », rappelle Vincent Lemoine. Géolocalisation, consommation ou performance des engins : ces informations représentent un enjeu croissant pour l'ensemble de la filière.

La commission Distribution joue ici un rôle central. Elle permet aux professionnels d'échanger sur leurs pratiques, de partager leurs préoccupations et d'anticiper les évolutions du métier. Les sujets abordés vont de la cybersécurité aux vols de matériel, en passant par la transition énergétique. Car l'électrification du parc constitue également une tendance de fond. Les machines électriques restent aujourd'hui plus coûteuses et encore marginales dans les ventes, mais leur part devrait progresser dans les années à venir. « *Sur certains segments, elles pourraient représenter environ 20 % du marché à l'horizon 2030* », estime Vincent Lemoine. Dans un environnement incertain, la distribution doit donc conjuguer adaptation économique et transformation technologique. Pour le président de la commission, la priorité reste de préserver ce qui fait la force du secteur : la qualité des équipes et la relation durable avec les clients. « *La gestion des équipes fait partie de nos richesses* », conclut-il, convaincu que la cohésion du réseau sera déterminante pour traverser cette période de transition. ■



Vers plus de transparence et d'accompagnement

Face aux mutations rapides du marché des matériels de manutention, l'Argus Chariot poursuit son évolution. Élargissement du panel de marques, adaptation aux nouvelles pratiques du marché de l'occasion, montée en puissance des enjeux réglementaires et environnementaux : l'outil entend aujourd'hui dépasser sa fonction de « simple » cotation pour devenir un véritable guide au service des professionnels.



Olivier Plancqueel -
président de l'Argus
Chariot

Le marché a profondément évolué ces dernières années, notamment avec l'arrivée croissante de marques asiatiques, qui représentent désormais près de 20 % du marché. « Notre objectif est de faire entrer de nouveaux distributeurs et de rendre totalement transparente leur valeur », explique **Olivier Plancqueel**, président de l'Argus Chariot.

Un travail d'identification des marques, de leur réseau de distribution et de leur positionnement est en cours, tandis que certaines références disparues seront retirées de la cote. En parallèle, l'Argus Chariot cherche à simplifier l'accès aux cotations et à élargir son réseau de contributeurs. Avec une quarantaine de cotateurs aujourd'hui, l'objectif est d'en intégrer une dizaine supplémentaire, notamment parmi les négociants. « Le plus dur est de faire la première année. Ensuite ça se fait tout seul », rassure-t-il. L'objectif est clair : dynamiser un réseau national et local capable de refléter au plus près la réalité du marché. Cette structuration passe également par une harmonisation des méthodes de cotation, afin que chaque marque soit évaluée selon des critères identiques et comparables, facilitant ainsi la lecture et l'utilisation des données.

AU-DELÀ DE LA COTATION : UN OUTIL DE RÉFÉRENCE

L'Argus Chariot ne se limite plus à une estimation de valeur. Le site s'impose progressivement comme un guide pour les professionnels, en apportant des repères sur les normes, les conditions d'utilisation ou encore les responsabilités liées à la revente de matériel. « Aujourd'hui, c'est un peu la jungle. Il est difficile de s'y retrouver », constate Olivier Plancqueel. Entre obligations

réglementaires, contrôles techniques ou responsabilités selon le type de cession, les questions sont nombreuses. L'objectif est donc d'apporter des réponses concrètes et de faire gagner du temps aux utilisateurs, tout en sécurisant leurs pratiques. Cette dimension pédagogique devient essentielle dans un contexte où les responsabilités peuvent varier sensiblement selon que l'on s'adresse à un professionnel ou à un particulier, notamment dans le cadre de reventes sur des plateformes généralistes.

UN MARCHÉ EN PLEINE MUTATION

Ces évolutions s'inscrivent dans un contexte de transformation rapide du secteur. Dans le magasinage, près de 75 % des ventes concernent désormais des équipements dits « jetables », ce qui réduit la durée de vie des matériels et a conduit à ramener les bases de cotation à cinq ans. Dans le même temps, l'électrification du parc s'accélère : « Aujourd'hui, on est à sept matériels électriques pour trois thermiques », même si certains usages, notamment sur des terrains dégradés, continuent de privilégier le diesel. Les contraintes réglementaires ont par ailleurs fortement freiné l'accès à ces motorisations. Cette recomposition du marché oblige les professionnels





La cote officielle de valeur de reprise

ACCÈS COTATEUR

ABONNEZ-VOUS À LA BRÈVE

COTEZ | REMPLACEZ | CHARIOTS + DE 10 ANS | DOCUMENTS | FAQ | PRESSE



EVALUEZ LA VALEUR DE REPRISE DE VOTRE CHARIOT

Grâce à nos experts, évaluez **gratuitement** et en **1 minute** ce que vaut votre chariot à la reprise, quel que soit son état.

QUEL CHARIOT SOUHAITEZ-VOUS COTER?



FRONTAL



TRANSPALETTE



GERBEUR



RÉTRACTABLE



PRÉPARATEUR



TRACTEUR

COTEZ VOTRE CHARIOT

Site internet www.argus-chariot.com

à ajuster en permanence leurs stratégies d'investissement et de renouvellement de flotte, en tenant compte à la fois des usages et des contraintes économiques.

BATTERIES : LES NOUVEAUX ENJEUX

La montée en puissance des batteries lithium soulève de nouvelles problématiques. Conditions de stockage, gestion de la seconde vie, absence de reprise de certains équipements : les professionnels doivent s'adapter à un cadre encore en structuration. « *Nous allons devoir opérer un travail pédagogique, précise Olivier Plancqueel, notamment pour accompagner les utilisateurs dans le respect des bonnes pratiques.* » À cela s'ajoutent les réticences de certains assureurs, qui complexifient davantage la gestion de ces équipements. Ces enjeux, encore récents, nécessitent une montée en compétences rapide de l'ensemble des professionnels afin d'anticiper les risques et de sécuriser les usages.

VERS UNE ÉCONOMIE PLUS VERTUEUSE

Enfin, le secteur évolue vers une meilleure valorisation des matériels. Le démontage et la réutilisation des pièces détachées se développent, permettant de redonner une seconde vie à des équipements autrefois destinés à la ferraille. « *Avant, il n'était pas rare d'avoir 40 à 50 machines en bon état jetées* », rappelle notre interlocuteur. Désormais, les pièces sont testées, triées et réintroduites sur le marché, tandis que les chariots reconditionnés trouvent des débouchés adaptés, notamment à l'international. Cette logique de réemploi s'inscrit dans une dynamique plus large d'optimisation des ressources et de réponse aux attentes économiques des marchés étrangers. Entre structuration du marché, accompagnement des professionnels et adaptation aux nouvelles réalités économiques et technologiques, l'Argus Chariot confirme son rôle central dans l'écosystème de la manutention, avec l'ambition de devenir un outil toujours plus lisible et opérationnel. ■



Une activité stable dans un climat incertain

La profession termine l'année 2025 sans rupture majeure d'activité. Mais la dégradation du recouvrement, la pression sur les prix et les incertitudes politiques invitent les loueurs à la plus grande prudence pour 2026.



Joël Fruchart –
président de la
commission Location

L'année 2025 s'est conclue sans bouleversement majeur pour la profession. Les performances observées au sein de la commission Location restent toutefois très disparates selon les acteurs. Sur l'ensemble de la période, l'activité moyenne se situe entre - 2 % et + 6 % par rapport à l'année précédente à périmètre comparable. La tendance du mois de décembre est satisfaisante,

confirmant une année globalement stable pour la location de matériels.

Malgré cette relative résistance du marché, la vigilance reste de mise. Le recouvrement des créances se dégrade dans la majorité des cas, avec une augmentation des délais de paiement observée sur l'ensemble des typologies de clients. Plusieurs membres de la commission signalent également une tension croissante sur la trésorerie des entreprises et une hausse des procédures collectives. Pour **Joël Fruchart**, président de la commission Location de DLR, la situation demeure contrastée : « Il n'y a pas de catastrophe majeure à déclarer en comparaison à 2024 à périmètre équivalent. Nous restons sur une tendance comprise entre - 2 % et + 6 %. Certains acteurs s'en sortent très bien, notamment ceux qui disposent d'une plus grande flexibilité dans leur organisation. »

DES DYNAMIQUES DIFFÉRENTES SELON LES SECTEURS

Derrière cette moyenne globale relativement stable, certaines activités connaissent toutefois des trajectoires très différentes. C'est notamment le cas de la location de grues à tour (GAT), qui termine l'année 2025 en recul d'environ - 15% à périmètre constant, pénalisée à la fois par les volumes et par les prix. La crise persistante du logement continue de peser sur ce segment, tandis que certains constructeurs cherchent désormais à développer leurs propres activités de location, accentuant encore la pression concurrentielle. Les perspectives pour 2026 restent conditionnées aux décisions gouvernementales susceptibles de relancer le secteur de la construction.

À l'inverse, le marché des sanitaires mobiles (SUM) affiche une dynamique nettement plus favorable. Sur 2025, l'activité progresse de + 5,5 % par rapport à 2024, hors effet des Jeux olympiques, une tendance qui devrait se confirmer sur l'ensemble de l'année. Sur ce segment, la situation du recouvrement demeure par ailleurs stable, contrairement à ce que l'on observe dans d'autres métiers de la location.

DES PERSPECTIVES INCERTAINES POUR 2026

Au-delà de ces évolutions sectorielles, les membres de la commission Location soulignent un climat général d'incertitude qui pèse sur les perspectives de l'année à venir. La rentabilité reste plus que jamais la priorité des loueurs dans un contexte marqué par une forte pression concurrentielle et une tension croissante sur les prix de location, notamment liée à l'importance des parcs de machines disponibles sur le marché.

Le moral de la profession demeure ainsi très mitigé pour 2026. Les acteurs attendent notamment les conséquences des élections municipales, traditionnellement déterminantes pour l'activité construction, ainsi que l'évolution du contexte géopolitique et économique. « Les loueurs sont aujourd'hui davantage concentrés sur la préservation de leur entreprise que sur son développement. La baisse des prix est dramatique pour la profession », souligne Joël Fruchart. Dans ce contexte incertain, la prudence devrait continuer de guider les stratégies des entreprises du secteur dans les mois à venir. ■



Une filière qui monte en puissance

Formation, réglementation, sécurité : la filière des grues à tour poursuit sa professionnalisation. Portées par la commission professionnelle des Métiers et Matériels de la Grue à tour (CPMDG) de DLR, plusieurs initiatives visent à mieux encadrer les pratiques et à renforcer la reconnaissance d'un métier hautement spécialisé.



2025 marque une étape importante dans la structuration de la filière des grues à tour. Après plusieurs années de réflexion collective, les professionnels du secteur poursuivent leurs travaux pour mieux encadrer les métiers liés au montage et à l'exploitation des grues. L'un des projets les plus structurants concerne la création d'une certification

professionnelle dédiée au métier de monteur de grues à tour : un titre à finalité professionnelle. Déposé auprès de France compétences au début de l'automne et validé, ce titre de niveau 3 est désormais inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP), pour une durée d'enregistrement de trois ans.

LA FORMATION, UN ENJEU IMPORTANT

Pour la profession, cette démarche constitue une avancée majeure. Longtemps, les compétences liées au montage de grues à tour se sont transmises principalement par l'expérience et par le compagnonnage au sein des entreprises spécialisées. Si ce mode d'apprentissage reste essentiel, la complexité croissante des chantiers et l'évolution technologique des matériels rendent désormais indispensable la mise en place d'un cadre de formation structuré et reconnu. La certification permettra ainsi de formaliser les compétences attendues dans ce métier et de mieux valoriser les savoir-faire des professionnels qui l'exercent au quotidien. *« Le titre existe et a déjà été déposé. Nous avons désormais acté les modalités concrètes de mise en œuvre, notamment en ce qui concerne les coûts de formation et les possibilités de financement »*, explique **Jean-Philippe Valente**, co-président de la CPMDG.

L'un des axes majeurs de ce dispositif concerne la validation des acquis de l'expérience (VAE). Celle-ci doit permettre aux professionnels déjà en poste de faire reconnaître officiellement leurs compétences, sans nécessairement repasser par un parcours de formation complet. Un sondage réalisé par la commission auprès des entreprises du secteur laisse entrevoir un réel intérêt pour ce dispositif : à ce stade, plusieurs dizaines

de dossiers pourraient être engagés dès les premières sessions de certification.

Les centres de formation impliqués dans le projet ont d'ores et déjà défini les modalités financières des parcours. Pour une formation complète, le coût global, incluant formation et jury, se situe autour de 20 000 € par stagiaire, tandis que le parcours de VAE représenterait environ 5 000 €. Ces montants serviront de base aux discussions avec les organismes de financement afin de garantir la meilleure prise en charge possible pour les entreprises et les salariés concernés.

Au-delà de la reconnaissance professionnelle qu'elle apportera, cette certification constitue également un levier pour renforcer l'attractivité du métier. Dans un contexte de tension sur les recrutements, disposer d'un titre reconnu et d'un parcours de formation clairement identifié pourrait contribuer à attirer de nouveaux profils vers cette activité très spécialisée.

UN CADRE PROFESSIONNEL QUI ÉVOLUE

Parallèlement à ce chantier majeur sur la formation, la CPMDG poursuit plusieurs travaux destinés à adapter le cadre professionnel aux réalités actuelles du terrain. L'un des projets importants engagés par la commission concerne la révision des conditions générales de montage des grues à tour. Le texte actuellement en vigueur remonte à mars 2012 et ne correspond plus totalement aux évolutions techniques, réglementaires et organisationnelles du secteur. Pour mener à bien cette mise à jour, la commission travaille en étroite collaboration avec la Fédération française du bâtiment (FFB) et la Fédération nationale des travaux publics (FNTP). L'objectif est d'aboutir à un texte commun qui pourra être approuvé par l'ensemble des parties prenantes dans le courant du premier semestre 2026. *« Nous cherchons à coller au plus près de la réalité du terrain. Les conditions actuelles datent de plus de dix ans et il est nécessaire de les adapter aux pratiques d'aujourd'hui »*, explique Jean-Philippe Valente. Cette révision vise notamment à clarifier les responsabilités des différents acteurs intervenant dans les opérations de montage et de maintenance des grues à tour, mais aussi à sécuriser les relations contractuelles entre les entreprises et leurs partenaires.

Dans le même esprit, des discussions ont été engagées avec l'Union française du levage (UFL) afin de définir des conditions générales de travail communes entre les



différentes professions du levage. L'objectif est de parvenir à un cadre partagé permettant de mieux coordonner les interventions sur les chantiers et d'éviter les situations d'incompréhension entre les différents acteurs. Ces échanges ne sont pas toujours simples, car les intérêts et les pratiques des différentes professions peuvent parfois diverger. Mais ils témoignent de la volonté de la filière de progresser vers davantage de coopération et de clarté dans les règles qui encadrent les opérations de levage.

SÉCURITÉ ET RÉGLEMENTATION AU CŒUR DES ENJEUX

La sécurité constitue un autre axe central des travaux de la commission. Plusieurs sujets réglementaires font actuellement l'objet de discussions avec les autorités et les organismes spécialisés. L'un d'entre eux concerne l'application de l'arrêté du 1^{er} mars 2004 relatif à la remise en service des grues après certaines réparations importantes. Selon l'interprétation actuelle de ce texte, lorsqu'un organe essentiel d'une grue est remplacé ou fait l'objet d'une réparation importante, une procédure complète de remise en service doit être réalisée par un organisme habilité. Cette opération implique un contrôle précis du matériel afin de garantir sa conformité et sa sécurité d'utilisation. La difficulté réside toutefois dans la définition même de ce que recouvre la notion « d'organe essentiel ». Selon les fabricants et les exploitants, cette notion peut être interprétée de manière différente, ce qui crée des incertitudes dans l'application de la réglementation. « L'enjeu est de parvenir à une position commune pour faciliter le dialogue avec les pouvoirs publics et clarifier les pratiques », souligne Jean-Philippe Valente.

Dans ce contexte, la CPMDG a renforcé ses échanges avec plusieurs institutions, notamment l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS) et la Direction générale du travail (DGT). La commission participe désormais à plusieurs groupes de travail nationaux consacrés à la prévention des risques et à l'évolution de la réglementation. Cette participation constitue une avancée importante

pour la filière, qui bénéficie aujourd'hui d'une visibilité accrue auprès des instances publiques. « Nous sommes désormais davantage consultés par les organismes institutionnels et nous participons aux discussions techniques. Cela permet à la profession de faire entendre sa voix », observe Jean-Philippe Valente.

Par ailleurs, la commission contribue à la mise à jour du guide de prévention de l'INRS consacré à la gestion des zones d'interférence entre grues sur les chantiers. Ces dispositifs anticollision, considérés comme des composants de sécurité, font l'objet d'exigences réglementaires strictes et devront répondre aux nouvelles normes qui entreront en vigueur avec le futur règlement machines prévu pour 2027. Ces travaux illustrent la volonté des professionnels du secteur de renforcer la sécurité des opérations tout en adaptant les pratiques aux évolutions technologiques et réglementaires.

UN MARCHÉ ENCORE FRAGILISÉ

Sur le plan économique, le marché des grues à tour reste fortement impacté par la crise du secteur de la construction. En 2024, l'activité (location / vente) enregistrait un recul compris entre -10 % et -11 % par rapport à 2023. « Après avoir touché le fond de la piscine, le marché ne baisse plus et ne peut que remonter », résumait alors Philippe Cohet, président de DLR. Si les premiers mois de l'année 2026 laissent entrevoir une relative stabilisation, la conjoncture demeure particulièrement difficile pour les acteurs de la grue à tour. Le déséquilibre persistant entre l'offre et la demande maintient les prix à des niveaux très bas, accentuant la pression sur les marges et intensifiant la concurrence. Les entreprises doivent en outre faire face à des problématiques de recouvrement toujours présentes, marquées par des retards de paiement et une multiplication des défaillances chez certains clients. Dans ce contexte tendu, quelques signaux plus encourageants apparaissent néanmoins, avec une légère reprise de la demande sur l'achat de matériel. La situation reste toutefois contrastée selon les régions, confirmant un marché encore fragile et incertain. ■



Les lauréats 2025

Suite au succès des premières éditions des Trophées Grues à Tour, la CPMDG, de la Fédération DLR, a proposé, en 2025, une 7^{ème} édition ! Ce concours, gratuit et ouvert à tous, met en lumière les professionnels talentueux et leurs actions réalisées au cours de l'année dans le secteur des grues à tour. Les lauréats ont été récompensés, le 25 novembre 2025, à l'occasion d'une grande soirée « Faite de la Grue à Tour », à Paris. Nous remercions les monteuses, dépanneuses, fabricants, conducteurs... qui ont participé à cette édition 2025.

LE MONTAGE GME DE L'ANNÉE

Lauréat : MANITOWOC

L'intervention a consisté au montage par hélicoptère Super Puma (SAF) d'une grue topless Potain MDT 219 J10 sur le site des Grands Montets à Chamonix (74).

LE MOT DU JURY : « Le jury félicite l'équipe MANITOWOC pour ce chantier à la fois très complexe et exigeant. La rapidité, la précision et la coordination dont elle a fait preuve ont été exemplaires, tout comme la confiance entre les opérateurs. Les conditions météorologiques difficiles et l'environnement montagneux ont été parfaitement gérés, et l'adaptation aux contraintes du site a nécessité l'utilisation de machines différentes et spécialisées. »

LE MONTAGE GMA DE L'ANNÉE

Lauréat : VALENTE GRUE ASSISTANCE

L'intervention a consisté au transport et au montage d'une grue IGO 50 (flèche 28 m, hauteur sous crochet 22,30 m) sur le site de la Gare G2 Amont – Aiguille Percée à Tignes (73).

LE MOT DU JURY : « Le jury tient à saluer un montage remarquable, réalisé avec une préparation et une coordination parfaitement maîtrisées. L'utilisation d'un tombereau articulé pour la traction témoigne d'une adaptation efficace aux contraintes du terrain. Malgré une météo difficile, un sol boueux et l'intervention en altitude, Valente Grue Assistance a assuré un transport minutieux et une mise en place irréprochable de la grue. »

L'INNOVATION TECHNIQUE DE L'ANNÉE

Lauréat : CAD.42

Commercialisée depuis 2024, la grue connectée à l'IA transforme la grue en un véritable scanner intelligent du chantier. Son objectif : optimiser la gestion des opérations en augmentant la productivité, en contrôlant les flux entrants et sortants, et en réduisant les risques pour l'ensemble des intervenants. Elle intègre également un système d'anticollision entre grues à tour et grues mobiles. Cette innovation repose sur plusieurs technologies avancées : des systèmes d'IA capables de prévenir et réduire les risques d'accident ;



une caméra intelligente dotée d'un zoom x26, d'une vision nocturne, et d'un système de désembuage automatique ; des alertes en temps réel pour éviter les collisions et incidents sur le chantier.

LE MOT DU JURY : « Le jury salue cette innovation portée par CAD.42 qui transforme la grue en un outil intelligent et connecté, parfaitement adapté aux chantiers d'envergure de type Gros Œuvre. La solution permet d'optimiser la rentabilité et de renforcer la sécurité grâce à des alertes en temps réel et à la détection des collisions, tout en assurant une interconnexion fluide avec les flux du chantier. »

LE CHANTIER DE L'ANNÉE

Lauréat : LIEBHERR

Le projet KI, situé au cœur de Lyon Part-Dieu (69), vise la construction de commerces, de bureaux et de logements intégrant des espaces extérieurs partagés et végétalisés. Le chantier s'étend sur une durée d'un an.

LE MOT DU JURY : « Le jury félicite la qualité de ce chantier remarquable, mené par LIEBHERR sur un site avec des contraintes importantes, notamment de silence en centre-ville et une forte exigüité. Le dossier présenté est complet et précis, et l'utilisation d'un système anticollision sur les quatre grues témoigne d'une gestion rigoureuse et sécurisée des opérations. Une réalisation exemplaire sur un site complexe. »

LE COUP DE CŒUR INNOVATION DU JURY

Lauréat : LIEBHERR

Commercialisés depuis le 1^{er} janvier 2025, les systèmes d'assistance intelligents améliorent fortement l'efficacité et la sécurité du travail des grutiers grâce à des mouvements simultanés, précis et partiellement autonomes. Basés sur l'automate Liebherr Control 5 et le Tower Crane Operating System 2, ils traitent instantanément les données d'assistance. Équipés de capteurs inertiels IMU enregistrant les mouvements de la grue, ils renforcent la sécurité sur site. Les fonctions Sway Control & Plus, Guided Hook, Vertical Line Finder et Positioning Pilot facilitent les manœuvres, optimisent le positionnement du crochet et favorisent la prévention des accidents.

Hygiène et inclusion : la filière se mobilise

Guides professionnels, charte de bonnes pratiques, outils de calcul supplémentaires : la filière des sanitaires mobiles se dote progressivement de nouveaux repères. À l'initiative de la commission Sanitaires et unités mobiles (SUM) de DLR, plusieurs actions visent à améliorer les conditions d'hygiène sur les chantiers tout en valorisant un service essentiel au bon fonctionnement des travaux.



Hervé Montagne –
président de la
commission SUM

Dans un contexte où les conditions de travail sur les chantiers font l'objet d'une attention croissante, la profession des sanitaires mobiles poursuit ses efforts pour structurer ses pratiques et renforcer la qualité des services proposés. Depuis plusieurs années, la commission SUM de DLR multiplie les initiatives pour accompagner les entreprises

du secteur. Parmi les avancées récentes figure la publication d'un guide consacré à l'hygiène et aux normes relatives aux toilettes sèches. Diffusé l'an dernier, ce document est désormais largement consulté par les professionnels et constitue une référence pour les entreprises qui souhaitent mettre en place ce type d'équipement dans le respect de la réglementation et des bonnes pratiques. « *Ce guide est aujourd'hui utilisé par l'ensemble de nos adhérents sur les chantiers* », explique **Hervé Montagne**, président de la commission SUM. Au-delà de cet outil, la profession travaille désormais à l'élaboration d'une charte de bonnes pratiques destinée à formaliser les exigences communes du secteur. Celle-ci précisera notamment les obligations liées à la maintenance et à l'entretien des installations, comme la vidange hebdomadaire systématique des équipements, la traçabilité des opérations réalisées ou encore les procédures à respecter lors des interventions sur site. « *Cette charte est nécessaire car trop d'acteurs ne proposent pas ou n'assurent pas la vidange et la désinfection hebdomadaires et cela dégrade l'image de la profession* », développe Hervé Montagne. Elle concernera toutes les cabines autonomes et non pas uniquement les toilettes sèches. L'objectif est de garantir un niveau d'hygiène homogène sur l'ensemble du territoire et de renforcer la crédibilité de la filière auprès des maîtres d'ouvrage et des entreprises de construction.

DES SANITAIRES AU SERVICE DE L'INCLUSION

L'évolution des usages sur les chantiers constitue un autre sujet majeur pour la profession. Avec la féminisation

progressive des métiers du bâtiment et des travaux publics, la question de l'inclusion devient de plus en plus centrale dans l'organisation des bases vie. « *Nous constatons une augmentation de la demande pour des sanitaires séparés, notamment pour les femmes. Les entreprises de travaux publics sont aujourd'hui beaucoup plus sensibles à cette question* », observe Hervé Montagne. Cette évolution reflète une transformation plus large du secteur. Si certaines infrastructures collectives peuvent encore être partagées, comme les salles de réunion ou certains espaces communs, la séparation des sanitaires et des douches est désormais une nécessité dans de nombreux chantiers. Pour les entreprises, il s'agit d'un levier simple et peu coûteux pour améliorer les conditions de travail et favoriser l'attractivité des métiers du bâtiment auprès des femmes et des jeunes.

La question de l'accessibilité progresse également. Sur les événements, la demande pour les sanitaires accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR) est en forte hausse. Aujourd'hui, le ratio atteint environ une cabine PMR pour dix sanitaires installés, ce qui témoigne d'une meilleure prise en compte des enjeux d'inclusion lors de l'organisation des manifestations publiques.

LES BONNES PRATIQUES PROMUES SUR LES CHANTIERS

Afin de mieux faire connaître ces évolutions et promouvoir les bonnes pratiques du secteur, la commission SUM a récemment lancé un groupe de travail dédié à la communication, baptisé SANICOM. Son objectif est de valoriser le rôle des sanitaires mobiles sur les chantiers et de rappeler les obligations réglementaires qui s'imposent aux entreprises. Cette démarche s'appuie notamment sur les recommandations de l'Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics (OPPBTP) et sur les différents guides professionnels élaborés ces dernières années. Elle vise également à sensibiliser les acteurs du bâtiment aux bénéfices concrets d'une bonne organisation des installations sanitaires. « *Au-delà du respect des personnes, disposer de sanitaires à proximité immédiate du chantier évite les pertes de temps liées aux déplacements des équipes* », souligne Hervé Montagne. Dans la même logique, la présence de points d'eau sur les chantiers tend à se généraliser. Qu'ils soient raccordés au réseau ou autonomes, ces équipements jouent un



rôle essentiel dans l'amélioration de l'hygiène et dans la prévention des risques sanitaires.

UN MARCHÉ QUI CONTINUE DE PROGRESSER

Sur le plan économique, la filière des sanitaires mobiles reste globalement dynamique. En 2025, la croissance du marché est estimée entre + 2 % et + 8 %, malgré un contexte économique encore incertain dans le secteur de la construction. Cette progression repose notamment sur la montée en puissance des exigences réglementaires et sur une meilleure prise en compte des conditions de travail sur les chantiers. Certaines activités ont toutefois été plus fragilisées. Le segment des festivals et des événements a connu une année plus difficile, marquée à la fois par une baisse de fréquentation et par une réduction des budgets des organisateurs. Dans ce contexte, la profession s'attache à renforcer l'organisation économique de la filière. Un indice d'évolution de coût de revient spécifique au secteur devrait ainsi voir le jour en 2026. Publié deux fois par an, il offrira une vision plus fidèle de l'évolution des coûts supportés par les entreprises de sanitaires mobiles. Contrairement à la location de matériels traditionnelle, cette activité repose en effet sur une forte composante de services : vidange, nettoyage et réapprovisionnement régulier en consommables, généralement assurés chaque semaine. Ces interventions génèrent des besoins importants en déplacements et en main-d'œuvre, avec des coûts d'exploitation sensiblement plus élevés que ceux d'une simple mise à disposition de matériel. Malgré la fragmentation du secteur, les entreprises membres de la commission SUM représentent aujourd'hui entre 70 et 75 % du marché national. Cette forte représentativité constitue un atout pour porter la voix de la profession et défendre ses intérêts auprès des pouvoirs publics. Les acteurs du secteur restent par ailleurs attentifs aux évolutions du marché de la construction.

10 Brandreport - DLR UN SUPPLÉMENT THÉMATIQUE DE SMART MEDIA #smarttopic

Sanitaires mobiles : améliorer l'hygiène et le bien-être sur les chantiers

Selon une étude de la Caisse nationale d'assurance maladie de 2022, 25% des chantiers ne disposent pas de base-vie individuelle (et qui soit entretenue quotidiennement), 70% des chantiers de maisons individuelles n'ont pas de toilettes, et 25% ne disposent pas d'eau courante. Face à cet enjeu de santé et de dignité, la commission Sanitaires et unités mobiles (SUM) de la Fédération DLR œuvre à améliorer ces installations pour garantir le bien-être des collaborateurs travaillant sur les chantiers. Alice Lemaire, experte de ces sujets, est membre de la délégation « Communication » de la commission SUM, explique dans cette interview en quoi ils sont essentiels pour le secteur du BTP.

Alice Lemaire
Membre de la délégation « Communication » de la commission SUM

Alice Lemaire, quels sont les principaux objectifs de la commission SUM ?
L'accès aux sanitaires nous concerne tous, chaque jour. Pourtant, le sujet reste tabou. La démarche de la commission SUM est donc de faire connaître les métiers des sanitaires et unités mobiles, tout en fédérant les acteurs du secteur.

La commission a aussi pour but d'harmoniser les standards de qualité. L'installation de toilettes mobiles apporte confort et bien-être aux utilisateurs, à la condition qu'il y ait des services associés qui y soient associés, ce que prévoit la norme EN 16194.

Par ses nombreuses obligations, la norme encadre le métier. C'est pourquoi la commission SUM veille à sa reconnaissance et à son application, tant par ses partenaires que par ses clients. En outre, la commission travaille à l'élaboration d'un label Hygiène qui a pour objectif de faciliter l'application de la norme.

Quelles sont les problématiques liées à l'absence de sanitaires mobiles sur les chantiers ?
Se retirer d'aller aux toilettes trop longtemps est mauvais pour la santé. De plus, l'absence de lavabos favorise la propagation des microbes.

Il existe également des risques sécuritaires liés au déplacement des personnes : plus les toilettes sont éloignées, plus les risques d'accidents augmentent. La norme précise qu'une toilette doit se trouver à 80 mètres du poste de travail.

Au-delà des risques pour les personnes, le manque de sanitaires pose aussi des questions d'inclusion. Aujourd'hui, le nombre de femmes travaillant sur des chantiers est en augmentation, même s'il reste encore faible. Le Code du travail impose la non-mixité des sanitaires et des vestiaires, ce qui suppose la mise à disposition d'installations adaptées et en nombre suffisant pour garantir des conditions de travail dignes, respectueuses et conformes à la réglementation.

Enfin, l'impact des mauvaises conditions sanitaires sur l'attractivité des métiers du BTP n'est pas à négliger. Face à la pénurie de main d'œuvre, il est essentiel d'améliorer l'hygiène sur les chantiers afin d'attirer les jeunes et les femmes.

Selon vous, à quoi devrait ressembler un chantier exemplaire en matière d'hygiène ?
Un chantier exemplaire est un chantier qui respecte la norme. Celle-ci prévoit une toilette pour sept travailleurs, et une deuxième dès le premier personnel féminin. Elle réclame également la présence de lavabos, de cabines de douche si les travaux sont salissants, et un entretien complet et hebdomadaire des installations, incluant une vidange.

Longtemps, les toilettes mobiles étaient synonymes de saletés et de mauvaises odeurs. Cependant, elles peuvent présenter des conditions d'hygiène identiques à celles des toilettes de bureaux, voire meilleures. La pandémie de COVID-19 a ainsi mis en lumière les avantages des douches et toilettes mobiles, qui étaient alors présentées comme des solutions saines de propreté et de proximité. En effet, grâce aux services de nettoyage inclus dans les sanitaires mobiles, on s'est rendu compte qu'ils étaient souvent plus propres et mieux entretenus que les autres toilettes.

Quel message souhaitez-vous faire passer aux professionnels du secteur à travers cette prise de parole ?
Nous invitons tous les professionnels du secteur à respecter la norme EN 16194, clé d'une prestation de qualité et du bien-être des usagers. Nous voulons aussi appeler ceux qui ne l'ont pas encore fait à nous rejoindre au sein de la commission SUM, afin de continuer à promouvoir des installations sécurisées et conformes sur tous les chantiers.

Interview Léa Stocky

DLR DLR
LA FÉDÉRATION DES MÉTIERS DU BTP

Plusieurs mesures envisagées dans les prochaines lois de finances, notamment concernant le statut du bailleur social privé, pourraient contribuer à relancer l'activité du logement. Si ces perspectives se confirment, elles auraient un impact positif sur l'ensemble de la filière des sanitaires mobiles dans les années à venir. ■



Bâtiment modulaire : vers un standard unique

Depuis deux décennies, l'ACIM fédère les acteurs de la construction modulaire. Syndicat partenaire de DLR, le Syndicat des Acteurs de la Construction Industrialisée et Modulaire poursuit son travail de structuration de la filière, tout en se mobilisant sur plusieurs enjeux majeurs : la normalisation européenne, la concurrence internationale et la reconnaissance réglementaire du bâtiment modulaire.



Éric Aurenche – ancien président de l'ACIM (2018-2026)



Christophe Cougnaud – nouveau président

Créé il y a près de 20 ans, l'ACIM représente aujourd'hui les entreprises spécialisées dans la construction modulaire, qu'il s'agisse de location ou de vente de bâtiments. Une double activité fait la singularité de cette filière, à mi-chemin entre l'industrie et le bâtiment. « *Le modulaire se situe entre le produit et l'ouvrage* », résume **Éric Aurenche**, président de l'ACIM durant huit ans jusqu'au début 2026. L'intégration du syndicat au sein de DLR a en outre constitué un tournant pour la profession. « *Nous étions un petit syndicat et, depuis que nous avons rejoint DLR, nous avons gagné une dimension nationale, notamment sur les aspects techniques et juridiques* », explique Éric Aurenche. Ce rapprochement a permis à la filière de bénéficier d'un accompagnement plus structuré tout en conservant ses spécificités. Car le modulaire ne se limite pas à la location de bases dédiées à la vie de chantier : il englobe également des bâtiments définitifs utilisés par exemple dans l'enseignement, le tertiaire ou encore l'hôtellerie.

UNE FILIÈRE FACE AUX DÉFIS INTERNATIONAUX

Au-delà des enjeux nationaux, la construction modulaire se trouve aujourd'hui confrontée à une concurrence internationale croissante. Parmi les préoccupations majeures de la profession figure notamment la montée en puissance des fabricants chinois, dont les stratégies de standardisation et les prix très compétitifs suscitent de nombreuses interrogations. « *Certains n'y croient pas encore, mais lorsque l'on observe ce qui s'est passé dans d'autres secteurs industriels, comme les panneaux*

solaires ou l'automobile, la question n'est pas de savoir si la vague arrivera, mais quand elle déferlera », estime Éric Aurenche.

Face à cette situation, les acteurs européens du modulaire cherchent à s'organiser collectivement. Un nouveau syndicat européen de la construction industrialisée, baptisé IC-Europe (Industrialised Construction – Europe), doit ainsi voir le jour afin de renforcer la coopération entre plusieurs pays de l'UE. L'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne, l'Irlande, l'Italie, la Suède et la France font partie des premiers pays dont les professionnels se sont impliqués dans cette initiative. L'objectif est double : défendre les standards européens face aux importations massives et harmoniser les règles du marché. Cette démarche constitue également une réponse à l'influence croissante de certaines organisations internationales, notamment américaines, qui cherchent à configurer le marché mondial du modulaire autour de leurs propres standards.

STRUCTURER LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Parallèlement à ces enjeux économiques, la profession poursuit un important travail de clarification réglementaire. L'un des principaux sujets concerne la définition même du bâtiment modulaire : s'agit-il d'un produit industriel ou d'un ouvrage de construction ? Cette distinction, en apparence théorique, a en réalité des conséquences très



6^{ème} Colloque de l'ACIM (19/06/2025)

concrètes en matière de normes, d'assurances et de responsabilités. Pour répondre à ces questions, l'ACIM travaille depuis plusieurs années à la mise en place de règles professionnelles spécifiques au secteur. L'objectif est de démontrer que ces constructions répondent pleinement aux exigences du bâtiment tout en bénéficiant des avantages de la préfabrication industrielle. À terme, la profession souhaite également faire évoluer ces référentiels vers l'élaboration de documents techniques unifiés (DTU), qui permettraient de faire passer la construction modulaire du statut de « technique non courante » à celui de « technique courante ». Une étape décisive pour faciliter l'accès aux assurances et sécuriser les projets.

UN TRAVAIL ÉTENDU AUX ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX

Cette structuration réglementaire passe également par une participation active aux débats sur la réglementation environnementale du bâtiment pour la flotte locative. Lors de l'élaboration de la réglementation environnementale des bâtiments neufs, dite RE2020, la profession s'est fortement mobilisée pour que les spécificités du modulaire soient prises en compte. Initialement, la réglementation prévoyait des seuils distincts selon les usages (logement, scolaire, tertiaire) avec des calendriers d'application progressifs. « Mais pour les modules en location, cette logique se révèle parfois difficile à appliquer : lorsqu'un module est fabriqué, son usage final n'est pas toujours connu à l'avance », explique Éric Aurenche. Un bâtiment peut par exemple être utilisé successivement comme école, bureau ou hébergement. Face à cette réalité, l'ACIM a défendu l'idée d'un module capable de répondre à un standard unique, compatible avec différents usages. Pour étayer cette position, la profession a conduit plusieurs études visant à démontrer

la pertinence environnementale de cette approche. « Nous avons produit des analyses montrant qu'un module conçu selon un standard commun pouvait être plus efficace sur le plan environnemental que des seuils différents selon les usages », explique Éric Aurenche. Ces travaux ont été transmis aux pouvoirs publics, qui doivent désormais se prononcer sur les adaptations possibles de la réglementation. Au-delà de la seule RE2020, ce travail de normalisation vise à inscrire durablement la construction modulaire dans le paysage réglementaire du bâtiment. En clarifiant les règles et en renforçant la reconnaissance technique du secteur, la profession espère lever plusieurs freins qui limitent encore le développement du modulaire en France.

DIALOGUER AVEC LES ACTEURS DU BÂTIMENT

Dans cette perspective, le dialogue avec les autres acteurs du secteur constitue un enjeu majeur. L'ACIM multiplie ainsi les échanges avec les institutions du bâtiment, mais aussi avec les architectes. Un rapprochement a notamment été engagé avec l'Union nationale des syndicats français d'architectes (UNSAF), qui a invité l'association à intervenir lors de son colloque annuel 2025 à Angers. Cette collaboration marque une évolution importante dans les relations entre les deux professions. « L'objectif est de pouvoir dialoguer de manière constructive avec les architectes, dans un climat dépassionné et de confiance », explique Éric Aurenche. À l'heure où il vient de transmettre la présidence de l'ACIM à Christophe Cougnaud, dirigeant de l'entreprise emblématique du secteur, Éric Aurenche se montre confiant dans l'avenir de la filière. Entre innovation industrielle, exigences environnementales et nouvelles formes de construction, le modulaire apparaît aujourd'hui comme l'une des réponses possibles aux défis contemporains du bâtiment. ■



Une nouvelle présidence pour relever les défis de l'artisanat rural

Sous la nouvelle présidence de Florent Morin, la Fédération nationale des artisans ruraux (FNAR) amorce un nouveau cycle, à la fois dans la continuité des actions engagées et dans une volonté affirmée de modernisation. Entre pression économique, mutations technologiques et enjeux de recrutement, la fédération entend défendre une vision ambitieuse des métiers artisanaux ruraux, tout en renforçant son rôle d'accompagnement auprès des professionnels.



Dès sa prise de fonction, **Florent Morin** fixe une ligne précise : placer les entreprises artisanales rurales au cœur de l'action de la FNAR. Des structures souvent implantées dans des territoires éloignés des centres urbains, mais dont le rôle demeure essentiel pour la vie économique et agricole du pays. « Ma priorité est claire : défendre et valoriser les entreprises artisanales rurales qui assurent un service indispensable à la vie économique et agricole de nos territoires », affirme-t-il. Dans ces zones, la proximité, la réactivité et la technicité des interventions constituent des atouts majeurs. Face à des réalités de terrain parfois peu prises en compte, la FNAR souhaite renforcer sa capacité de représentation auprès des pouvoirs publics et de conseil aux adhérents. L'objectif : faire entendre les problématiques spécifiques des artisans, qu'il s'agisse des difficultés de recrutement, de la surcharge réglementaire ou encore de la hausse des coûts

d'exploitation. En filigrane, c'est la défense d'un modèle d'entreprise à taille humaine qui se dessine, reposant sur un équilibre fragile entre exigences économiques et engagement de proximité.

RÉGLEMENTATION ET PRESSION ÉCONOMIQUE : UN ÉQUILIBRE À TROUVER

Dans un contexte de transformations rapides, la FNAR se positionne comme un acteur vigilant face aux évolutions réglementaires. Si la fédération ne s'oppose pas aux avancées en matière de sécurité ou d'environnement, elle plaide pour une approche pragmatique. « Nous ne sommes bien évidemment pas opposés aux évolutions réglementaires. En revanche, nous demandons que les réalités des petites entreprises rurales soient prises en compte », souligne Florent Morin. Pour les artisans, l'enjeu est de taille. Les obligations administratives et techniques, de plus en plus nombreuses, pèsent lourdement sur des structures disposant de peu de ressources internes. À cela s'ajoute un contexte économique tendu : hausse des coûts de l'énergie, des déplacements, des pièces détachées et des consommables. Ces contraintes impactent directement la rentabilité des entreprises, d'autant que leurs clients, eux-mêmes confrontés à



La FNAR à la Finale nationale des WorldSkills France au Parc Chanot de Marseille (octobre 2025)



des tensions économiques, tendent à différer leurs investissements. Les artisans doivent ainsi maintenir un haut niveau de service tout en absorbant une pression financière accrue. Autre sujet stratégique : le droit à la réparation et l'accès aux données des équipements. « *Les artisans indépendants doivent pouvoir continuer à intervenir efficacement sur les matériels de leurs clients* », insiste le président, dans un environnement où les technologies embarquées complexifient les interventions.

RECRUTEMENT, TECHNOLOGIE ET TERRITOIRES : LES DÉFIS MAJEURS

Au-delà du contexte conjoncturel, la profession fait face à des défis structurels. Le premier est humain : attirer de nouveaux talents et assurer la transmission des compétences. « *Beaucoup d'entreprises peinent à trouver des jeunes qualifiés alors même que les besoins sont importants* », constate Florent Morin. Un paradoxe pour des métiers exigeants techniquement, mais encore trop peu visibles auprès des jeunes générations. Le second défi est technologique. Les matériels agricoles et d'espaces verts intègrent désormais des systèmes électroniques et numériques avancés, obligeant les artisans à investir continuellement dans la formation et les outils de diagnostic. Enfin, l'enjeu territorial reste central. Maintenir un maillage dense d'entreprises artisanales en milieu rural conditionne la capacité du secteur à répondre aux besoins du monde agricole. « *Sans artisans ruraux, c'est toute une partie du service indispensable au monde agricole qui risque de disparaître* », alerte le président.

UNE FEUILLE DE ROUTE AXÉE SUR LA VISIBILITÉ ET L'ACCOMPAGNEMENT

Pour répondre à ces enjeux, la FNAR structure son action autour de priorités concrètes. À court terme, il s'agit de renforcer sa visibilité et sa représentativité, notamment en développant le nombre d'adhérents et en consolidant sa place dans les échanges avec les institutions. La Fédération entend également intensifier les échanges entre professionnels, afin de favoriser le partage d'expériences et de bonnes pratiques. Enfin, l'accompagnement des adhérents constitue un autre axe majeur. Face à la complexité croissante des réglementations et des évolutions techniques, les entreprises expriment un besoin fort d'informations claires et opérationnelles. « *La FNAR doit être un véritable*



Rendez-vous annuel de la maréchalerie – Saint-Éloi 2025

relais d'information, d'accompagnement et de défense », explique Florent Morin, rappelant que les dirigeants de petites structures cumulent souvent plusieurs fonctions. Enfin, la question de l'attractivité des métiers reste au cœur des préoccupations. La FNAR souhaite renforcer les liens avec les établissements de formation et les acteurs de l'orientation, afin de mieux faire connaître ces professions. « *Ce sont des métiers techniques, utiles, modernes et indispensables au fonctionnement du monde agricole et rural* », insiste-t-il.

VERS UNE FNAR RENFORCÉE ET PLUS VISIBLE

Avec cette nouvelle présidence, la FNAR entend poursuivre son rôle de structuration et de défense de la profession, tout en s'adaptant aux mutations profondes du secteur. Entre modernisation des pratiques, valorisation des savoir-faire et accompagnement des entreprises, la Fédération se positionne comme un acteur clé de l'avenir de l'artisanat rural. « *Je souhaite que la FNAR gagne en visibilité et en représentativité. Nous voulons également obtenir des avancées concrètes sur les sujets liés à la formation, au recrutement et à l'accès aux outils techniques nécessaires à la réparation des matériels modernes* », conclut Florent Morin. Dans un environnement en constante évolution, la Fédération devra continuer à conjuguer proximité, expertise et capacité d'adaptation pour accompagner durablement les artisans ruraux. ■



Assemblée générale de la FNAR le 7 novembre 2025

Réglementation, délais, attractivité : le levage face à une nouvelle équation

Le secteur du levage traverse une période charnière. Entre inflation réglementaire, tensions sur les délais administratifs, mutation des attentes clients, transition énergétique et évolution des compétences, les entreprises de levage doivent composer avec un environnement toujours plus complexe.



Xavier Charpentreau,
président de l'UFL

« **N**ous passons énormément de temps à construire nos interventions »,

constate Xavier Charpentreau, nouveau président de l'Union Française du Levage (UFL). Élu en 2026, l'ancien trésorier de l'UFL entend poursuivre le travail engagé par le syndicat tout en recentrant les

priorités autour de problématiques très opérationnelles : sécurisation des convois exceptionnels, harmonisation administrative, professionnalisation des métiers et adaptation des matériels aux nouveaux usages. Dans un secteur où la technicité des opérations ne cesse de croître, la question n'est plus seulement celle de la rentabilité, mais aussi celle de la capacité des entreprises à absorber des exigences toujours plus nombreuses sans perdre en compétitivité.

DES EXIGENCES TOUJOURS PLUS FORTES SUR LES CHANTIERS

Le premier constat dressé par Xavier Charpentreau concerne l'évolution profonde des relations entre les entreprises de levage et leurs clients. Depuis la crise sanitaire, le secteur observe une transformation rapide des modes de fonctionnement et des niveaux d'exigence. « Aujourd'hui, tout se fait dans l'urgence et à la dernière minute », observe le président de l'UFL. Selon lui, cette évolution s'explique autant par les difficultés d'organisation des donneurs d'ordre que par le renouvellement générationnel au sein des entreprises clientes. « Beaucoup de départs en retraite ont été remplacés par des profils plus jeunes qui doivent acquérir de l'expérience. Les méthodes de travail changent également. »

Cette transformation se traduit concrètement par une perte de fluidité dans les échanges et une multiplication des procédures. « Auparavant, certains projets pouvaient encore se régler autour d'un échange direct et d'une poignée de main. Aujourd'hui, tout doit être cadré, documenté et validé », résume-t-il.

Le phénomène s'accompagne d'une inflation réglementaire particulièrement forte sur les opérations de levage. Plans de prévention, analyses de risques, procédures sécurité, vérifications documentaires, études techniques et plans de levage : les exigences augmentent à tous les niveaux.

« Ces exigences sont légitimes car elles répondent à de véritables enjeux de sécurité, mais elles mobilisent énormément de ressources humaines et administratives. » Dans les faits, la préparation d'une opération de levage nécessite aujourd'hui un travail d'anticipation beaucoup plus important que par le passé. Les entreprises doivent produire des dossiers techniques détaillés, coordonner plusieurs intervenants et répondre à des cahiers des charges de plus en plus complexes. « La professionnalisation du secteur continue de s'accélérer, souligne le président de l'UFL. Nos métiers deviennent de plus en plus techniques, encadrés et exigeants. »



Assemblée générale de l'UFL (mars 2026)



Conseil d'administration d'octobre 2025 à l'Usine Michelin de Blanzay

DES TENSIONS D'ORDRE ADMINISTRATIF

Les convois exceptionnels (surtout les grues de troisième catégorie), dépassant les 72 tonnes de Poids total roulant (PTR), sont aujourd'hui confrontés à de lourds blocages administratifs. Les délais d'autorisation de circulation, parfois de cinq à sept mois, deviennent incompatibles avec les impératifs des chantiers et entraînent des pertes de marchés. L'UFL dénonce également les dysfonctionnements du système « Mon Transport Exceptionnel », les disparités de traitement entre territoires ainsi que la fermeture de certains axes routiers, obligeant parfois les convois à effectuer d'importants détours. Pour la profession, ces contraintes fragilisent directement la compétitivité des entreprises françaises et ralentissent des projets industriels, énergétiques ou d'infrastructures stratégiques.

Au-delà des délais administratifs, les entreprises de levage et de transport exceptionnel dénoncent aussi l'inflation des études techniques imposées pour le franchissement des ouvrages d'art. Certaines analyses seraient demandées de manière répétitive, même sur des itinéraires déjà validés précédemment, générant des coûts croissants et des pratiques jugées opaques. L'UFL, qui travaille avec la Fédération nationale des transporteurs routiers (FNTR) sur ce dossier, réclame une harmonisation nationale des procédures afin de limiter les écarts entre territoires et de rééquilibrer les relations avec les gestionnaires d'infrastructures.

RENTABILITÉ : LE COÛT RÉEL DU LEVAGE AU CŒUR DES ENJEUX

Dans ce contexte de complexification générale, la question de la rentabilité devient centrale pour les entreprises de levage. Depuis plusieurs années, l'UFL poursuit ainsi son travail autour de l'indice du coût de revient du secteur. Actualisé chaque trimestre, cet indicateur permet aux professionnels (adhérents ou non, ainsi que les clients) de suivre l'évolution réelle des charges d'exploitation. « Cet outil donne une tendance fiable de l'évolution des coûts de notre métier, explique Xavier Charpentreau. Nous travaillons désormais sur la pertinence de certains paramètres et sur l'amélioration continue de l'indice. »



UFL aux JDL EXPO de 2025

L'objectif est double : permettre aux entreprises d'ajuster leurs politiques tarifaires mais aussi sensibiliser les clients à l'évolution réelle des coûts d'exploitation. Car les charges continuent d'augmenter fortement : carburants, assurances, maintenance, pneumatiques, énergie, salaires ou encore coûts administratifs pèsent directement sur les marges des entreprises. Dans le même temps, la concurrence reste forte et certains clients continuent de privilégier les offres les moins-disantes. La profession cherche donc à éviter une dégradation durable de la rentabilité des entreprises, au risque de fragiliser l'ensemble de la filière.

OPTIMISER LES FLOTTES POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ

Face à ces tensions économiques, les entreprises cherchent désormais à optimiser beaucoup plus finement l'exploitation de leurs grues mobiles. Le sujet de la télématique et des outils numériques revient aujourd'hui régulièrement dans les réflexions du secteur. « Beaucoup d'adhérents utilisent désormais des systèmes GPS pour suivre précisément l'activité des grues », explique Xavier Charpentreau. Ces outils permettent notamment de

localiser les matériels, d'analyser les consommations de carburant, de suivre l'usure des pneumatiques, d'observer les comportements de conduite ou encore de vérifier le temps réel de travail des machines. L'objectif est simple : améliorer le taux d'utilisation des grues et limiter les immobilisations inutiles. « Une grue qui ne travaille pas coûte extrêmement cher », rappelle le président de l'UFL. Ces technologies permettent également d'optimiser les plannings, de fluidifier les échanges avec les conducteurs et d'améliorer la maintenance préventive des équipements. Certaines entreprises vont même plus loin en exploitant les données de conduite pour ajuster leurs stratégies d'exploitation ou anticiper certaines dépenses d'entretien. Toutefois, toutes les structures n'avancent pas au même rythme. Les investissements nécessaires restent importants et certaines PME hésitent encore à déployer massivement ces solutions numériques.

QUELLES GRUES POUR LE MARCHÉ DE DEMAIN ?

Autre enjeu majeur : l'évolution des matériels eux-mêmes. Le secteur du levage s'interroge aujourd'hui sur les futures gammes de grues capables de répondre aux nouvelles contraintes environnementales et opérationnelles. « Nous cherchons à comprendre comment va évoluer le marché », explique Xavier Charpentreau. Les constructeurs travaillent désormais sur plusieurs pistes : grues hybrides, modèles tout électrique, optimisation énergétique des équipements ainsi que réduction des consommations. Mais toutes les technologies ne sont pas encore adaptées à l'ensemble des usages du secteur. « Certaines solutions fonctionnent bien sur certaines gammes mais restent encore compliquées sur d'autres », précise-t-il. Les entreprises doivent donc arbitrer entre innovation technologique, contraintes économiques et besoins réels des chantiers. Les bureaux d'études prennent d'ailleurs une place croissante dans cette évolution. Ce sont eux qui déterminent désormais les types de matériels adaptés selon les configurations de chantier, les puissances nécessaires ou les contraintes environnementales. Cette évolution pousse les entreprises à investir de façon beaucoup plus ciblée qu'auparavant.

ATTIRER DE NOUVELLES VOCATIONS, UN ENJEU STRATÉGIQUE

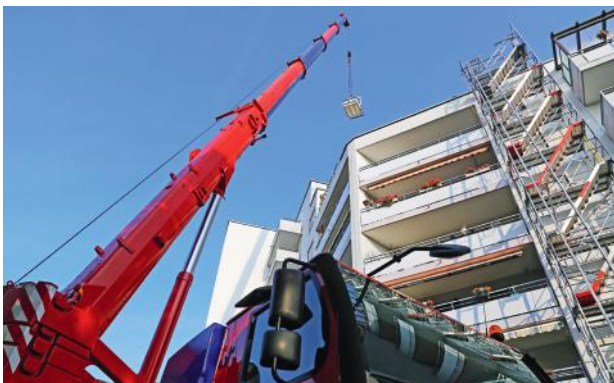
Comme beaucoup de métiers techniques, le secteur du levage fait également face à une problématique croissante d'attractivité. Le renouvellement générationnel devient



un enjeu majeur pour les entreprises, confrontées à des difficultés de recrutement sur plusieurs métiers clés. Pour répondre à cette problématique, l'UFL travaille actuellement à la création d'un véritable parcours diplômant autour du CACES poids lourd et des métiers du levage en lien avec un centre de formation. « Aujourd'hui, les formations existent mais elles ne sont pas réellement diplômantes », regrette Xavier Charpentreau. L'objectif de l'UFL est donc de construire une formation nationale reconnue au RNCP et accessible sur l'ensemble du territoire. « Nous voulons créer un véritable bagage professionnel valorisant pour les salariés », explique-t-il. Cette reconnaissance officielle permettrait de mieux structurer les parcours professionnels, d'attirer davantage de jeunes mais aussi de valoriser les compétences très techniques des opérateurs du levage. Car les métiers du secteur nécessitent aujourd'hui un haut niveau de technicité, de rigueur et de responsabilité. « Nous manipulons des équipements extrêmement complexes dans des environnements parfois très sensibles », rappelle le président de l'UFL. La transmission des compétences devient donc un enjeu essentiel pour garantir la pérennité de la profession.

UNE PROFESSION QUI VEUT ÊTRE ENTENDUE

À travers ces différents dossiers, l'UFL poursuit un objectif clair : faire reconnaître les réalités opérationnelles du terrain par les pouvoirs publics. Le secteur estime aujourd'hui subir une accumulation de contraintes administratives, réglementaires et économiques parfois déconnectées des réalités des entreprises. « Nous ne contestons pas les exigences de sécurité », insiste Xavier Charpentreau. Mais nous demandons une réglementation cohérente, applicable et compatible avec la réalité de nos métiers. » Pour l'UFL, les prochaines années seront déterminantes. Le levage reste indispensable aux grands projets industriels, aux infrastructures de transport, à la transition énergétique, aux énergies renouvelables, aux chantiers de décarbonation ou encore aux projets liés à la souveraineté industrielle et militaire française. Dans ce contexte, les entreprises du secteur demandent avant tout davantage de fluidité administrative, de visibilité réglementaire et de reconnaissance économique. Pour terminer sur le sujet, l'État représenté par le président de la République souhaite gérer les 150 grands futurs projets industriels sur le modèle de la gestion de « Notre-Dame de Paris ». Cela ne pourra se faire sans intégrer la question du transport dans la gestion de ces grands chantiers. ■





DLR Assur

Du sur-mesure face aux nouveaux risques

Fraudes, cyberattaques, atteintes à l'environnement, aléas climatiques... Face à l'évolution rapide des risques auxquels sont confrontés les professionnels de la distribution, de la location et de la maintenance de matériels de construction et de manutention, DLR Assur poursuit le développement de solutions adaptées aux métiers de leurs entreprises.

HOWDEN



Richard Deguettes - directeur commercial Grands comptes chez Howden

Depuis plusieurs années, les questions liées à l'assurance prennent une place croissante au sein des préoccupations des adhérents de la Fédération DLR. Hausse du coût des matériels, multiplication des litiges, nouveaux risques réglementaires ou encore recrudescence des fraudes et des vols obligent les entreprises à repenser leur couverture assurantielle.

« Les sollicitations des membres concernent aussi bien des demandes d'explication sur leurs contrats en cours que des problématiques de garanties, de sinistres bloqués ou de tarifs », explique Richard Deguettes, directeur commercial Grands Comptes chez Howden. C'est dans ce contexte que la fédération et le courtier ont structuré DLR Assur, afin d'apporter un accompagnement spécifique aux entreprises du secteur. Ce dispositif accompagne les adhérents de la fédération bien au-delà des garanties classiques, avec une approche fondée sur la pédagogie, la proximité et la compréhension fine des métiers de la filière.

L'enjeu est d'autant plus important que les métiers représentés par DLR couvrent des activités extrêmement variées. Distribution de matériels, location, réparation, véhicules roulants, grues, équipements de chantier ou

encore modulaires : les besoins des entreprises diffèrent fortement selon leur activité et leur taille. « *Les métiers des adhérents DLR sont très horizontaux, alors que le monde de l'assurance fonctionne de manière très verticale* », souligne Richard Deguettes. Une complexité qui peut rendre les contrats difficiles à comprendre pour des professionnels dont le métier n'est pas celui de l'assurance. DLR Assur joue ainsi un rôle d'interface entre les assureurs et les adhérents, afin de mieux traduire les réalités du terrain et construire des garanties réellement adaptées aux usages des professionnels.

UN IMPORTANT TRAVAIL DE PÉDAGOGIE

Si les garanties classiques (flotte automobile, responsabilité civile, incendie, bris de machines ou vol) restent largement souscrites par les adhérents, Howden constate en revanche un manque de couverture sur des risques plus récents ou encore mal identifiés. « *Nous avons remarqué que les membres étaient généralement bien assurés sur leur cœur d'activité, mais beaucoup moins sur les risques périphériques* », observe Richard Deguettes.

Cette mission pédagogique constitue aujourd'hui l'un des axes majeurs du dispositif. Webinaires, interventions lors des événements DLR (congrès, journée des métiers, rencontres régionales, etc.), contenus d'information ou encore vidéos explicatives doivent permettre de rendre les sujets assurantiels plus accessibles aux adhérents. « *Nous essayons de rendre l'assurance plus simple et plus lisible. Notre rôle est d'abord d'expliquer les risques et les solutions existantes* », insiste Richard Deguettes.

DLR Assur prévoit notamment de lancer plusieurs capsules vidéo consacrées aux différentes garanties encore méconnues des adhérents, afin de mieux vulgariser des sujets souvent perçus comme complexes.

Parmi ces sujets figure notamment le risque environnemental. Stations de lavage, stockage de carburants, pollution accidentelle des sols ou des eaux, dommages causés ou subis : autant de situations pouvant entraîner des conséquences financières importantes pour les entreprises. Pourtant, ces garanties restent encore peu répandues dans la profession. « *Certains adhérents peuvent se retrouver confrontés à des coûts de dépollution, à des recours de tiers ou à des interdictions*

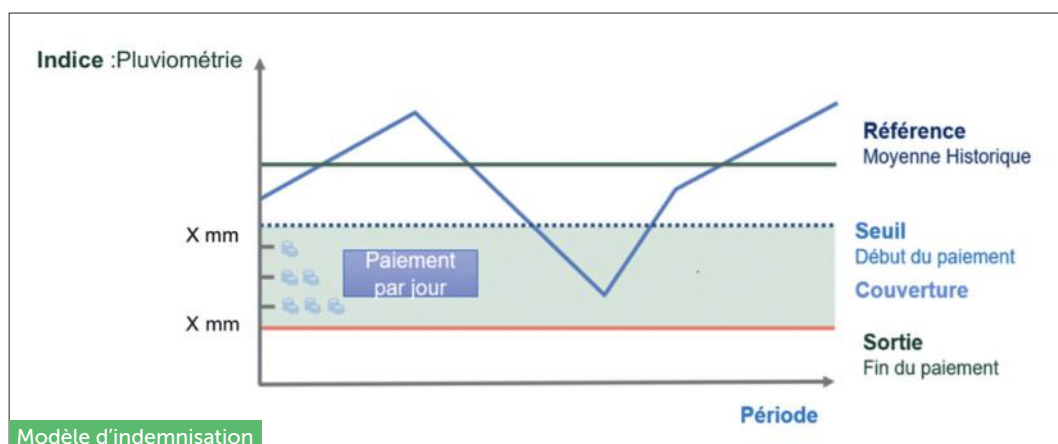
d'exploitation sans être correctement couverts », précise-t-il. DLR Assur mène donc un important travail de sensibilisation autour des assurances liées aux atteintes à l'environnement.

Autre sujet particulièrement sensible : la fraude par usurpation d'identité, en forte progression dans le secteur de la location. Faux K-bis, faux bilans, faux documents administratifs : certains fraudeurs mettent en place des scénarios très élaborés afin de gagner progressivement la confiance des loueurs avant de détourner les matériels. « *Souvent, une première commande est réglée normalement, puis une seconde. Le loueur accorde alors sa confiance avant qu'une commande plus importante ne disparaisse dans la nature* », explique Richard Deguettes. Ce type de situation pose un véritable problème assurantiel car il ne relève pas juridiquement du vol classique. « *Le matériel a été remis volontairement. On est donc davantage dans la fraude ou le détournement que dans le vol avec effraction* », rappelle-t-il. Or, ces situations restent encore peu couvertes dans les contrats standards. DLR Assur travaille donc au développement de garanties spécifiques dédiées à ces nouveaux modes opératoires.

DES RISQUES CYBER DÉSORMAIS INCONTOURNABLES

La numérisation croissante des entreprises de location fait également émerger de nouvelles vulnérabilités. Gestion des commandes, suivi des matériels, logistique, facturation ou paiements : l'ensemble de l'activité repose désormais sur des outils informatiques devenus indispensables au fonctionnement quotidien des entreprises.

Une cyberattaque peut ainsi entraîner l'arrêt complet de l'activité pendant plusieurs jours, voire plusieurs semaines. « *Les entreprises peuvent ne plus être capables d'enregistrer des commandes, de suivre leurs matériels ou même de facturer leurs prestations* », souligne Richard Deguettes. DLR Assur sensibilise donc les adhérents à l'importance des contrats cyber couvrant à la fois les dommages informatiques et les pertes d'exploitation consécutives à une attaque (à noter que ces derniers mois, un nombre conséquent d'affaires de ce type ont été signalées par des distributeurs et/ou loueurs).





UNE ASSURANCE MÉTÉOROLOGIQUE FACE AUX ALÉAS CLIMATIQUES

Parmi les solutions les plus innovantes développées récemment figure l'assurance climatique paramétrique. Ce dispositif inédit répond directement aux conséquences des événements météorologiques sur l'activité des loueurs.

Lorsqu'un chantier est interrompu en raison de fortes pluies ou d'intempéries, les matériels restent immobilisés sur place et cessent de générer du chiffre d'affaires pour le loueur. Or, ces pertes d'exploitation ne sont pas couvertes par les contrats traditionnels. DLR Assur a donc travaillé au développement d'une garantie spécifique permettant d'indemniser les entreprises à partir d'un certain nombre de jours d'intempéries constatés.

« Au-delà d'un seuil défini, le loueur perçoit une indemnité forfaitaire pour chaque journée de non-location liée aux conditions météorologiques », explique Richard Deguettes. Une approche particulièrement innovante dans le secteur, qui illustre la volonté de DLR Assur de « coller » aux réalités terrain et d'anticiper ce risque lié au dérèglement climatique qui ne va qu'empirer dans les années à venir.

DES SOLUTIONS PENSÉES POUR LES MÉTIERS DLR

Afin de construire ces garanties spécifiques, Howden a engagé un important travail auprès des assureurs pour

mieux leur faire comprendre les réalités des métiers représentés par la fédération.

« Les activités des adhérents DLR sont parfois mal connues des assureurs et perçues comme complexes », reconnaît Richard Deguettes. Location de matériels, « sous-location », responsabilités partagées entre plusieurs intervenants : autant de particularités qui nécessitent des contrats adaptés et une véritable compréhension du fonctionnement des entreprises.

DLR Assur s'appuie ainsi sur des partenariats développés avec plusieurs compagnies afin de proposer des solutions construites spécifiquement pour les adhérents de DLR. L'objectif affiché par la fédération est que ces services leur soient accessibles, quelle que soit leur taille.

La proximité constitue également un axe fort du dispositif. Grâce à ses implantations régionales et aux contacts quasi quotidiens avec DLR, Howden souhaite maintenir un accompagnement de terrain au plus près des entreprises. Une dimension jugée essentielle dans une profession composée à la fois de grands groupes nationaux, mais aussi de nombreuses PME et entreprises régionales ayant besoin d'un interlocuteur local.

Plus qu'un simple partenariat assurantiel, DLR Assur entend ainsi devenir un véritable outil d'accompagnement et de prévention pour les adhérents de la fédération, dans un contexte où les risques se multiplient et se complexifient rapidement. ■

DLR IA poursuit son déploiement

La Fédération DLR continue d'accélérer sur l'intelligence artificielle avec DLR IA, sa propre plateforme pensée pour les métiers de la distribution, de la location et de la maintenance de matériels. L'outil, disponible sur abonnement et en évolution perpétuelle, a rapidement séduit les adhérents.



À droite, Mathieu Armengaud, délégué général adjoint DLR



Cyril Darmon, expert en intelligence artificielle

Présenté officiellement lors de la Journée des Métiers de novembre 2024, le projet DLR IA est le fruit d'un travail engagé entre les équipes de DLR et l'expert en intelligence artificielle Cyril Darmon. Dès l'origine, l'ambition a été de rendre l'IA accessible, concrète et immédiatement utile aux entreprises de la filière. Disponible sur abonnement, DLR IA est une plateforme d'intelligence artificielle conçue spécifiquement pour les usages métiers des adhérents de la fédération. L'idée est née d'un premier travail mené en interne auprès des collaborateurs de la fédération. « Cyril Darmon a commencé à accompagner les équipes DLR sur la manière de s'approprier les outils d'IA pour que nous soyons plus efficaces dans les services rendus aux adhérents », explique Mathieu Armengaud, délégué général adjoint DLR. Très vite, le potentiel pour les entreprises adhérentes nous est apparu évident. » DLR décide alors de structurer une démarche pédagogique à grande échelle. En 2024, sept ateliers régionaux sont organisés afin d'initier les adhérents aux fondamentaux de l'IA générative et surtout à l'art du *prompting*, autrement dit, la manière de dialoguer efficacement avec une intelligence artificielle. « Si vous faites votre prompt correctement avec méthode, vous obtenez de meilleurs résultats et vous en êtes beaucoup plus satisfait », résume Mathieu Armengaud. Mais un constat s'impose rapidement : après la formation, beaucoup d'utilisateurs peinent à reproduire seuls les bonnes pratiques. « À la sortie des ateliers, nous nous sommes dit : demain, ils vont oublier la méthode. Il fallait leur permettre d'accéder à l'IA sans repartir d'une page blanche », poursuit-il.

DES OUTILS PRÊTS À L'EMPLOI POUR GAGNER DU TEMPS

C'est précisément là qu'intervient DLR IA. La plateforme repose sur un principe simple : intégrer en amont toute la logique de *prompting* afin de simplifier l'expérience utilisateur. « Les prompts sont en réalité des prompts « à trous ». Les trous deviennent des variables que l'utilisateur complète, détaille Cyril Darmon. Une fois cette logique construite, nous pouvons fabriquer pratiquement n'importe quel outil métier. »

Concrètement, l'adhérent ne se retrouve plus face à un champ vide comme sur un chatbot classique. Il choisit un module selon son besoin : rédaction d'un post LinkedIn, préparation d'un mail commercial, création d'un argumentaire, compte rendu de réunion, analyse financière... puis renseigne quelques éléments simples : sujet, ton souhaité, longueur, contexte. L'outil génère ensuite automatiquement un contenu structuré et exploitable. L'objectif est double : démocratiser l'emploi de l'IA et faire gagner un temps précieux aux équipes. Les usages administratifs figurent d'ailleurs parmi les plus populaires. « Les commerciaux l'utilisent énormément pour automatiser les mails, préparer des argumentaires ou rédiger rapidement des contenus », observe Cyril Darmon. DLR IA va également plus loin qu'un simple assistant conversationnel. La plateforme intègre déjà plusieurs moteurs d'intelligence artificielle, dont ChatGPT, Perplexity ou Mistral, accessibles sans surcoût supplémentaire pour les abonnés. Les adhérents disposent aussi de fonctionnalités avancées : programmation de publications sur les réseaux sociaux, retranscription automatique de réunions audio,

génération de synthèses ou encore création d'images. « Si vous transmettez un enregistrement audio à DLR IA, l'outil peut retranscrire intégralement la réunion puis générer automatiquement un compte rendu détaillé ou une simple synthèse », souligne Mathieu Armengaud. Un gain de temps particulièrement apprécié dans les PME où les fonctions administratives sont souvent très sollicitées.

UNE PLATEFORME ENRICHIE PAR LES CONTENUS DLR

La véritable singularité de DLR IA réside toutefois dans son ancrage métier. Contrairement aux outils généralistes du marché, la plateforme s'appuie directement sur les ressources et l'expertise de la fédération. Parmi les fonctionnalités les plus stratégiques, figure notamment l'accès intelligent à la convention collective de la profession. « Nous avons connecté DLR IA à la plateforme Légifrance, mais avec un filtrage spécifique à la convention de la filière », explique Cyril Darmon. Résultat : les adhérents obtiennent des réponses contextualisées et directement pertinentes pour leur activité. La plateforme intègre également des contenus développés par DLR au fil du temps. C'est le cas du Kit du Loueur, formation phare de la fédération destinée à améliorer le cycle opérationnel de la location. Les utilisateurs peuvent interroger directement ces documents, rechercher des informations précises ou reformuler certains contenus selon leurs besoins. Autre exemple : la catégorie « Art oratoire », développée avec Thierry Watelet, spécialiste de l'éloquence. « Ces prompts ont été élaborés en collaboration avec lui afin d'obtenir les meilleurs résultats possibles pour différents types de discours », explique Mathieu Armengaud. Finance, ressources humaines, commerce, marketing, juridique... la plateforme se structure progressivement autour des besoins concrets des entreprises de la filière. « Sur la partie finance, plusieurs modèles ont été mis en place pour analyser les bilans ou les comptes de résultat. Cela devient un véritable assistant », estime Cyril Darmon.

Les perspectives d'évolution sont déjà nombreuses. « En 2026 et 2027, nous allons continuer à spécialiser les outils par grandes branches métiers avec de nouvelles expertises dans le domaine du commerce, de la finance ou du marketing afin de coller toujours au plus près des besoins du terrain », annonce-t-il.

FORMER AVANT D'ÉQUIPER : LA STRATÉGIE GAGNANTE DE DLR

Le succès de DLR IA repose également sur l'accompagnement proposé aux adhérents. Depuis fin 2025, les ateliers originels d'une demi-journée ont laissé place à de véritables journées de formation organisées partout en France. Le principe reste inchangé : apprendre d'abord à comprendre l'IA avant d'utiliser les outils automatisés. « Même si la plateforme simplifie énormément les usages, il faut malgré tout savoir parler à une IA », insiste Cyril Darmon. Les sessions alternent ainsi théorie, cas pratiques et démonstrations métiers. Les groupes sont volontairement limités à dix participants afin de garantir un accompagnement personnalisé. Une formule qui rencontre un véritable succès. « Nous avons déjà réalisé six sessions, soit au minimum soixante

personnes formées. Toutes les formations affichent complet », se réjouit Mathieu Armengaud.

Au-delà de la découverte technologique, ces rencontres jouent aussi un rôle d'acculturation. « Lors des premières formations, beaucoup de personnes avaient peur de l'IA ou ne comprenaient pas ce que c'était réellement, se souvient Cyril Darmon. Aujourd'hui, quasiment tout le monde utilise déjà des outils d'IA, parfois maladroitement, mais avec une vraie volonté de progresser. » Les retours terrain sont particulièrement encourageants. Les adhérents apprécient surtout le caractère concret et directement exploitable de la plateforme. « Après les sessions, ils sont très contents d'avoir un outil dédié orienté métier. Les retours d'utilisation sont extrêmement positifs », affirme l'expert.

UNE TECHNOLOGIE APPELÉE À ÉVOLUER EN PERMANENCE

Pour DLR, le lancement de DLR IA ne constitue qu'une première étape. La plateforme est pensée comme un outil vivant, capable d'intégrer en continu les innovations technologiques les plus pertinentes pour les entreprises du secteur. « Les outils comme DLR IA sont destinés à évoluer constamment », rappelle Cyril Darmon. « Nous regardons en permanence les nouvelles technologies pour les intégrer au fur et à mesure. » Dernier exemple en date : les demandes croissantes autour des nouveaux générateurs d'images IA, que les équipes étudient déjà. En revanche, certaines applications avancées, notamment celles concernant la maintenance prédictive et l'exploitation massive des données machines, nécessitent encore des développements complexes, mais DLR s'y intéresse également. Aujourd'hui, DLR IA se concentre sur les usages transversaux immédiatement utiles aux adhérents. « Nous avançons sur toutes les tâches que l'on retrouve chez la majorité de nos entreprises », résume Mathieu Armengaud. Une approche pragmatique qui répond aux besoins quotidiens des PME de la filière. L'abonnement à DLR IA est aujourd'hui proposé aux participants des formations, avec plusieurs formules. Et la fédération entend poursuivre activement le déploiement du dispositif. « Les formations vont continuer avec un nouveau cycle. Nous sommes à l'écoute des adhérents pour leur transmettre toutes les informations voulues », conclut Mathieu Armengaud. « Nous allons continuer à animer fortement ce sujet au sein de la fédération. » ■



Formation DLR IA animée par Cyril Darmon

Négociations salariales : vers un nouveau cadre de discussion

Après une année 2024 marquée par des tensions autour de la revalorisation des salaires minima, les partenaires patronaux ont choisi, en 2025, d'aborder différemment la préparation des prochaines négociations. Si l'accord précédemment conclu est désormais appliqué, les travaux engagés cette année visent à poser des bases plus solides pour les discussions à venir.



Christine Dury-Erb –
présidente de la commis-
sion Affaires sociales



Charlotte Nguyen-Suc -
déléguée générale adjointe
en charge des affaires
sociales

L'accord de revalorisation conclu l'an dernier ne fait plus aujourd'hui l'objet de débats particuliers. Il constitue désormais le cadre en vigueur pour les entreprises de la branche. Comme le souligne **Christine Dury-Erb**, cheffe d'entreprise engagée de longue date au sein de DLR et présidente de la commission Affaires sociales, « les minima conventionnels ont été augmentés au 1^{er} mars 2026 de 1,2 %, à l'issue d'une négociation acceptée par la quasi-totalité des organisations ». L'enjeu principal s'est donc déplacé : plutôt que de revenir sur ses modalités, les organisations

patronales ont souhaité préparer les négociations salariales de 2026 sur des bases renouvelées.

Pour la première fois, DLR, la FNAR* et le SEDIMA** ont engagé un travail en amont afin d'établir des constats communs et d'identifier les sujets structurants. Cette démarche vise à dépasser les divergences historiques entre organisations dont les pratiques de rémunération diffèrent sensiblement selon la typologie d'entreprises et les réalités économiques de leurs adhérents. « Nous avons choisi de travailler ensemble sur les fondamentaux de la convention collective afin d'envisager les prochaines négociations avec une base commune », explique **Charlotte Nguyen-Suc**, déléguée générale adjointe en charge des affaires sociales à DLR. Ce travail préalable ne garantit pas des discussions plus simples, mais il marque une évolution notable.

SALAIRES MINIMA ET STATUT CADRE DÉBUTANT : DEUX ENJEUX CLÉS

Parmi les premiers chantiers engagés figure la question des minima salariaux. Les réflexions portent notamment sur une lecture plus globale des rémunérations, intégrant une approche annuelle. « Les salariés raisonnent de plus



Réunion du Club DRH



Réunion Culture Branche organisée par AG2R La Mondiale sur le management intergénérationnel

en plus en brut annuel, ce qui permet aussi d'inclure certaines primes aujourd'hui peu visibles dans une lecture mensuelle », précise Christine Dury-Erb. Cette évolution répond à une transformation des pratiques et à une attente accrue de lisibilité.

Autre sujet structurant : la création d'un statut de cadre débutant. Dans un contexte de tension sur le recrutement, cette piste vise à faciliter l'intégration des jeunes diplômés ou de profils accédant pour la première fois à des fonctions d'encadrement. « L'idée est de proposer un niveau de rémunération adapté au démarrage, avec une progression sur trois ans, le temps d'acquérir les compétences attendues », explique-t-elle. Cette mesure pourrait ainsi répondre aux besoins des entreprises tout en sécurisant les parcours professionnels.

UN DIALOGUE SOCIAL OUVERT

Au-delà des salaires, les partenaires sociaux élargissent le champ des discussions. Un séminaire organisé en février entre les organisations syndicales de salariés et patronales, a permis de poser les bases d'un travail de fond sur la qualité de vie au travail. « Nous avons souhaité prendre davantage de temps pour aborder ces sujets, dans un cadre moins formel. Cela permet de créer du lien et d'ouvrir de nouvelles pistes de réflexion », souligne Christine Dury-Erb. Les échanges ont porté sur six grands axes : contenu du travail, relations professionnelles, climat social, égalité, santé, compétences et management. Autant de thématiques appelées à structurer les travaux des prochaines années. « C'est un sujet fondamental sur lequel nous allons travailler tout au long de 2026 voire en 2027 », insiste-t-elle.

Enfin, un travail de « toilettage » de la convention collective est engagé. L'objectif n'est pas de la renégocier en profondeur, mais de l'adapter aux évolutions du droit du travail et d'en améliorer la lisibilité. Une démarche technique, mais essentielle, pour garantir la cohérence du cadre conventionnel.

SANTÉ, PRÉVOYANCE ET RESTE À CHARGE

Les questions de protection sociale figurent également parmi les priorités. Les recommandations en matière

de santé arrivant à échéance fin 2026, une réflexion est engagée pour renouveler le dispositif à l'échelle de la branche. « L'objectif est de mutualiser davantage et de sélectionner les organismes de protection sociale sur la base d'appels d'offres », explique Christine Dury-Erb. Dans ce cadre, un point d'attention particulier concerne l'accessibilité des contrats, les organismes recommandés ne pouvant refuser un adhérent (DLR, FNAR, SEDIMA), quel que soit son profil.

Parallèlement, la question du reste à charge devient centrale. Face à une baisse des remboursements de l'assurance maladie et à la fragilisation des équilibres financiers des organismes complémentaires, plusieurs pistes sont étudiées. Parmi elles, l'instauration d'un ou deux jours de carence fait débat. « Notre convention collective est aujourd'hui l'une des rares à ne pas en prévoir. Même si le sujet ne fait pas consensus, il devient difficile de l'écarter totalement », affirme-t-elle.

REPRÉSENTATIVITÉ : UN ÉQUILIBRE CONFIRMÉ

L'année 2025 a également été marquée par la publication des résultats de la mesure quadriennale de représentativité patronale. Celle-ci attribue une audience de 49,84 % au SEDIMA, 46,45 % à DLR et 3,71 % à la FNAR. Cette répartition maintient un droit d'opposition pour DLR et la FNAR, élément déterminant dans l'équilibre du dialogue social de la branche. Au-delà de ces chiffres, cette étape souligne l'importance de la mobilisation des entreprises adhérentes lors des prochaines campagnes de déclaration, nécessaires pour consolider la représentativité future.

Si les négociations salariales restent complexes, le travail préparatoire engagé cette année traduit une volonté partagée d'installer un cadre plus structuré et plus lisible pour les entreprises. Une évolution qui pourrait, à terme, faciliter la conclusion d'accords plus adaptés aux réalités du terrain. ■

*FNAR : Fédération nationale des artisans ruraux.

**SEDIMA : Syndicat national des entreprises de service et distribution du machinisme agricole, d'espaces verts, et des métiers spécialisés.

Créer du lien et renforcer la visibilité

Dans la continuité de ses engagements en faveur de la valorisation des métiers de la maintenance / réparation des matériels, la commission Attractivité des métiers ouvre un nouveau chapitre avec la nomination à sa présidence de Christophe Williot, responsable QHSE et Formation au sein du Groupe HBI. Une prise de mandat qui s'inscrit dans une volonté affirmée de structurer et amplifier les actions déjà engagées, tout en renforçant leur visibilité auprès des jeunes et des acteurs de la formation.



Christophe Williot –
président de la commission
Attractivité des métiers



Daphné Benoist – chargée
de communication et de
l'attractivité des métiers

La commission Attractivité des métiers entre dans une nouvelle phase avec la nomination de Christophe Williot à sa présidence. Issu du terrain, ce dernier a construit son parcours au sein du Groupe HBI, où il a débuté comme technicien d'atelier en apprentissage avant d'évoluer vers des fonctions techniques et de formation. Une trajectoire qui éclaire sa vision : renforcer les liens entre entreprises, établissements de formation et jeunes publics, afin de répondre concrètement aux enjeux de recrutement. « Mieux accompagner les entreprises et créer du lien entre les acteurs », explique-t-il, en insistant sur la nécessité de structurer une véritable synergie entre collèges, centres de formation et professionnels. Une mission d'autant plus stratégique que certains territoires restent encore insuffisamment couverts par des relais locaux, appelant à une mobilisation élargie des nombreux acteurs de la distribution, importation, location, production et réparation des matériels.

CRÉER DES VITRINES D'EXCELLENCE

Parmi les actions portées par la commission, la participation aux compétitions métiers occupe une place centrale. Les WorldSkills, notamment, constituent un levier majeur de visibilité. Après qu'un candidat en maintenance des matériels de construction / manutention a remporté la médaille d'argent en 2025 aux finales nationales, l'aventure se poursuit avec une participation à la finale internationale de Shanghai (septembre 2026), tout en préparant déjà les prochaines éditions. Comme

le souligne Daphné Benoist, également en charge de la commission Attractivité des métiers au sein de DLR, « Cet événement a besoin du soutien des entreprises ». Au-delà de la performance, ces compétitions offrent une vitrine concrète des savoir-faire et participent à faire émerger des vocations. Dans la même logique, la commission s'investit dans le Concours général des métiers, organisé par le ministère de l'Éducation nationale. Les épreuves pratiques, accueillies dans des lycées professionnels partenaires, ont eu lieu pour la troisième et dernière année au lycée René Cassin à Mâcon. Elles permettent d'identifier et de valoriser les talents en formation, tout en renforçant les liens avec les établissements.

RENCONTRER LES JEUNES

La stratégie de la commission repose également sur une présence accrue sur les salons d'orientation et de l'emploi. « Les entreprises continuent de se mobiliser, mais nous aimerions que davantage d'entre elles le fassent », précise Daphné Benoist, rappelant que les structures présentes sur ces événements rencontrent rarement des difficultés de recrutement. L'objectif est clair : mettre en lumière un métier (de la maintenance / réparation) intéressant, dynamique et fortement pourvoyeur d'emplois. « Nous voulons leur montrer que nous sommes mobilisés », insiste-t-elle. Cette



Rencontre écoles/entreprises au CongrExpo DLR
à Toulouse (11/03/2026)



Concours général des métiers au Lycée René Cassin de Mâcon (juin 2025)

présence de terrain s'accompagne d'outils pédagogiques renouvelés, comme l'utilisation de casques de réalité virtuelle permettant aux collégiens de découvrir les métiers en immersion, en quelques minutes seulement.

MODERNISER L'IMAGE DE CES MÉTIERS

La commission a également engagé un travail de fond sur ses supports de communication. Un nouveau site internet, lamecadesengins.fr, a été lancé au printemps 2026, fruit d'un travail collaboratif avec plusieurs partenaires du secteur « Matériels ». En parallèle, des contenus vidéo ont été développés pour illustrer concrètement les métiers : portraits de techniciens itinérants ou de mécaniciens d'atelier, réalisés avec la plateforme Wilbi. « Ces portraits visent à montrer le quotidien de ces métiers pour les rendre plus attractifs », précise Daphné Benoist. D'autres campagnes ont également été menées, notamment via des partenariats avec des créateurs de contenu, afin de toucher un public plus large et renouveler les codes de communication du secteur.

MOBILISER LA TAXE D'APPRENTISSAGE



Le financement de ces actions repose en partie sur la mobilisation de la taxe d'apprentissage, collectée notamment via le Club C-MAT. Ce dispositif permet de soutenir des projets concrets : participation aux salons, production de contenus, développement du site internet ou encore accompagnement des candidats aux compétitions. Pour Christophe Williot, cet outil constitue « un véritable levier d'attractivité », à condition que les entreprises s'en saisissent pleinement. Jusqu'à 30 % de cette taxe peut être versée pour ces initiatives, contribuant directement à la promotion des métiers.

Découvrez les métiers de la maintenance d'engins

Des machines XXL, des défis techniques et un avenir solide.

[Découvrez les métiers](#)

+1 500

besoin en recrutements/an



DLR et le soutien de ses délégués régionaux à la Finale nationale des WorldSkills France au Parc Chanot de Marseille (Octobre 2025)

CRÉER DES PONTS DURABLES

La commission travaille à structurer des échanges durables entre écoles et entreprises au-delà des actions ponctuelles. La deuxième édition de la Rencontre écoles-entreprises, organisée lors du congrès DLR en mars 2026, en est une illustration concrète. Celle-ci a permis de réunir une soixantaine de professionnels impliqués dans la formation initiale et de partager retours d'expérience, besoins et pistes d'action, dans une logique de co-construction. « *L'idée, c'est de maintenir une synergie entre les entreprises, les lycées professionnels, les organismes de formation et les jeunes en formation* » résume le nouveau président. Une dynamique jugée essentielle pour mieux orienter les jeunes et sécuriser les parcours de formation. Une charte a d'ailleurs été mise en place par le Club C-MAT. « *Celle-ci encadre l'alternance en définissant clairement les engagements des trois parties : jeunes, entreprises et organismes de formation, explique-t-il. Signée dès l'entrée en alternance, elle*

responsabilise chacun, en rappelant le rôle du tuteur dans l'accompagnement et la formation, ainsi que les attentes envers le jeune, notamment en termes de motivation, de comportement et de respect de l'entreprise et de ses règles de fonctionnement. »

RECRUTER DURABLEMENT

Reste un défi majeur : faire connaître des métiers encore trop souvent méconnus. « *Le plus dur pour nous, c'est d'attirer ceux qui sont intéressés par la mécanique, mais qui se tournent vers l'automobile ou la moto* », observe Christophe Williot. Face à ce constat, la filière mise sur la diversité et la richesse de ses métiers, capables d'offrir des débouchés variés et des perspectives d'évolution concrètes. Une stratégie qui passe par la multiplication des actions de terrain, mais aussi par une mobilisation collective des entreprises. Car, comme le rappelle Daphné Benoist, celles qui s'engagent dans ces démarches « *s'installent dans un cercle vertueux* ». ■

WorldSkills : cap sur Shanghai pour Arthur Baudry

Arthur Baudry représentera la France dans la catégorie « maintenance des matériels » lors des WorldSkills à Shanghai. Passionné de mécanique depuis l'enfance, le Haut-Savoyard succède à Johan Beillevaire, médaillé d'argent aux Mondiaux 2024, avec l'ambition de porter haut les couleurs françaises face à l'élite mondiale du métier.

Formé au lycée Porte des Alpes de Rumilly (74), Arthur Baudry s'envolera pour Shanghai afin de participer à la 48^{ème} finale internationale des WorldSkills, du 22 au 27 septembre 2026. Actuellement en licence professionnelle hydraulique à Metz et en alternance chez Mecalac à Annecy, il poursuit un brillant parcours dans la maintenance des matériels. « *Je suis tombé dans la mécanique depuis tout petit* », confie-t-il. Après un bac professionnel puis un BTS spécialisé dans les matériels de construction et de manutention, il choisit de se perfectionner en hydraulique tout en multipliant les expériences en concours techniques. Lauréat de plusieurs compétitions métiers, Arthur décroche en octobre 2025 la médaille d'argent lors des finales nationales WorldSkills à Marseille. Il obtient finalement son ticket pour Shanghai en remportant la session de départage organisée en région lyonnaise. Désormais membre de l'équipe de France des métiers, il suit une préparation intensive qui mêle stages techniques, préparation physique et immersion linguistique en anglais, indispensable pour la compétition internationale. Accompagné par Bruno Monglon, expert international WorldSkills France et soutenu par son entreprise, Arthur Baudry incarne une nouvelle génération de techniciens passionnés, capables d'évoluer dans un métier où « *aucun jour ne se ressemble* ».



Arthur Baudry (à d.) aux côtés de Bruno Monglon, expert international France WorldSkills en maintenance des matériels

© WorldSkills France

Une approche concrète et collective

Face aux exigences croissantes en matière environnementale, les distributeurs, loueurs, réparateurs de matériels poursuivent leur structuration autour d'une approche pragmatique du développement durable. Loin des seules obligations réglementaires, les acteurs privilégient aujourd'hui des actions concrètes, directement issues des besoins du terrain. Objectif : accompagner les entreprises dans leurs démarches RSE, tout en favorisant le partage d'expériences et la montée en compétences collective.



Audrey Miclard – présidente de la commission Développement durable



Mathieu Armengaud – délégué général adjoint en charge des sujets MSEQ

Pilotée par Audrey Miclard, sa présidente, la commission Développement durable de DLR s'appuie sur un noyau dur d'adhérents représentatifs de la profession. Distributeurs, loueurs, dirigeants de petites comme de grandes entreprises : cette diversité permet de croiser les regards et d'ancrer les travaux dans la réalité opérationnelle. « L'idée est de faire remonter des besoins très concrets du terrain », explique Mathieu Armengaud, délégué général adjoint en charge des sujets MSEQ à la Fédération DLR. La commission joue ainsi un rôle de relais, en identifiant les problématiques rencontrées par les entreprises et en structurant des réponses adaptées. Au-delà des réflexions théoriques, les échanges portent avant tout sur des cas pratiques et des retours d'expérience directement exploitables.

REPORTING : UNE PRESSION QUI S'ALLÈGE TEMPORAIREMENT

La directive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) encadre depuis plusieurs années le reporting extra-financier des entreprises européennes. Avec le paquet Omnibus adopté fin 2025, le cadre évolue. Moins d'entreprises sont concernées, les exigences se retrouvent allégées, mais les attentes sont toujours présentes en matière de RSE. Cette évolution du cadre réglementaire européen a modifié la donne : le seuil du reporting a été relevé à 1 000 salariés, excluant une grande partie des entreprises du fait de leur taille. « Par rapport à la taille moyenne des entreprises de DLR, cela ne concerne plus personne ou presque », souligne

Mathieu Armengaud. Si ce changement a pu donner l'impression d'un ralentissement, il offre selon lui en réalité une opportunité : celle de recentrer les efforts sur des actions concrètes, sans la pression immédiate du reporting. « Cela a fait retomber un peu le soufflé, mais laisse du temps pour avancer autrement », analyse-t-il. Une période de respiration qui permet aux entreprises de structurer leurs démarches en profondeur, plutôt que de répondre uniquement à des obligations déclaratives.

DES ÉCHANGES CONCRETS POUR AVANCER

Au sein de la commission, les discussions se veulent résolument opérationnelles. « Elles peuvent concerner des questions aussi simples que : comment je recycle, quels résultats je peux espérer... ? », précise notre interlocuteur. Cette approche pragmatique permet aux adhérents de partager leurs pratiques, d'identifier des solutions efficaces et d'éviter certains écueils. Elle favorise également une dynamique collective, où chacun peut s'inspirer des initiatives des autres. L'enjeu est clair : ne pas subir la transition environnementale, mais l'anticiper. « Nous ne devons pas rater le train sur ces sujets-là », insiste-t-il. Une conviction partagée au sein de la profession, qui voit dans ces évolutions autant de contraintes que d'opportunités.

Si toutes les entreprises n'avancent pas au même rythme, leur progression est en effet bien réelle. Les démarches RSE se structurent, les pratiques évoluent et les échanges entre professionnels permettent de diffuser plus largement les bonnes solutions. Dans ce contexte, le rôle de DLR est d'accompagner, de fédérer et de rendre lisibles les outils disponibles. Une mission essentielle pour permettre aux entreprises, quelle que soit leur taille, de s'engager à leur niveau dans une trajectoire durable. ■



— DÉVELOPPEMENT DURABLE - FOCUS sur la décarbonation —

Une filière en ordre de marche pour structurer la transition

Face à l'accélération des enjeux environnementaux, l'ensemble de la filière des matériels de construction et de manutention s'organise pour apporter des réponses concrètes à la décarbonation des chantiers. Au-delà des intentions, les acteurs multiplient les initiatives pour accompagner les entreprises dans leurs transformations, tout en faisant reconnaître les spécificités du terrain auprès des pouvoirs publics.



Mathieu Armengaud -
délégué général adjoint
en charge des sujets MSEQ

Le sujet de la décarbonation s'impose désormais comme un axe majeur de transformation pour les distributeurs, loueurs et réparateurs de matériels de construction et de manutention. Au-delà des intentions, les acteurs du secteur s'attachent aujourd'hui à trouver des réponses concrètes, en s'appuyant sur un travail

collectif et coordonné. L'enjeu : accompagner les entreprises dans des évolutions profondes de leurs pratiques, tout en faisant reconnaître les spécificités du terrain auprès des pouvoirs publics. Dans ce contexte, la dynamique engagée autour des métiers DLR se renforce. « Ce que je trouve vraiment important, c'est que l'on puisse fédérer la filière sur des sujets communs », souligne Mathieu Armengaud, délégué général adjoint en charge des sujets MSEQ à la Fédération DLR. Constructeurs, importateurs, distributeurs, loueurs et utilisateurs sont ainsi réunis autour d'objectifs partagés, afin de construire des outils utiles et opérationnels pour l'ensemble des acteurs.

Cette mobilisation collective s'est notamment illustrée lors de la Journée filière organisée dans le cadre du salon InterMat, le 29 janvier dernier. Véritable point d'orgue des travaux engagés, cet événement a permis de mettre en lumière les avancées en cours et de valoriser les initiatives portées par la profession. Au cœur des échanges : la nécessité de proposer des solutions concrètes pour accompagner la transition énergétique des chantiers. Car le passage à des équipements moins émissifs ne se limite pas à un simple changement de matériel : il implique une transformation globale des modes d'organisation.

DES OUTILS CONCRETS POUR ACCOMPAGNER LA TRANSITION

Trois axes de travail principaux structurent aujourd'hui les actions engagées. Le premier concerne l'élaboration **d'un guide de raccordement** destiné à accompagner les entreprises dans leurs projets de décarbonation. L'objectif est de fournir des repères opérationnels aux maîtres d'œuvre souhaitant réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. Le sujet est loin d'être simple. Le passage à l'électrique, par exemple, suppose de repenser entièrement la logistique énergétique des chantiers. « Classiquement, la livraison de carburant se fait directement sur site. Mais avec l'électrique, se pose la question du raccordement ou d'autres solutions, telles



Journée filière organisée dans le cadre du salon InterMat, le 29 janvier 2026.





des bornes de recharge par exemple », rappelle Mathieu Armengaud. Or, ces infrastructures ne sont pas toujours disponibles, et leur mise en place dépend grandement du contexte local, avec un acteur central : Enedis, aujourd'hui fortement sollicité. Ce guide, réalisé en lien avec le Consortium d'intérêt pour les énergies de chantier qui rassemble les organisations professionnelles C-MAT, DLR, EVOLIS, FFB et FNTP (CINERGIC), vise ainsi à identifier des solutions concrètes et à faciliter leur appropriation par les professionnels. Il s'inscrit dans une logique plus large d'accompagnement, intégrée à des démarches RSE globales, où la réduction des émissions s'accompagne également d'une baisse des nuisances sonores — souvent l'un des premiers bénéfices constatés sur le terrain.

FINANCEMENT : DES AVANCÉES ATTENDUES MAIS ENCORE EN COURS

Le second axe porte sur **les mécanismes de financement**. Un budget de 50 millions d'euros

doit être mobilisé pour soutenir l'acquisition de matériels, dans le cadre d'un appel à projets. Ce dispositif, fruit d'un travail de fond mené par la filière, vise à accompagner concrètement les entreprises dans leurs investissements vers des équipements moins émissifs. Sa mise en œuvre a toutefois pris du retard, notamment en raison de l'intégration de critères spécifiques, liés à la préférence européenne pour l'origine des matériels. Malgré ces délais, la dynamique reste engagée. « *C'est bien engagé du côté de l'ADEME* », assure notre interlocuteur, tout en appelant à la vigilance sur la concrétisation effective des dispositifs. En parallèle, la filière poursuit ses travaux autour des certificats d'économie d'énergie (CEE), avec l'objectif de permettre le financement partiel de matériels électriques, dans une logique plus pérenne.

Si ce budget a pu être obtenu, c'est précisément parce que la filière a su faire reconnaître son caractère prioritaire dans les stratégies nationales. Le secteur du BTP est ainsi désormais identifié comme un acteur clé, notamment sur la question des biocarburants, au même titre que l'aviation. Cette reconnaissance constitue un levier déterminant pour la suite, en facilitant l'accès aux dispositifs de soutien et en renforçant la légitimité de la filière dans ses échanges avec les pouvoirs publics. Elle illustre surtout l'efficacité du travail collectif engagé pour porter la voix des acteurs de terrain et inscrire durablement leurs enjeux dans les politiques publiques. ■



CINERGIC
Consortium d'intérêt pour les
énergies de chantier

CINERGIC, Le Consortium d'intérêt pour les énergies de chantier, rassemble les organisations professionnelles C-MAT, DLR, EVOLIS, FFB et FNTP

Certifications : une année charnière pour la formation

Cette année marque une étape importante pour la formation professionnelle au sein des métiers représentés par DLR. Plusieurs projets structurants ont abouti ou franchi des étapes décisives, avec un objectif commun : mieux reconnaître les compétences, renforcer l'attractivité des métiers et répondre aux besoins de recrutement des entreprises.



Emilie Jammet-Sainjon –
présidente de la
commission Formation
professionnelle

LES CERTIFICATIONS TMMCM EN PHASE OPÉRATIONNELLE

Les certifications dédiées aux techniciens de maintenance des matériels de construction et de manutention sont officiellement enregistrées au RNCP depuis le 18 décembre 2025.

Pour mémoire :

- le CQP Technicien de maintenance des matériels de construction et de

manutention en atelier devient le **CQP Technicien de maintenance des matériels de construction et de manutention (TMMCM)** – fiche RNCP : RNCP41768 ;

- le CQP Technicien de maintenance des matériels de construction et de manutention itinérant devient le **Titre à finalité professionnelle de Technicien supérieur de maintenance des matériels de construction et de manutention (TFP TMMCM)** – fiche RNCP : RNCP41769.

Cette évolution permet notamment d'ouvrir l'accès à l'apprentissage, en complément de la formation initiale et du contrat de professionnalisation. « Depuis la validation des certifications par France Compétences, les travaux portent sur leur déploiement opérationnel », explique Anastasia Biongo Akuita, juriste Affaires sociales à la Fédération DLR, en charge de la commission Formation professionnelle. Quatre organismes de formation sont désormais habilités à dispenser ces cursus et les premières sessions devraient démarrer dès la rentrée de septembre :

- Institut Nicolas Barré – Armentières (59)
- Lycée polyvalent Isaac de l'Étoile – Poitiers (86)
- Lycée professionnel Henri Fertet – Gray (70)
- Lycée professionnel Georges Charpak – Châtillon-sur-Chalaronne (01)

UNE CERTIFICATION POUR LES MONTEURS DE GRUES À TOUR

Autre avancée majeure : la création d'une certification professionnelle dédiée aux monteuses de grues à tour. Déposé auprès de France Compétences puis validé, ce nouveau titre est désormais inscrit au RNCP (code fiche : RNCP41738). Il vise à structurer un métier dont les compétences étaient jusqu'à présent principalement transmises par l'expérience et le compagnonnage.

Pour la profession, cette reconnaissance constitue un levier essentiel face à la complexification des chantiers et à l'évolution des matériels. Les travaux se poursuivent désormais sur les modalités de déploiement, les financements et la mise en place d'un dispositif de validation des acquis de l'expérience (VAE) destiné aux professionnels déjà en activité. Au-delà de la



Anastasia Biongo Akuita – juriste affaires sociales en charge
de la formation professionnelle



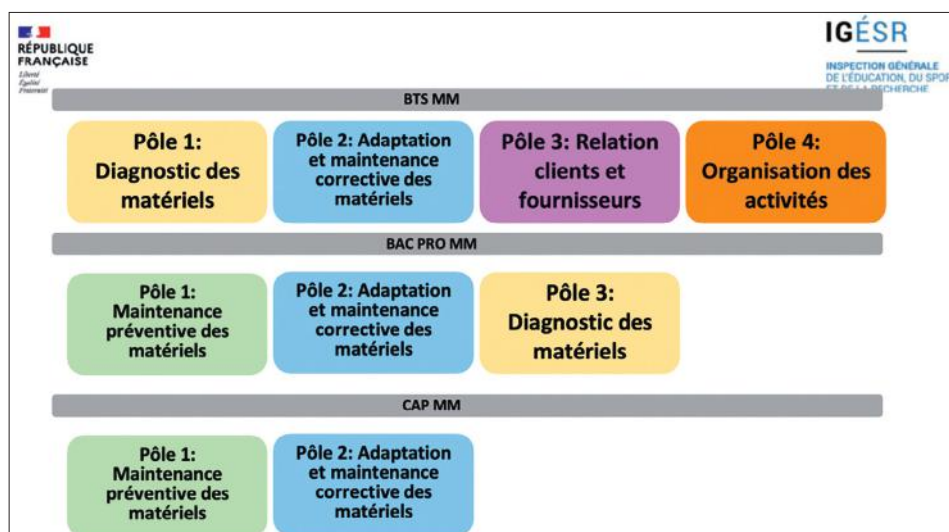
reconnaissance des compétences, cette certification doit également contribuer à renforcer l'attractivité d'un métier particulièrement spécialisé et confronté à des difficultés de recrutement.

UNE MOBILISATION PLUS LARGE SUR LES DIPLÔMES

Au-delà des certifications de branche, DLR poursuit son engagement auprès de l'Éducation nationale. La fédération

participe actuellement aux travaux de rénovation de certains diplômes liés à la maintenance des matériels : le CAP, Bac Pro et BTS. L'objectif reste le même : adapter les référentiels aux évolutions technologiques et aux attentes des entreprises afin de garantir l'adéquation entre les formations et les besoins du terrain.

Avec ces différents projets, DLR confirme son rôle d'acteur majeur dans la structuration des parcours de formation et dans la valorisation des métiers de la filière. ■



Les nouveaux pôles pour les diplômes Maintenance des matériels de construction et de manutention

Un dispositif qui porte ses fruits

Face à la hausse des vols d'engins et d'équipements, la commission Halte aux vols de DLR poursuit son travail de coordination entre professionnels, constructeurs et forces de l'ordre. Elle a fait le point en janvier sur l'avancement de ses actions et défini ses priorités pour l'année à venir. Au fil des mois, ce dispositif collectif s'impose comme un outil structurant pour la profession, avec des résultats jugés déjà très encourageants par ses responsables.



Joël Fruchart –
président de la commission
Halte aux vols



Hervé Rebollo –
délégué général de
la Fédération DLR

parfait, les premiers résultats sont déjà probants et très encourageants », souligne-t-il.

DES ACTIONS CONCRÈTES ET DES RÉSULTATS PROBANTS

Les travaux de la commission reposent sur un plan d'actions structuré autour de quatorze priorités définies pour 2026. Parmi les avancées majeures figure la création d'une base nationale sécurisée d'identification des matériels, développée avec le GIE Argos. Cet outil doit permettre aux forces de l'ordre d'identifier plus facilement les machines lors des contrôles routiers ou sur les chantiers et d'améliorer les chances de récupération des matériels volés. Parallèlement, plusieurs sessions de formation ont été organisées chez des

Dans un contexte international marqué par des tensions durables, notamment la guerre en Ukraine, les matériels de chantier se retrouvent au cœur d'enjeux stratégiques. « Déjà fortement sollicités pour les besoins militaires, ces engins seront, à l'issue du conflit, tout autant convoités pour participer à la reconstruction du pays, estime **Hervé Rebollo**, délégué général de la Fédération DLR. Une dynamique similaire se profile en Syrie, laissant présager une pression continue sur ces équipements. » Parallèlement, les réseaux criminels ont gagné en structuration et en puissance, faisant basculer les vols d'engins vers des formes de grand banditisme organisé à grande échelle. Et les dégâts pèsent lourd : « plus de 50 millions d'euros par an rien qu'en France » rapporte notre interlocuteur. Face à ce phénomène, la profession anticipe et renforce ses dispositifs de protection. C'est dans ce cadre qu'a été mise en place la commission Halte aux vols, proposée aux adhérents comme une solution opérationnelle et mutualisée, sans coût supplémentaire, afin de sécuriser leurs parcs matériels et répondre à une menace devenue systémique. Elle fédère aujourd'hui loueurs, organisations professionnelles, partenaires techniques et services spécialisés des forces de l'ordre. Pour Hervé Rebollo, cette mobilisation répond à une évolution préoccupante du contexte. « La question du vol a toujours existé mais, depuis trois à cinq ans, elle prend une ampleur considérable », explique-t-il. Pour résister à ces réseaux criminels de plus en plus organisés, la profession a donc choisi de se structurer notamment pour mieux partager l'information et renforcer la vigilance collective. « Même si le dispositif n'est pas encore



Prévenir les vols physiques

La commission a aussi rédigé un guide qui aborde également la prévention des vols physiques d'engins, que ce soit sur les chantiers ou dans les dépôts des entreprises. Il rappelle notamment l'importance d'intégrer la sécurité dès la préparation d'un chantier : contrôle des accès, limitation des zones de livraison non sécurisées, protection des matériels et sensibilisation des équipes. Parmi les recommandations figurent des mesures simples mais efficaces : ne jamais laisser

les clés sur les machines, éviter d'afficher les codes de démarrage, privilégier le stockage des engins en intérieur ou encore équiper les matériels de dispositifs de géolocalisation. Le guide insiste également sur la nécessité de former les collaborateurs à la détection des comportements suspects et de renforcer la sécurisation des sites par des moyens mécaniques ou électroniques (clôtures consolidées, alarmes, télésurveillance ou vidéoprotection).

loueurs afin de familiariser les enquêteurs avec les engins, leurs dispositifs de sécurité et les technologies embarquées. Cette coopération opérationnelle renforce l'efficacité des investigations et illustre la volonté commune d'agir concrètement contre ce phénomène.

Pour **Joël Fruchart**, président de la commission Halte aux vols, les résultats obtenus démontrent déjà l'utilité de cette organisation collective. « *Il ne se passe pas une journée sans que j'échange avec les forces de l'ordre au sujet de matériels volés* », explique-t-il. Grâce à la coordination mise en place et à l'utilisation des dispositifs de géolocalisation, certaines affaires peuvent être résolues très rapidement. « *Quand des machines sont récupérées, c'est une véritable fierté pour nous. Nous avons par exemple retrouvé des engins volés quelques heures seulement après leur disparition, les forces de l'ordre les ayant interceptés en Allemagne* », raconte-t-il.

PRÉVENIR LES FRAUDES À LA LOCATION

Premier axe majeur du guide : la lutte contre les fraudes à la location et les usurpations d'identité. Ces pratiques consistent souvent à créer de fausses sociétés ou à utiliser l'identité d'entreprises réelles afin de louer des matériels qui ne seront jamais restitués. Le document détaille ainsi plusieurs points de vigilance destinés à aider les équipes à repérer les situations suspectes : demandes urgentes en fin de journée, incohérences dans les documents administratifs, adresses électroniques atypiques ou encore commandes disproportionnées de matériel par rapport à l'activité déclarée de l'entreprise. Des procédures sont également proposées pour sécuriser les étapes sensibles comme la création d'un nouveau compte client ou l'ajout d'un contact dans un compte existant. Vérification des documents officiels, consultation des bases d'entreprises ou contrôle des coordonnées sont autant de réflexes recommandés pour limiter les risques. Cette circulation



rapide de l'information constitue aujourd'hui l'un des leviers les plus efficaces pour prévenir les escroqueries.

POURUIVRE LA DYNAMIQUE EN 2026

Les travaux de la commission se poursuivront en 2026 avec plusieurs priorités : déploiement progressif de la base nationale des matériels, poursuite des formations destinées aux forces de l'ordre, développement d'outils d'identification des engins et renforcement des échanges avec les services spécialisés. Pour Hervé Rebollo comme pour Joël Fruchart, la lutte contre le vol restera un chantier de long terme. Mais la dynamique engagée démontre déjà l'efficacité d'une action collective. Au-delà des outils techniques, le guide insiste en effet surtout sur la nécessité de développer une culture collective de la vigilance au sein de la profession. Analyse des incidents passés, circulation rapide de l'information et formation des équipes constituent autant de leviers pour limiter les opportunités de vol et perfectionner la réaction en cas d'incident. « *Ce dossier ne sera jamais totalement clos, mais nous pouvons améliorer considérablement la situation* », conclut Hervé Rebollo. Une ambition partagée par l'ensemble des acteurs mobilisés autour de la commission Halte aux vols. ■



Formation des forces de l'ordre chez un des adhérents membre de la commission Halte aux vols



DATA ACT : une révolution des données à anticiper

Adopté en janvier 2024 et applicable dès 2025, le Data Act vise à encadrer l'accès et l'usage des données issues des objets connectés (ce texte est un règlement européen qui établit un cadre pour organiser le partage et l'utilisation de ces données). S'il ouvre de nouvelles opportunités pour les acteurs de la location et de la distribution de matériels, il soulève encore des incertitudes quant à sa mise en œuvre concrète.



Hervé Rebollo – délégué général de la Fédération DLR

Le principe central du Data Act est simple : les données générées par les machines connectées doivent être accessibles à leurs utilisateurs, en particulier aux clients finaux. En théorie, ces informations – issues par exemple des capteurs embarqués, de la géolocalisation ou des systèmes de suivi d'usage – devront être facilement récupérables et partageables. Cette évolution vise à stimuler l'innovation, favoriser la concurrence et permettre aux entreprises de mieux exploiter les informations produites par leurs équipements. Mais dans les faits, la situation est plus complexe. Comme le souligne **Hervé Rebollo**, délégué général de la Fédération DLR, « en théorie ces données sont gratuites et faciles d'accès. En réalité, elles sont brutes et doivent être analysées, ce qui représente un coût pour celui qui les traite ».

UN DÉFI POUR LES PME DU SECTEUR

Si les grands groupes disposent souvent des ressources nécessaires pour exploiter ces flux de données, la question se pose avec davantage d'acuité pour les PME, très nombreuses dans la location de matériels. Traiter, analyser et valoriser ces informations suppose en effet des compétences techniques et des moyens financiers supplémentaires. « Pour les grandes entreprises, ce n'est pas forcément un problème. Mais pour des PME de 30 ou 40 salariés, la question de savoir comment gérer ce flux de données se pose réellement », explique Hervé Rebollo. Aujourd'hui encore, une grande partie de la profession reste peu préparée à ces nouvelles obligations.

UN ENJEU STRATÉGIQUE POUR LA RENTABILITÉ

Au-delà des contraintes réglementaires, la donnée représente aussi un levier stratégique. Les informations collectées sur les machines permettent par exemple de mieux connaître leur utilisation, leur coût réel ou leur cycle de vie. Ces analyses peuvent aider les entreprises à améliorer la maintenance, optimiser la gestion de flotte ou anticiper les besoins des clients. À terme, la data pourrait ainsi devenir un outil central pour piloter la rentabilité des équipements. « Grâce à ces données, on peut connaître précisément le coût d'une machine ».

	Loi européenne Applicable dans tous les États membres
	Entrée en vigueur Le 11 janvier 2024
	Application effective Le 12 septembre 2025

Source présentation Hiboo – journée des métiers DLR 2025.



Clément Bénard, directeur général Hiboo, intervenant lors de la journée des métiers DLR le 26 novembre 2025 sur le Data Act



à l'usage et travailler à améliorer sa rentabilité », rappelle Hervé Rebollo. La question de la géolocalisation constitue également un enjeu important, d'autant qu'elle est déjà largement utilisée par les professionnels. Elle permet notamment de lutter contre le vol, tout en offrant aux loueurs la possibilité de suivre leur flotte en temps réel. Par ailleurs, les sujets liés à la décarbonation et au bilan environnemental commencent à émerger. S'ils restent encore secondaires dans les priorités des dirigeants, ils s'imposent progressivement dans le paysage. À terme, l'avenir du service reposera donc sur la data prédictive, capable d'anticiper à la fois les besoins des clients et le cycle de vie des machines.

UNE MISE EN ŒUVRE ENCORE INCERTAINE

Pour l'heure, de nombreuses questions restent ouvertes : quelles données seront réellement concernées, sous quel format devront-elles être mises à disposition et

qui prendra en charge les coûts liés à leur traitement ? Le texte prévoit également que certains intermédiaires – loueurs, concessionnaires ou fabricants – puissent accéder à ces informations, ce qui complexifie encore les équilibres économiques. Consciente de ces enjeux, DLR a déjà constitué un groupe de travail afin d'analyser les implications du Data Act pour la profession et accompagner les entreprises dans cette transition. Comme souvent avec les grandes réglementations européennes, l'application concrète du Data Act devrait prendre du temps. Les professionnels estiment qu'il faudra plusieurs années pour que ses effets se traduisent pleinement sur le terrain. D'ici là, la filière devra apprendre à intégrer ces nouvelles règles tout en explorant les opportunités offertes par l'exploitation des données. Car au-delà des contraintes, la data pourrait bien devenir l'un des moteurs des services et des modèles économiques de demain. ■



Fédérer une dynamique collective

À l'heure où la location de matériels accélère sa mutation, l'European Rental Association (ERA) affirme son rôle de trait d'union en Europe. Entre transition énergétique, digitalisation et dialogue avec les acteurs et fédérations nationales, elle structure une dynamique collective. Rencontre avec Carole Bachmann, secrétaire générale de l'ERA.



© Jean-François AUGÉ - DLR

Carole Bachmann,
secrétaire générale
de l'ERA

Fondée en 2006, l'European Rental Association (ERA) est la voix européenne de la location de matériels. « Le rôle de l'ERA est de promouvoir la location de matériels en Europe. Nous sommes un peu l'équivalent des associations nationales mais à Bruxelles », résume Carole Bachmann. Avec environ 130 membres en

2026, loueurs, associations nationales et fournisseurs de matériels ou de solutions, l'ERA revendique une approche équilibrée : « Nous sommes à la fois une extension des associations nationales et le relais des sociétés qui figurent parmi nos membres directs, avec qui nous partageons les nouvelles tendances et bonnes pratiques du secteur. » L'organisation veille à se positionner en parfait complément des structures nationales : « Il est extrêmement important de ne pas dupliquer ce que font les associations nationales mais de compléter leurs actions, notamment à un niveau d'influence qu'elles ne peuvent pas toujours atteindre. » Cette logique de coopération est essentielle pour représenter l'ensemble du secteur : « Nous ne voulons pas être un club des plus grandes sociétés européennes. Pour être légitimes, nous devons travailler avec toutes les associations nationales possibles. » Un impératif d'autant plus fort que « sur les quelque 18 000 entreprises qui composent l'industrie de location en Europe, la grande majorité sont des PME. Ce sont elles qui font vivre et évoluer le secteur. Sans les associations nationales, nous ne pourrions pas les atteindre efficacement ».

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE : UNE TRANSFORMATION PROGRESSIVE

Parmi les priorités de l'ERA, la transition énergétique occupe une place centrale. En 2025, une étude menée avec Ernst & Young⁽¹⁾ a permis d'évaluer l'état réel de la décarbonation du secteur, en se concentrant sur les énergies disponibles dans la construction, comme l'électricité, mais aussi le HVO (biocarburant à l'huile végétale hydrogénée) ou l'hydrogène. « Nous pensons

que l'industrie de la location a un rôle clé à jouer dans cette transition, car nous sommes à l'interface entre les fabricants et les utilisateurs finaux », explique Carole Bachmann. Cette position confère aux loueurs un rôle d'accélérateur, mais la dynamique reste mesurée : « Nous sommes forcés de constater que la transition écologique ne va pas aussi vite que ce que nous aurions pu imaginer. » Si les fabricants proposent des solutions, leur adoption reste progressive, ce qui oblige les entreprises à s'adapter : « Si leurs clients ne louent pas le matériel, elles vont réduire un peu la voilure et peut-être utiliser plus longtemps des équipements avec des énergies traditionnelles. » L'étude révèle que plusieurs freins persistent, notamment liés aux infrastructures : « Il n'existe pas, à ce stade, de solution universelle. Tout dépend de multiples paramètres, comme la localisation du chantier, la difficulté ou non à faire venir l'électricité, le type de machine ou la durée du chantier... » Dans ce contexte, le coût global devient un levier clé : « Il est essentiel de travailler sur le TCO⁽²⁾. » L'ERA adapte





d'ailleurs son propre outil : « *Nous sommes en train d'adapter notre calculateur pour intégrer les nouvelles énergies, afin de démontrer ce coût total de possession selon les différentes solutions.* » Malgré un rythme plus lent qu'anticipé, la trajectoire reste claire : « *La transition va se faire. C'est une révolution pour notre industrie, mais elle est inévitable.* »

DIGITALISATION : RENDRE L'IA CONCRÈTE ET ACCESSIBLE

Au même titre que la transition énergétique, la digitalisation s'impose comme une transformation majeure. « *Nous avons la réputation d'être une filière pas très digitale, ce qui est sans doute vrai, mais il y a beaucoup de choses qui sont en train d'évoluer* », souligne Carole Bachmann. Dans cette optique, une étude menée avec KPMG⁽³⁾ vise à « *démystifier ce qu'est l'intelligence artificielle* » : « *Il y a des choses très évoluées dans l'IA mais aussi des choses accessibles à tous.* » L'analyse montre que le secteur a déjà recours à l'IA, mais encore de manière limitée : « *L'IA est déjà utilisée, mais généralement pour des choses simples, des tâches basiques.* » L'enjeu est désormais d'identifier les applications à fort impact. Le rapport recense ainsi



« 40 cas concrets » où l'IA pourrait aider les entreprises à se projeter, notamment dans la gestion de flotte, la maintenance préventive ou l'amélioration de l'efficacité opérationnelle. Un autre point clé concerne la donnée : sa qualité et sa structuration sont indispensables pour tirer parti de ces technologies. L'objectif est également d'élargir l'accès à ces outils : « *Nous invitons toutes les entreprises, même les plus petites, à consulter le rapport. Le but est de montrer que ces outils ne sont pas réservés aux grandes structures et sont à la portée de tous.* » Les initiatives portées par les fédérations jouent ici aussi un rôle déterminant : « *Les actions comme celles de DLR avec l'IA sont exemplaires. Elles permettent de rendre ces sujets concrets et accessibles pour toutes les entreprises.* »

UNE INDUSTRIE RÉSILIENTE TOURNÉE VERS LA COOPÉRATION

Au-delà de ces transformations, le secteur évolue vers un modèle plus global. « *Le secteur de la location ne se limite plus à la mise à disposition de matériels. Nous sommes passés d'une logique de produit à une logique de solution. Les clients attendent désormais un accompagnement complet.* » Cette évolution favorise les synergies entre loueurs, fabricants et acteurs technologiques, tout en soulevant de nouveaux défis, notamment en matière de compétences : « *Trouver les compétences adaptées est une problématique partagée dans toute l'Europe.* » Malgré les incertitudes, les perspectives restent positives : « *C'est une industrie résiliente. Depuis 20 ans que l'ERA publie des statistiques et des rapports, nous constatons une progression saine et constante. Tous les indicateurs nous montrent que notre secteur va continuer à croître.* » Pour l'ERA, l'avenir repose avant tout sur la coopération : « *Il est essentiel de continuer à travailler main dans la main avec les associations nationales. Ce sont elles qui nous permettent de toucher l'ensemble des entreprises.* » Et de conclure : « *Si nous voulons poursuivre notre développement, nous devons embarquer tout le monde. Ce ne sont pas uniquement les grandes entreprises qui feront la différence, mais bien l'ensemble des acteurs qui composent notre écosystème.* » ■

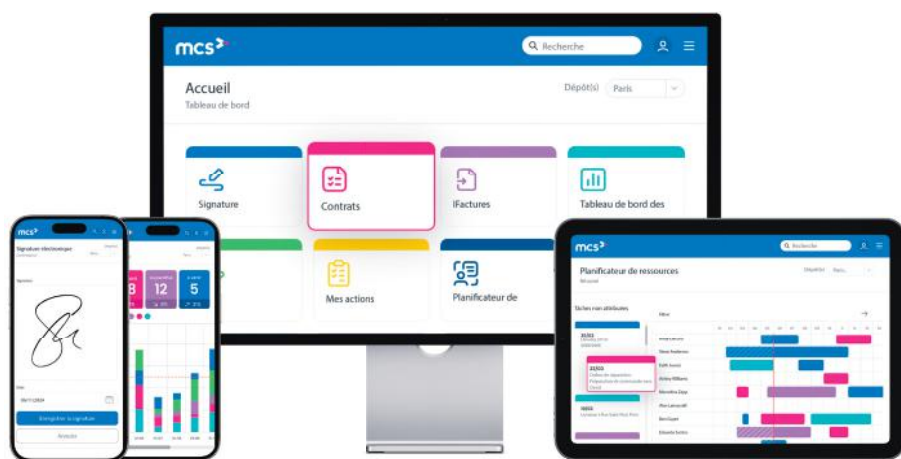
- (1) https://erarental.org/wp-content/uploads/2025/06/EY-x-ERA-Deliverable_final-version_ERA-publishable-1.pdf
- (2) Total Cost of Ownership
- (3) <https://erarental.org/wp-content/uploads/2025/11/ERA-x-KPMG-AI-Final-Report.pdf>



MCS

Une stratégie d'innovation continue au service des loueurs

Depuis plus de quarante ans, MCS développe des solutions logicielles dédiées aux entreprises de location de matériel. Après une année 2025 marquée par plusieurs évolutions autour de l'intelligence artificielle, de la digitalisation des processus et de la gestion connectée des flottes, l'éditeur poursuit cette dynamique en 2026. Avec la nouvelle version de RM Web et l'intégration de B2BRouter pour la facturation électronique, MCS entend accompagner les loueurs dans des enjeux très concrets : mobilité des équipes, sécurisation des opérations et adaptation aux nouvelles obligations réglementaires.



L'enjeu est particulièrement sensible dans la location, où un même contrat peut générer plusieurs factures : location initiale, transport, prolongation ou réparation. L'automatisation de ces flux vise à limiter les ressaisies, réduire les risques d'erreur et alléger la charge administrative, tout en sécurisant la continuité des processus de facturation et d'encaissement.

Une innovation inscrite dans la durée

Ces développements 2026 prolongent la feuille de route engagée précédemment par MCS. En 2025, l'éditeur avait notamment enrichi son écosystème avec MCS IA Insights, l'assistance IA appliquée aux manuels techniques, eScan ou encore l'intégration de données télématiques via Hiboo. Des outils destinés à faciliter l'accès à l'information, la maintenance et l'analyse des données d'exploitation.

De la gestion quotidienne aux nouvelles contraintes réglementaires, MCS poursuit ainsi une même logique : faire évoluer progressivement son environnement logiciel au rythme des usages des loueurs. Avec RM Web et la facturation électronique, l'éditeur inscrit les nouveautés 2026 dans la continuité de cette stratégie, avec une priorité constante donnée à l'efficacité opérationnelle et à la transformation digitale des entreprises de location.

Dans un secteur où les collaborateurs interviennent de plus en plus hors de l'agence, l'ERP doit pouvoir suivre les équipes sur le terrain tout en garantissant la disponibilité et la fiabilité des données. C'est dans cette logique que MCS fait évoluer RM Web, sa solution de gestion de location accessible en ligne.

La gestion de location gagne en mobilité

Compatible avec les navigateurs actuels et utilisable sur ordinateur, tablette ou smartphone, RM Web permet d'accéder aux principales fonctions métier depuis l'agence, en déplacement ou sur chantier. Les utilisateurs peuvent notamment consulter le parc et les disponibilités, éditer des contrats, gérer l'atelier, suivre les retours de matériels ou encore analyser l'activité.

La nouvelle version met également l'accent sur la sécurité et la simplicité d'administration. Les connexions sont chiffrées, les données synchronisées en temps réel et les prérequis

techniques réduits. L'objectif est de garantir l'accès des équipes aux interfaces et modules adaptés à leur métier, quel que soit leur lieu de travail, sans complexifier l'environnement informatique de l'entreprise.

Facturation électronique : accompagner la transition

L'autre évolution majeure concerne la facturation électronique. En France, à compter du 1^{er} septembre 2026, toutes les entreprises devront être en mesure de recevoir des factures électroniques, tandis que les grandes entreprises et les ETI seront également concernées par l'obligation d'émission. Les PME et micro-entreprises suivront en septembre 2027.

Pour préparer cette échéance, MCS a intégré B2BRouter à son logiciel. Cette solution doit permettre aux entreprises de location de gérer leurs flux de facturation électronique directement depuis leur environnement MCS et d'automatiser une partie des opérations nécessaires à leur mise en conformité.

mcs 
Louer plus, louer mieux

LOGICIEL DE LOCATION DE MATÉRIEL

Solutions digitales et mobiles au service des loueurs

-  CRM
-  PLANNING
-  ATELIER
-  FACTURATION
-  REPORTING

 « 3x plus de
contrats »

 « Un outil métier
complet »



 « + 60 à 70% de
productivité »

 « Visibilité sur tout le
parc matériel »



GRANIT PARTS

Le spécialiste européen de la pièce détachée accélère dans le BTP

Acteur reconnu dans la distribution de pièces détachées et d'accessoires pour le monde agricole et les espaces verts, GRANIT PARTS renforce son développement en France dans l'écosystème du BTP, s'appuyant sur une logistique européenne performante et une stratégie toutes marques. Une nouvelle étape dans sa stratégie de diversification.

Dans un environnement où la disponibilité des équipements conditionne directement la rentabilité des chantiers, la gestion des pièces détachées est devenue un enjeu stratégique. C'est sur ce terrain que GRANIT PARTS a construit, depuis trente ans, sa position de grossiste européen de référence. Créée en 1996 et intégrée au groupe familial allemand FRICKE, l'entreprise s'est historiquement positionnée dans le machinisme agricole et la motoculture. Dans une logique de diversification, elle accélère désormais son développement dans le secteur des équipements du BTP.

Une gamme adaptée aux exigences métier

GRANIT PARTS s'appuie sur un modèle

toutes marques couvrant un large éventail de besoins en pièces, équipements et outils pour les professionnels de la maintenance, réparation et location.

Avec plus de 14 millions de références, l'entreprise offre l'un des assortiments les plus complets du marché (BTP, manutention, agriculture), permettant de centraliser les achats tout en garantissant qualité et disponibilité. Ses marques propres proposent une alternative compétitive sans compromis sur la performance.

Une logistique au service de la réactivité

La logistique est un atout majeur de GRANIT PARTS. Depuis son entrepôt central de 90 000 m² en Allemagne,

où 40 000 commandes sont expédiées chaque jour, l'entreprise assure un approvisionnement quotidien en Europe, et une livraison dès le lendemain pour les commandes passées avant 18h.

Depuis l'année dernière, un nouveau centre logistique de 30000 m², basé à Tholey à 45 km de la frontière française, renforce ce dispositif pour améliorer les délais, notamment vers le sud de l'Europe.



Christophe Duligat, chef de marché BTP France, GRANIT PARTS

« Notre ambition est de devenir un partenaire du BTP »

Quel est votre rôle chez GRANIT PARTS ?

Je suis en charge du développement de l'activité BTP en France. Mon rôle consiste à structurer cette offre, à l'adapter aux besoins du marché et à accompagner les professionnels avec une solution complète, associant produits, logistique et expertise terrain.

Pourquoi avoir choisi d'accélérer sur le marché du BTP ?

Historiquement, GRANIT est un acteur majeur dans l'agricole et la motoculture. Aujourd'hui, nous voulons mettre cette expertise au service du BTP, un secteur qui fait face à des enjeux similaires : disponibilité des machines, réactivité, maîtrise des coûts. Il y a une vraie attente du marché pour des solutions fiables et performantes.

Votre participation au Congrès DLR s'inscrit-elle dans cette stratégie ?

Oui, clairement. Le Congrès DLR est un rendez-vous incontournable pour les professionnels du secteur. C'est pour nous une opportunité de rencontrer les acteurs du marché, de comprendre leurs attentes et d'affirmer notre volonté de nous inscrire durablement dans cet écosystème.



Quels sont vos principaux axes de développement ?

Nous investissons fortement dans plusieurs domaines : le renforcement de notre offre produits BTP, l'amélioration de nos outils digitaux et le développement de nos capacités logistiques. L'ouverture du site de Tholey en est un bon exemple : elle nous permet d'améliorer encore la disponibilité des pièces et de réduire les délais de livraison.

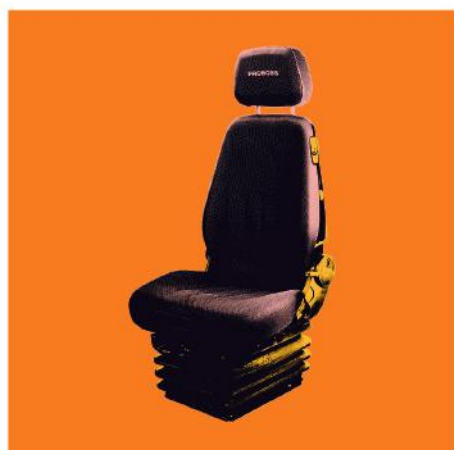
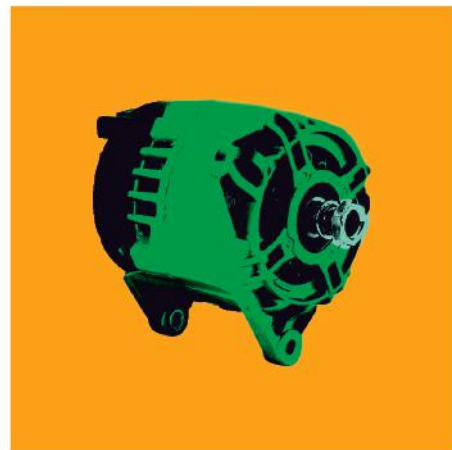
Au-delà des produits, quelle est votre valeur ajoutée ?

Notre ambition est d'être plus qu'un fournisseur. Nous voulons être un véritable partenaire pour les distributeurs et réparateurs, en les accompagnant dans leur développement. Cela passe par le conseil, le service et la capacité à répondre rapidement à leurs besoins.

En résumé, quelle est votre vision pour GRANIT PARTS sur le BTP ?

Elle est simple : apporter aux professionnels les bonnes pièces, au bon moment, avec le bon service. C'est cette promesse qui guide notre développement et qui doit faire la différence sur le terrain.

LE SERVICE EST TOUT UN ART



**LE NOTRE EST DE LIVRER LES BONNES PIÈCES,
AU BON MOMENT, AVEC LE BON SERVICE.**

GRANIT PARTS C'EST AUSSI DE LA FOURNITURE DE PIÈCES DÉTACHÉES, COMPOSANTS ET ACCESSOIRES TOUTES MARQUES POUR LES MACHINES ET MATÉRIELS PROFESSIONNELS DU BTP.

SERVICE 24/24H

LIVRAISON À J+1

SUPPORT TECHNIQUE

VOS COMMANDES EN UN « CLIC »

SIMPLIFIEZ VOTRE QUOTIDIEN, AVEC DES RECHERCHES ET COMMANDES RAPIDES,
QUE CE SOIT SUR NOTRE SITE INTERNET, OU SUR NOTRE APPLICATION GRATUITE.



MAGNI TH FRANCE

Une montée en puissance structurée sur le marché français

Filiale française du constructeur italien de chariots télescopiques, Magni TH France poursuit son développement avec une stratégie axée sur l'extension de son réseau, le renforcement de ses équipes et l'évolution de ses infrastructures. Objectif : accompagner au plus près concessionnaires, loueurs et grands comptes, dans un marché où performance des machines et qualité de service sont devenues déterminantes.



Dans un marché du levage en constante évolution, Magni TH France poursuit son développement avec une approche structurée et progressive. Implantée en France depuis 2018 à Vigneux-de-Bretagne (44), la filiale du constructeur italien s'inscrit aujourd'hui dans une dynamique de consolidation de sa présence sur le territoire, en s'appuyant sur un triptyque clair : réseau, service et innovation.

Un réseau solide pour une couverture homogène

Le développement du réseau constitue une priorité. L'intégration de nouveaux concessionnaires permet de renforcer le maillage territorial tout en maintenant un haut niveau d'exigence en matière d'accompagnement. Visites régulières, suivi personnalisé et montée en compétence des partenaires contribuent à structurer un réseau solide et durable.

D'autre part, à moyen terme, Magni TH France envisage également d'élargir son périmètre, notamment vers le secteur agricole.

Des équipes renforcées au service du terrain

Pour accompagner cette croissance, la filiale s'appuie sur un renforcement de ses équipes. La mise en place d'inspecteurs techniques en appui du réseau,

ainsi que le déploiement d'une hotline dédiée aux loueurs et grands comptes, permettent d'améliorer la réactivité et la qualité du support.

En parallèle, le développement de l'équipe commerciale assure une meilleure couverture du territoire et un suivi plus étroit des partenaires.

Des infrastructures et des outils pour gagner en efficacité

Magni TH France investit également dans ses infrastructures pour soutenir son développement. L'agrandissement des ateliers, avec une extension de 500 m², s'accompagne de la création d'espaces dédiés à la présentation des machines et à l'accueil des partenaires. Le développement des formations techniques, organisées par ligne de produits, assure aux concessionnaires et loueurs de maîtriser des équipements toujours plus technologiques.

Dans cette logique, le déploiement du nouvel outil de diagnostic **Magni Testeur** constitue un levier important. Il permet aux concessionnaires de maintenir les machines à jour grâce à une connexion directe aux serveurs du constructeur en Italie, garantissant ainsi un niveau de performance optimal et l'intégration des dernières évolutions techniques.

La disponibilité des machines et des pièces constitue également un enjeu

clé. La mise en place de stocks de machines, complétés par des stocks de pièces techniques, réduit les délais d'intervention et améliore la continuité d'exploitation pour les utilisateurs.

Une offre produit complète et en constante évolution

Sur le plan produit, Magni TH confirme son positionnement sur des machines à forte valeur ajoutée, alliant performance et polyvalence. Le modèle RTH 8.51 illustre cette orientation, avec une capacité de levage allant jusqu'à 2 tonnes à 51 mètres. Il intègre notamment le système breveté M3, en cours de déploiement sur plusieurs modèles, qui optimise les performances de levage et rapproche certaines applications de celles des grues mobiles.

Plus largement, Magni TH propose aujourd'hui une offre de type « full liner », avec plus de 60 modèles de chariots télescopiques couvrant l'ensemble des besoins : chariots fixes, rotatifs, grosses capacités ou encore modèles agricoles.

À cette gamme s'ajoute une offre complète de nacelles, avec plus de 140 modèles couvrant des hauteurs de travail de 5 à 44 mètres, ainsi que le développement récent d'une gamme de chariots à mât tout-terrain.

À travers cette stratégie globale, Magni TH France confirme sa volonté de s'inscrire durablement comme un acteur de référence sur le marché français du levage et de la maintenance, en combinant innovation produit, qualité de service et proximité avec ses partenaires.



IN GREAT CHALLENGES, GREAT DETAILS MAKE THE DIFFERENCE



Nous concilions innovation technologique et qualité artisanale pour mettre au point des solutions de levage qui redéfinissent les normes du secteur. Avec leurs performances sans égales, leur visibilité top de gamme et leurs technologies de pointe, nos télescopiques sont faits pour remporter tous les défis.

Grâce à leurs dimensions compactes, les modèles TH conviennent très bien aux espaces de travail confinés en garantissant une maniabilité maximale dans n'importe quel contexte.

Nous avons pour objet de vous simplifier le travail et de vous garantir un environnement sûr et confortable pour que chaque jour, vous ayez la certitude d'obtenir le maximum.



TH 3.6



CABINE



PERFORMANCE



LMI

KRAMP France

Outils et pièces techniques : «le bon produit au bon moment»

La mission de Kramp France est d'aider les acteurs des travaux publics à mieux maîtriser leurs coûts et à développer leur résultat en optimisant leurs stocks, en sécurisant leurs approvisionnements et en réduisant leurs coûts d'exploitation. Interview de François Richard, directeur général.



François Richard,
directeur général Kramp France.

Kramp France a intégré le marché des travaux publics en 2021. Quels résultats avez-vous obtenus ?

Depuis son arrivée sur ce marché, Kramp France devient un partenaire reconnu des professionnels des travaux publics. En 2025, l'entreprise a réalisé plus de 17 millions d'euros de chiffre d'affaires sur ce segment, soit une croissance de plus de 20 %, portée par l'augmentation maîtrisée de sa base clients, une fréquence d'achat accrue et l'élargissement ciblé de son offre produits.

Dans un contexte économique difficile, quels sont les enjeux prioritaires pour vos clients ?

Le marché des travaux publics évolue dans un environnement incertain, marqué par une demande en baisse ou

moins prévisible. Dans ce contexte, la gestion du stock devient une priorité. Trop de pièces ou de consommables immobilisent de la trésorerie, augmentent le besoin en fonds de roulement et peuvent peser sur le compte de résultat. À l'inverse, manquer d'une pièce critique peut immobiliser une machine, retarder un chantier, générer des coûts supplémentaires, de l'insatisfaction client et une perte de chiffre d'affaires.

C'est sur cet équilibre que Kramp apporte de la valeur : permettre aux clients de disposer du bon produit, au bon moment, sans surstocker. Grâce à la largeur de son offre, à la disponibilité des références et à la livraison rapide à J+1, Kramp aide à réduire les stocks dormants tout en sécurisant les approvisionnements.

Quelles sont les clés de votre succès sur ce marché concurrentiel ?

Kramp se positionne comme un véritable « one-stop-shop » pour les pièces détachées, consommables, équipements d'atelier et produits destinés aux machines utilisées dans les travaux publics : mini-pelles, chargeurs, télescopiques ou tractopelles. En regroupant leurs achats auprès d'un fournisseur complet, les clients réduisent le nombre de commandes, de factures et d'interlocuteurs. Ils gagnent du temps, simplifient leur organisation et diminuent leurs coûts administratifs et logistiques.

Notre plateforme digitale permet de consulter les disponibilités en temps réel, de commander facilement, de suivre les livraisons et d'intégrer les flux avec les ERP clients. Elle fiabilise les données et automatise les achats : moins de tâches répétitives, moins de risques d'erreurs et une meilleure maîtrise des coûts.

Quels services différenciateurs proposez-vous à vos clients ?

Au-delà de la largeur de gamme et de la rapidité de livraison, Kramp accompagne ses clients avec des services à forte valeur ajoutée. Nos équipes apportent un support multi-canal — téléphone, tchat, email ou visio — pour répondre rapidement aux demandes de conseil technique, d'identification produit ou de service après-vente.

Nous proposons aussi un accompagnement pour optimiser l'organisation des ateliers, les espaces de stockage et les habitudes d'approvisionnement. L'objectif est concret : limiter le surstock, éviter les ruptures et améliorer la productivité des équipes.

En conclusion, comment voyez-vous l'avenir de Kramp France sur ce marché ?

Dans un contexte économique exigeant, Kramp France souhaite s'affirmer comme le partenaire idéal des acteurs des travaux publics. Notre mission : proposer des solutions fiables et économiquement optimisées pour aider nos clients à sécuriser leurs approvisionnements, réduire leurs stocks inutiles, préserver leur trésorerie et renforcer leur compétitivité.

Notre slogan : « It's that easy »*

(*C'est tellement simple).



KRAMP

BESOIN DE PIÈCES DÉTACHÉES ET PRODUITS D'ATELIER LIVRÉS RAPIDEMENT ?



**150.000 RÉFÉRENCES
STOCKÉES EN FRANCE**



**COMMANDES
EN TOUTE AUTONOMIE**



**SUPPORT
TECHNIQUE**



**LIVRAISON
À J+1**

MODÉAL

Un acteur global des bases vie de chantier

Spécialiste des bases vie de chantier et de la construction modulaire, Modéal accompagne les acteurs du BTP, les loueurs et les revendeurs avec des solutions fixes ou mobiles adaptées aux besoins du terrain. Présente partout en France, l'entreprise mise sur la proximité, l'innovation et l'accompagnement de ses clients.

Née du rapprochement de plusieurs savoir-faire du groupe, Modéal affirme son positionnement comme acteur global des bases vie de chantier et de la construction modulaire. Avec près de 400 collaborateurs répartis sur plusieurs sites en France, l'entreprise accompagne grands groupes du BTP, PME, loueurs et revendeurs sur leurs besoins en installations temporaires ou permanentes. « *Nous avons souhaité créer une marque unique capable de réunir toutes nos expertises autour de la construction et des bases vie de chantier* », explique Mikaël Leclère, directeur du Pôle bases vie roulantes chez Modéal. L'entreprise propose à la fois des bases vie fixes, destinées aux chantiers de moyenne ou longue durée, et des bases vie roulantes pensées pour les travaux mobiles, notamment dans les travaux publics. « *Cette double compétence fait aujourd'hui notre force sur le marché* », souligne le dirigeant. Modéal reste l'un des rares acteurs capables de couvrir l'ensemble de ces besoins avec une offre industrielle intégrée. Sur le segment des bases vie roulantes, l'entreprise revendique plus de 50 % de parts de marché auprès des loueurs et des utilisateurs finaux.

Une stratégie d'accompagnement sur tout le cycle de vie

Au-delà de la fabrication, Modéal mise sur sa capacité d'accompagnement avec des solutions standards ou spécifiques et une forte orientation service. « *Notre objectif est d'accompagner nos clients sur toute la durée de vie des produits, qu'il s'agisse de maintenance, de pièces détachées ou d'évolution des équipements* », explique Mikaël Leclère. L'entreprise travaille aussi bien avec des TPE qu'avec de grands groupes du BTP et adapte ses solutions aux différents usages des chantiers. Elle répond ainsi



aux besoins des loueurs développant leurs parcs locatifs comme à ceux des utilisateurs finaux recherchant des équipements robustes, mobiles et rapides à déployer.

Des solutions tournées vers l'autonomie énergétique

Modéal observe une forte progression des demandes liées à l'autonomie énergétique des bases vie. Les installations intégrant panneaux solaires, batteries et solutions alternatives au gaz se multiplient sur les chantiers. « *Nous avons de plus en plus de demandes pour des équipements autonomes et moins énergivores* », constate le directeur.

Face aux nouvelles contraintes des chantiers, Modéal développe des solutions plus mobiles, modulaires et autonomes afin d'accompagner la transition du secteur vers des équipements plus sobres et flexibles.

Le modulaire comme axe de développement

Modéal poursuit également son développement dans la construction modulaire permanente avec des solutions destinées aux écoles, bureaux, vestiaires ou bâtiments pour le secteur de la défense. L'entreprise souhaite aussi renforcer sa présence sur les grands projets temporaires et l'événementiel, en misant sur sa capacité à proposer des réalisations standardisées comme sur mesure.



Des bases vies adaptées à tous vos chantiers

Des bases vie mobiles

Conçues pour suivre vos chantiers, nos bases vie mobiles allient robustesse et mobilité. Facilement déplaçables, elles garantissent confort et fonctionnalité à chaque étape de vos projets.

Des bases vie fixes

Les bases vie fixes constituent une réponse robuste et pérenne pour vos besoins de chantier. Elles offrent des conditions optimales de travail et de confort pour vos équipes.

Une expertise certifiée Pour une conception haute qualité

 **Fabrication française**



Produits adaptés
aux exigences routières



Certifié
ISO 9001



Des services sur mesure Pour chaque étape de votre projet

- **Suivi réactif :**
Étude, maintenance et SAV.
- **Économie circulaire :**
Reconditionnement et réemploi.
- **Expertise terrain :**
Mise en service et conseils experts.

Un bilan de protection sociale, offert et sans engagement, pour faire le point sur votre situation

Épargne : vous souhaitez
préparer un projet ou financer les
études de vos enfants ?

Retraite : quel sera le montant
de vos revenus à la retraite ?

Santé : avez-vous une bonne
couverture santé ?

Prévoyance : êtes-vous bien
couvert en cas d'arrêt de travail
ou de décès ?

5 minutes
pour prendre rendez-vous

1 heure
pour un bilan personnalisé
(offert d'une valeur de 1000€)

1 vie
de protection sociale complète

Contactez-nous pour
prendre un rendez-vous

0970 808 808
(Numéro non surtaxé)



**AG2R
LA MONDIALE**

AGIR POUR SOI
AGIR POUR LES AUTRES

Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance