

#BNPParibasMobility
#BNPParibasArtegy

L'OBSERVATOIRE DU VÉHICULE INDUSTRIEL

PRÉVISIONS 2026
ÉDITION JUIN



**BNP PARIBAS
ARTEGY**

Equipment finance for a changing world*

* Le financement d'équipements d'un monde qui change



Arnaud Villéger
Directeur de l'Observatoire du Véhicule Industriel

Faire de l'incertitude un avantage

L'incertitude n'est plus une exception : elle est devenue la norme.

Réglementations, énergies, technologies, chaînes d'approvisionnement, attentes des clients : les paramètres évoluent plus vite que jamais.

Ce nouvel état d'esprit exige un changement culturel profond. Il suppose de valoriser l'expérimentation, d'accepter l'échec comme donnée d'apprentissage et de privilégier la résilience sur l'optimisation pure.

Dans le secteur du véhicule industriel, cela se traduit concrètement par des choix stratégiques plus nuancés : challenger ses totems comme les modes de financement ou de gestion de sa flotte, diversifier les motorisations sans parier sur un seul cheval, concevoir des ateliers de maintenance évolutifs, former des équipes capables d'envisager plusieurs scénarios en parallèle, ou encore nouer des partenariats agiles avec des startups et des constructeurs.

Face à cette réalité, les entreprises les plus performantes ne sont pas celles qui cherchent à prédire l'avenir, mais celles qui se préparent à plusieurs futurs possibles. Leur force réside dans leur capacité à anticiper, s'adapter et agir rapidement.

L'Observatoire du Véhicule Industriel s'inscrit dans cette ambition : fournir des analyses, des données et des perspectives permettant de transformer l'incertitude en facteur de décision plutôt qu'en facteur d'attentisme.

Bonne lecture !

01 _ PANORAMA DE LA CONJONCTURE PAR GÉOGRAPHIE	P4
02 _ ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DES EXPLOITANTS	P6
03 _ PANORAMA DES VÉHICULES INDUSTRIELS	P12
04 _ TRANSITION ÉNERGÉTIQUE	P22
05 _ DISTRIBUTION DES VÉHICULES INDUSTRIELS	P32
06 _ PRÉVISIONS 2026	P39

01 PANORAMA DE LA CONJONCTURE PAR GÉOGRAPHIE

À mi-2026, l'économie mondiale tient, mais sous contrainte. Le FMI prévoit une croissance ramenée à 3,1 % en 2026, après 3,4 % en 2025, signe d'un net ralentissement.

En mai, l'inflation de la zone euro a accéléré à 3,2 %, son plus haut niveau depuis septembre 2023, sous l'effet du choc énergétique lié au Moyen-Orient. La France résiste, portée par l'aéronautique et la dépense publique, mais avec une croissance attendue à seulement 0,8 %.

Sources : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2026 (scénario de référence).
Autres chiffres : BNP Paribas, scénario et prévisions du 8 juin 2026



PANORAMA ÉCONOMIE MONDIALE

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE MONDIALE : VERS UN ESSOUFFLEMENT ?

À fin mai 2026, l'économie mondiale résiste mieux qu'on aurait pu le craindre, mais elle évolue désormais dans un environnement nettement plus dégradé qu'en début d'année, dominé par le choc énergétique lié au conflit au Moyen-Orient, la remontée des prix des matières premières et un regain d'incertitude géopolitique.

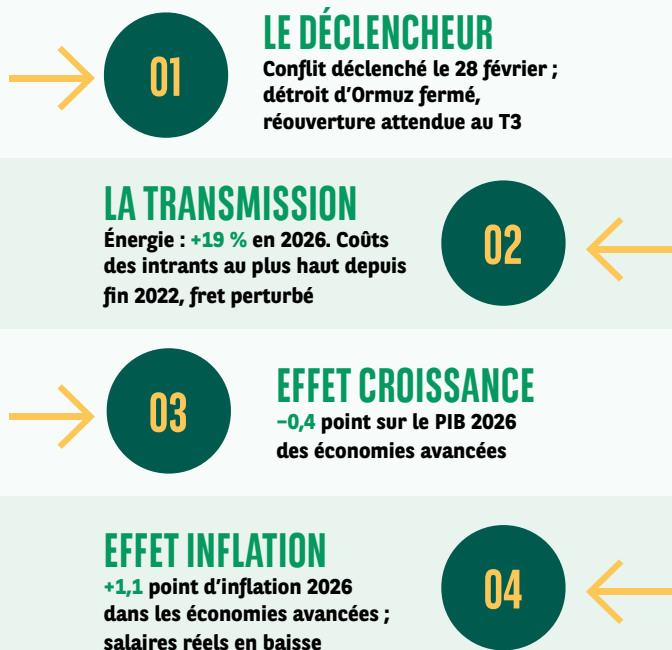
Dans son scénario de référence d'avril, fondé sur l'hypothèse d'une désescalade d'ici l'été, le FMI a abaissé sa prévision de croissance mondiale à 3,1 % pour 2026, après 3,4 % en 2025, tandis que l'inflation mondiale remonterait à 4,4 %. Le choc est d'abord énergétique : le détroit d'Ormuz reste largement fermé, le Brent évolue entre 95 et 105 dollars le baril début juin et les prix de l'énergie progresseraient de 19 % sur l'année.

Le commerce mondial ralentirait à +2,8 % en volume, après +5,1 % en 2025.

Cette résistance conjoncturelle ne doit cependant pas masquer un affaiblissement sous-jacent. Le FMI souligne que l'économie mondiale entre dans une phase de croissance plus lente, plus incertaine et plus exposée aux chocs d'offre, dans laquelle la désinflation observée en 2024-2025 cède la place à des tensions nouvelles liées à l'énergie et aux chaînes logistiques. Les économistes de BNP Paribas décrivent ainsi un choc « stagflationniste » pour les économies avancées : la croissance est révisée à la baisse, tandis que l'inflation est revue à la hausse, avec une ampleur variable selon les pays.

Pour la fin de l'année, tout dépendra de la réouverture d'Ormuz, attendue au troisième trimestre. En cas d'enlisement, le scénario adverse du FMI ramènerait la croissance mondiale à 2,5 % et porterait l'inflation à 5,4 %.

LE CHOC DE 2026 : UNE GUERRE AU MOYEN-ORIENT DE TYPE « STAGFLATIONNISTE »



ZONE EURO : RÉSISTANCE ET VENTS CONTRAIRES

La zone euro aborde l'été dans une position fragile. Selon Eurostat, le PIB s'est contracté de 0,2 % au premier trimestre, mais ce recul tient surtout à la volatilité du PIB irlandais : hors Irlande, l'activité a progressé de 0,2 %, avec une Allemagne et une Italie à +0,3 %, une Espagne à +0,6 % et une France à -0,1 %. Le choc énergétique se diffuse désormais aux prix : l'inflation a accéléré à 3,2 % en mai, au VS plus haut depuis septembre 2023, et l'inflation sous-jacente est remontée à 2,5 %.

La BCE engage donc un resserrement à contre-courant du cycle anticipé en début d'année : une hausse de 25 points de base de ses taux en juin, portant le taux de dépôt à 2,25 %, puis une seconde attendue d'ici décembre, à 2,50 %. BNP Paribas ne prévoit plus que 0,6 % de croissance en 2026, après 1,5 % en 2025, la baisse des salaires réels freinant la consommation.

L'Europe conserve toutefois plusieurs amortisseurs. Le taux d'épargne des ménages reste élevé, ce qui permet d'étaler une partie du choc dans le temps. Surtout, les investissements dans la défense, l'électrification, les infrastructures, le numérique et l'intelligence artificielle, continuent de soutenir la demande interne. La réorganisation du commerce mondial et le renforcement progressif des échanges intra-européens limitent en partie les effets du ralentissement externe.

Enfin, les initiatives européennes visant à approfondir le marché unique, simplifier le cadre réglementaire, développer les réseaux énergétiques et mobiliser davantage l'épargne privée constituent des soutiens structurels importants pour la fin d'année et au-delà.

BNP Paribas pointe d'ailleurs vers un renforcement de l'activité au deuxième trimestre (+0,2 %), avant un rebond plus franc en 2027, à 1,6 %.

FRANCE : UN REBOND TIRÉ PAR L'EXPORT

L'économie française a marqué un faux pas au premier trimestre, avec un PIB en recul de 0,1 %, pénalisé par des facteurs exceptionnels : un repli de 20 % des exportations aéronautiques, lié à des retards de livraisons alors même que la production progressait, et une contraction de 1,5 % de l'activité dans la construction.

Le rebond paraît déjà engagé : les économistes de BNP Paribas suggèrent une croissance de 0,2 % au deuxième trimestre, soutenue précisément par le redressement des exportations et de la construction. Pour l'ensemble de 2026, la croissance atteindrait 0,8 %, après 0,9 % en 2025 — une prévision rognée par le choc énergétique, l'inflation remontant à 2,2 % contre 1 % en 2025, ce qui pèsera sur le pouvoir d'achat et la consommation au second semestre.

La France dispose néanmoins de moteurs identifiés : la dépense publique, l'investissement dans l'intelligence artificielle — qui alimente une nouvelle vague de créations d'entreprises —, le secteur aéronautique et, en soutien externe, le redressement progressif de l'économie allemande (+0,8 % attendu en 2026), dont les exportateurs français devraient bénéficier en fin d'année. Les marges de manœuvre budgétaires restent en revanche étroites : la charge d'intérêts s'alourdit, avec un taux d'OAT 10 ans de 3,5 %, attendu au-delà de 4 % d'ici décembre, ce qui contraint la consolidation des finances publiques.

CROISSANCE DU PIB (VARIATION ANNUELLE, %)

	MONDE *	ÉTATS-UNIS	ZONE EURO	ALLEMAGNE	FRANCE
2024	3,3 %	2,8 %	0,9 %	-0,5 %	1,1 %
2025	3,4 %	2,1 %	1,5 %	0,3 %	0,9 %
PRÉVISIONS 2026	3,1 %	2,4 %	0,6 %	0,8 %	0,8 %
PRÉVISIONS 2027	3,2 %	2,3 %	1,6 %	1,1 %	1,1 %

* Monde : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2026 (scénario de référence).
Autres chiffres : BNP Paribas, scénario et prévisions du 8 juin 2026.

02 ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DES EXPLOITANTS

→ Focus Transport Routier de Marchandises, Bâtiment et Travaux Publics

Au premier semestre 2026, l'environnement économique des exploitants se durcit nettement. Le TRM subit de plein fouet le choc gazole, avec un indice CNR du prix du gazole professionnel en hausse de **+29,3 % sur trois mois**, qui dégrade marges, trésoreries et intentions d'investissement.

Dans le même temps, la filière construction envoie des signaux contrastés : le logement neuf se redresse depuis un point bas historique, mais les travaux publics décrochent brutalement, avec une activité en recul de **-11,5 % sur un an en avril 2026**.

Pour les transporteurs comme pour les acteurs du BTP, la tendance dominante est celle d'une demande fragile, d'une inflation des coûts persistante et d'un attentisme accru face aux décisions d'investissement.



2026, DÉJÀ PÉNALISÉE PAR L'INFLATION DES COÛTS

Après une année 2025 atone, le transport routier de marchandises (TRM) français a basculé au printemps 2026 dans une crise d'une intensité inédite. La flambée des prix des carburants déclenchée fin février par le conflit au Moyen-Orient et le blocage du détroit d'Ormuz frappent de plein fouet un secteur aux marges structurellement faibles.

TRM : EN MILLIONS DE TONNES-KM TRANSPORTÉES (DONNÉES CVS)



Pour 2025, glissement 6 mois à juin Source : SDES

2025, UNE ANNÉE EN DEMI-TEINTE

L'activité du pavillon français s'est légèrement contractée en 2025 (-0,5 % en tonnes-kilomètres), malgré un quatrième trimestre en net rebond : +2,1 %, à 42,3 milliards de tonnes-kilomètres, soit le haut de la fourchette observée depuis 2023 selon le SDES. L'emploi sectoriel est resté stable (+0,3 %) et les défaillances, quoique nombreuses (environ 2 500 sur l'année selon Ellisphère), donnaient des signes d'accalmie. Dans une économie française en croissance molle (+0,9 %), la FNTR évoquait fin 2025 une « stabilisation fragile ». C'était avant le choc.

DÉBUT 2026, UNE EXPLOSION DES COÛTS SANS PRÉCÉDENT

Le choc survient après un début d'année déjà perturbé par les blocages agricoles de janvier et des épisodes météorologiques défavorables. Depuis le 28 février, les prix des carburants ont atteint des niveaux records. L'indice CNR du gazole professionnel affiche +29,3 % sur trois mois et +43 % sur douze mois, malgré une première détente en mai (-7,2 %, le litre revenant autour de 2,17 €). Résultat : le coût de revient complet d'un véhicule longue distance progresse de plus de 10 % sur un an, alors que l'inflation hors gazole reste contenue (+1,3 %). C'est donc bien le carburant, qui pèse près d'un quart du coût de revient, qui fait exploser l'équation économique d'entreprise dont la rentabilité nette dépassait à peine 1 % avant la crise (CNR).

+29,3 %
indice CNR du prix du gazole
professionnel sur trois mois
Entre mars et mai 2026

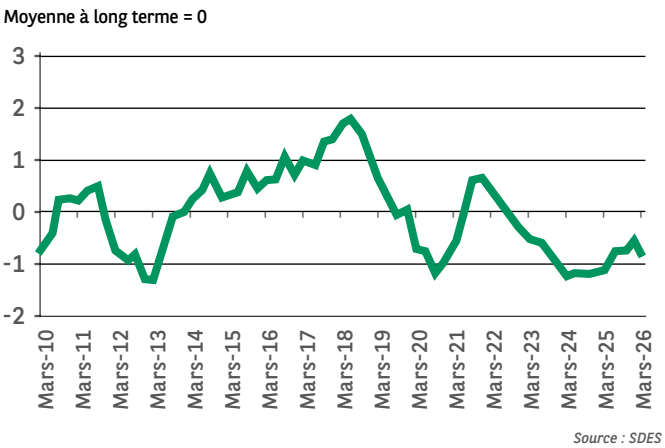
DES INDICATEURS EN ROUGE VIF

L'enquête FNTR du premier trimestre 2026 décrit une rupture conjoncturelle nette : effondrement de l'activité, gel quasi total des investissements – posant à terme la question du renouvellement du parc et de la transition énergétique –, repli de l'emploi des conducteurs. Le moral des chefs d'entreprise tombe à son plus bas niveau depuis la création du baromètre en 2015, en deçà même de la crise sanitaire : 78 % se disent insatisfaits de la situation de leur entreprise. En avril, le climat des affaires s'est davantage dégradé dans le TRM que dans le reste de l'économie, et la trésorerie des transporteurs atteint son pire niveau depuis 2006, sous les planchers de 2009 et de 2020, tandis que quatre dirigeants sur dix déplorent déjà une insuffisance de la demande. Paradoxe statistique : les défaillances du TRM ont reculé au premier trimestre (-5,3 %, à 443 cas selon Altares), mais le segment interurbain repart à la hausse (+12 %) et des dossiers lourds, comme la liquidation de Ziegler France (près de 1 500 emplois), témoignent de la fragilité de l'ensemble de la chaîne logistique.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ FUTURE*

Solde d'opinion en point d'écart type corrigés des variations saisonnières

Question : Comment pourrait évoluer l'activité de transports de votre entreprise entre le 1^{er} trimestre 2026 et le 2^{ème} trimestre 2026 ?



QUELQUES RÉPONSES ET ENCORE DES INTERROGATIONS

En réponse à la hausse des prix pétroliers, le gouvernement a instauré en mars 2026 une aide forfaitaire exceptionnelle par véhicule -70 € pour les VUL, 500 € pour les tracteurs routiers - plafonnée à 60 000 € par entreprise (soit 120 tracteurs). Cette aide, bien qu'utile à court terme pour la trésorerie, ne représente que 5 % environ du coût en carburant généré sur les neuf semaines de crise.

CATÉGORIE DE VÉHICULES DE TRM	MONTANT UNITAIRE DE L'AIDE
Porteurs avec un PTAC <= à 3,5 tonnes	70 €
Porteurs avec un PTAC > 3,5 tonnes et <7,5 tonnes	100 €
Porteurs avec un PTAC > 7,5 tonnes et <26 tonnes	250 €
Porteurs avec un PTAC >= 26 tonnes	400 €
Tracteurs de transport routier	500 €

Le CNR publie plus fréquemment ses indices gazole, pour accélérer la répercussion dans les contrats.

L'horizon dépendra largement de la géopolitique. Les prévisionnistes espèrent une normalisation à l'automne ; le commerce mondial résiste et, en Europe, tous les pavillons subissent le même choc de coûts dans un marché à la demande molle.

UN SECTEUR BTP AU RALENTI, PEU PORTEUR D'INVESTISSEMENTS

Premier pourvoyeur de fret routier de proximité — granulats, béton prêt à l'emploi, matériaux et déblais —, la filière construction envoie des signaux contrastés au premier trimestre 2026. Le logement neuf se redresse nettement, mais en partant d'un niveau historiquement bas ; les travaux publics décrochent brutalement ; les matériaux peinent à sortir de l'ornière. Sur l'ensemble pèse également le choc gazole déclenché fin février par le conflit au Moyen-Orient, qui comprime les marges des transporteurs servant ces chantiers.

LE BÂTIMENT : UN REDRESSEMENT RÉEL MAIS FRAGILE

Le logement neuf poursuit et amplifie son redressement. En glissement annuel sur trois mois à fin avril 2026, les mises en chantier bondissent de 42,6 % et les autorisations progressent de 13,3 %, tirées par l'individuel (+23,1 %). Le cumul annuel reste néanmoins inférieur à 300 000 logements, soit un point bas historique. Surtout, la dynamique en amont se fragilise : la production de crédits à l'habitat dans le neuf recule déjà de 6 % en glissement annuel sur trois mois à fin mai, et les ventes des promoteurs aux particuliers stagnent à leur plancher.

L'INSEE note malgré tout une légère éclaircie : en mai 2026, le climat des affaires dans le bâtiment regagne un point, à 97, tout en restant sous sa moyenne de longue période (100).

Le point de vigilance se déplace vers les coûts. Sous l'effet des hausses de matériaux annoncées après le blocage du détroit d'Ormuz, le solde d'opinion sur les prix prévus bondit de -5 en mars à +13 en mai, les trésoreries basculent en territoire légèrement négatif et le taux de marge perd 0,6 point.

L'emploi continue de s'éroder (-1,3 % pour les salariés, -5,5 % pour l'intérim, soit environ 11 000 postes perdus sur un an), tandis que les défaillances dans la construction se redressent de 4,6 % à fin avril — le gros œuvre résistant (-9 %) quand le second œuvre se dégrade (+8 %).

À FIN AVRIL 2026

Mises en chantier
+42,6 %

Autorisations
+13,3 %

... MAIS...

Moins de
300 000
logements livrés

Source : CERC, Analyses conjoncturelles, juin 2026

Le non résidentiel neuf reste à la traîne. Partant de très bas, les surfaces commencées progressent de 8,8 % mais les surfaces autorisées plafonnent à 2,1 %, pénalisées par les bâtiments administratifs (-16,8 %) et l'hôtellerie (-36,5 %).

L'entretien-amélioration, lui, accélère sa chute : -2,6 % en volume au premier trimestre, la rénovation énergétique du logement reculant de plus de 4 %. Au total, la production du bâtiment se replie de 1,2 % à 1,4 % à prix constants entre les premiers trimestres 2025 et 2026.

LOGEMENTS AUTORISÉS à fin avril 2026	+16,6 %	▲
LOGEMENTS MIS EN CHANTIER à fin avril 2026	+15,4 %	▲
MISES EN VENTE DE LOGEMENTS (1) à fin 1 ^{er} trimestre 2026	+2,8 %	▲
RÉSERVATIONS DE LOGEMENTS (1) à fin 1 ^{er} trimestre 2026	-6,0 %	▼
RÉSERVATIONS DE LOGEMENTS - EN BLOC à fin 1 ^{er} trimestre 2026	-5,2 %	▼
SURFACE DE LOCAUX AUTORISÉS à fin avril 2026	-4,1 %	▼
SURFACE DE LOCAUX MIS EN CHANTIER à fin avril 2026	+7,6 %	▲
CRÉDITS À L'HABITAT (3) à fin avril 2026	+14,9 %	▲
ENTRETIEN-RÉNOVATION (4) au 1 ^{er} trimestre 2026 (en volume)	-1,4 %	▼

Source : CERC, Analyses conjoncturelles, juin 2026

LES TRAVAUX PUBLICS : UN DÉCROCHAGE BRUTAL

Les travaux publics se sont brutalement retournés en 2026. Selon la FNTF, l'activité recule de 11,5 % sur un an en avril 2026 (-4,8 % sur un mois) et retombe à son niveau d'août 2022 ; depuis janvier, la baisse cumulée atteint -7,9 % en volume. Le signal le plus préoccupant vient des prises de commandes, en chute de 17,9 % en cumul depuis le début de l'année et retombées à leur plus bas niveau depuis le confinement du printemps 2020.

-10 %

Les montants facturés
dans les Travaux Publics
ces trois derniers mois
(à fin avril)

-3,5 %

L'activité sur un an
impactée par ces
derniers mois

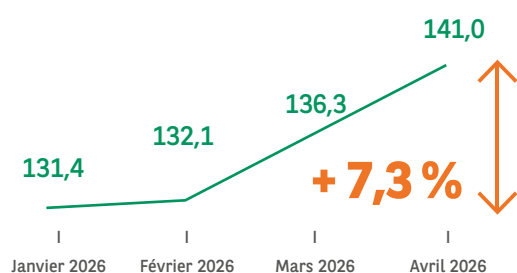
-13,6 %

Les marchés conclus
sur les douze
derniers mois

-16,8 %

Les montants des prises
de commandes
sur le trimestre

ÉVOLUTION DE L'INDICE DES COÛTS TP01 DE L'INSEE DEPUIS JANVIER 2026



Source : INSEE, avril 2026

Le secteur subit un double choc. D'un côté, l'attentisme habituel des collectivités avant et après les élections municipales de mars 2026 : le nombre d'appels d'offres publics a chuté de 23 % sur le trimestre.

De l'autre, un choc de coûts, l'index TP01 progressant de 3,1 % entre février et mars, une hausse supérieure à celle enregistrée après l'invasion de l'Ukraine en mars 2022. L'enquête INSEE d'avril traduit ce décrochage : le solde d'opinion sur l'activité passée tombe à -27, son plus bas niveau depuis octobre 2015 hors crise sanitaire, celui sur l'activité prévue à -39, et 53 % des entreprises invoquent une insuffisance de la demande — un record depuis octobre 2016.

L'ajustement de l'emploi est engagé : les effectifs ouvriers reculent de 2,4 % et, surtout, les heures d'intérim s'effondrent de 22,5 %. Or, les travaux publics sont, avec les matériaux, le principal moteur du fret de chantier — terrassement, transport de granulats, évacuation de déblais. Le gel des commandes publiques et le ralentissement des chantiers se répercutent donc directement sur la demande de porteurs et de bennes, et sur le carnet des transporteurs régionaux.

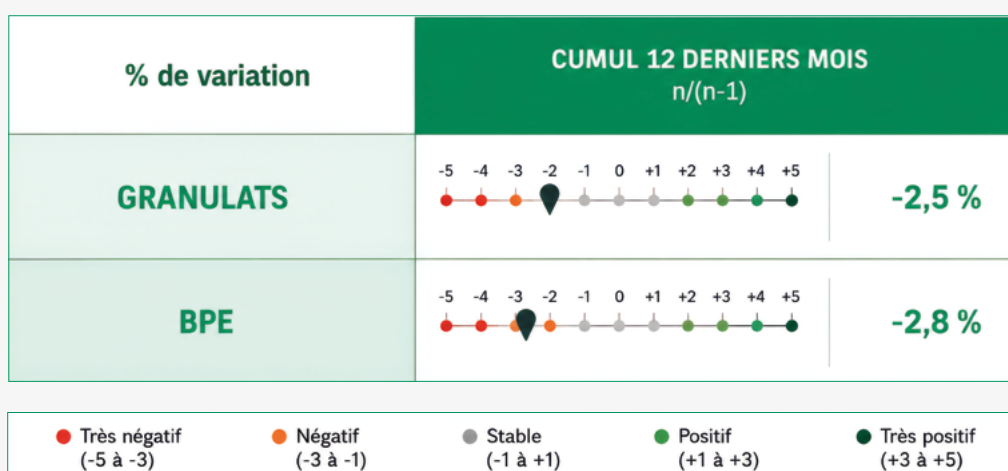
Le redémarrage de la commande publique locale, attendu après la séquence électorale, conditionne largement la reprise.

LES MATÉRIAUX : UN PREMIER TRIMESTRE DÉCEVANT

Reflète de cette demande BTP en demi-teinte, l'activité des matériaux a marqué le pas. L'indicateur matériaux de l'UNICEM s'établit à 81,3 en février, en repli de 2,3 % sur un an. Au premier trimestre, la production de granulats cède 3 % sur un an et celle de béton prêt à l'emploi (BPE) recule de 4,1 % — un seizième trimestre consécutif de baisse pour le BPE selon le CERC. Le ciment (-2,6 %) confirme la tendance ; seules les tuiles et briques rebondissent.



PRODUCTION DE GRANULATS ET DE BÉTON PRÊT À L'EMPLOI



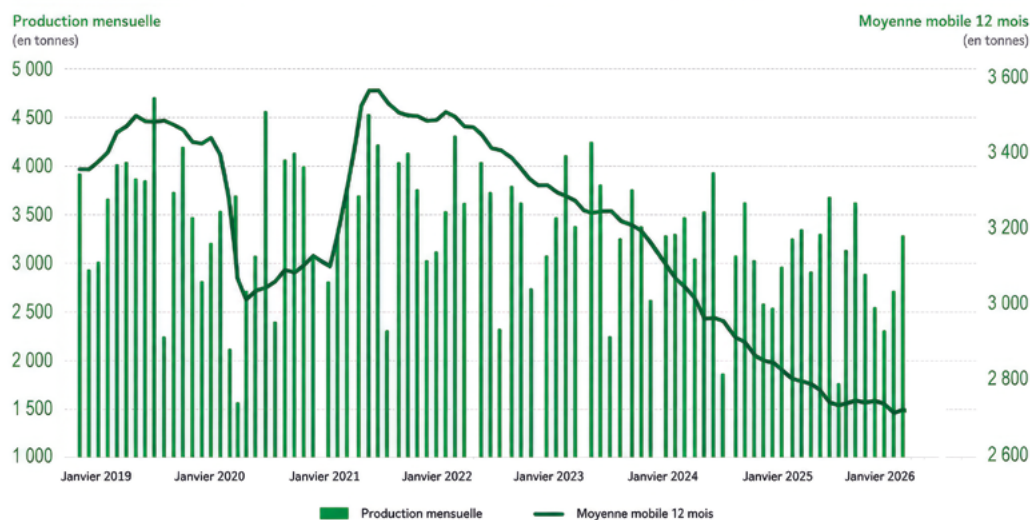
Source : UNICEM

Le mois de mars a certes apporté un répit — granulats (+4,9 %) et BPE (+4 %) se relèvent sur un mois — mais sans véritable rattrapage, et ce sursaut pourrait en partie tenir à un effet post-électoral. Surtout, un hiatus persiste entre des permis et des mises en chantier qui remontent et des matériaux qui restent atones : il s'explique vraisemblablement par l'allongement des délais de mise en œuvre et par des reports de chantiers.

ÉVOLUTION DE LA FABRICATION MENSUELLE DE BÉTON PRÊT À L'EMPLOI UNITÉ : MILLIERS DE M3

Le choc d'Ormuz ajoute une pression sur les coûts des matières premières et de l'énergie, que les fournisseurs commencent à répercuter.

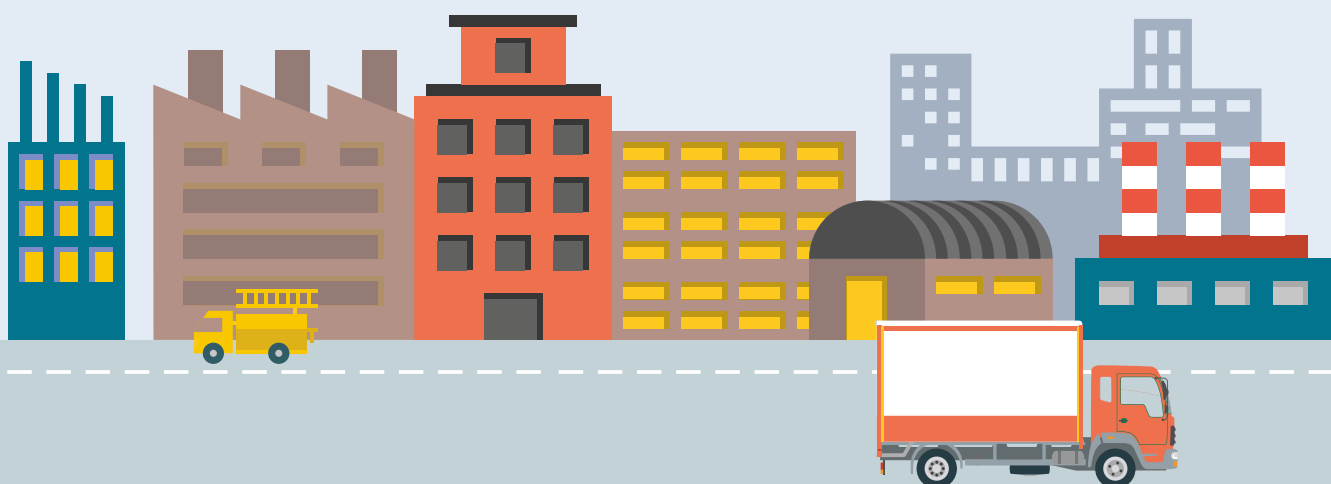
Pour le transport, les matériaux pondéreux — granulats et BPE — constituent le cœur du fret de proximité par bennes et toupies. Leur repli de l'ordre de 2,5 à 2,8 % sur douze mois traduit une moindre demande de transport de matériaux, au moment précis où la flambée du gazole renchérit à chaque rotation.



Source : CERC, Analyses conjoncturelles, juin 2026

03 PANORAMA DES VÉHICULES INDUSTRIELS

→ Immatriculation et conjoncture de la carrosserie



IMMATRICULATIONS VI : LA REPRISE SANS LA FRANCE

Le marché européen des véhicules industriels a connu une année 2025 en repli, marquée par la récession des grands marchés de l'Ouest — l'Allemagne en tête — qu'a partiellement masquée le retour en forme de l'Europe de l'Est. Le 1^{er} trimestre 2026 apporte un net rebond des poids lourds, qui fait même repasser le marché européen en croissance sur douze mois glissants. En France, le marché VI recule encore, mais voit les tracteurs repartir quand les porteurs s'effondrent, tandis que le VUL se stabilise sans rebondir. Sur l'ensemble plane le choc des coûts déclenché fin février par la flambée du gazole.

L'EUROPE : UNE ANNÉE 2025 EN REPLI, UN PREMIER TRIMESTRE 2026 EN NET REBOND

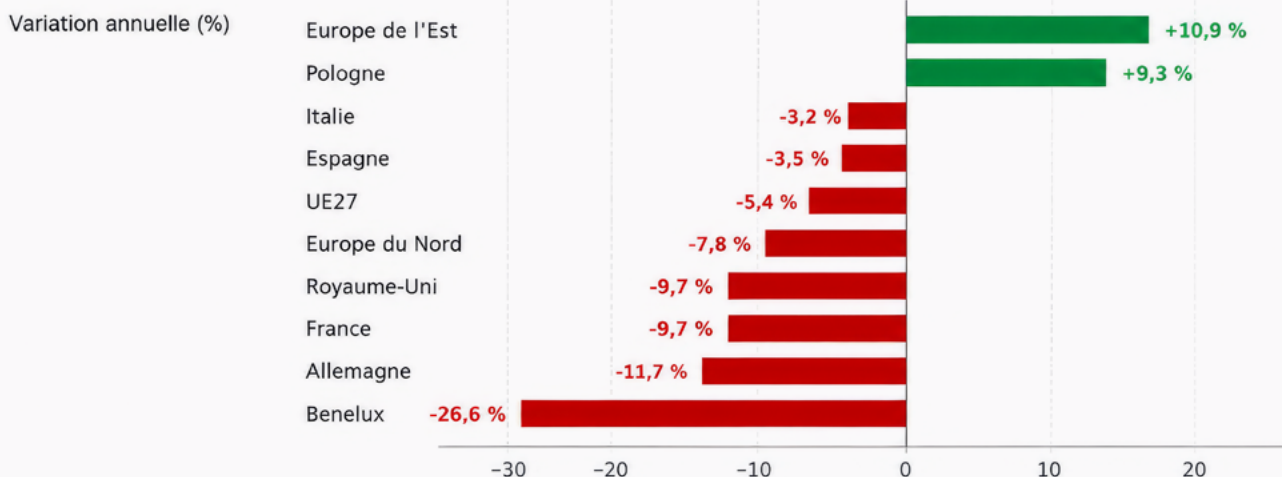
L'année 2025 aura été une année de recul pour le marché européen du poids lourd, sans toutefois constituer l'effondrement parfois redouté. Sur l'ensemble des quatre trimestres, les immatriculations de véhicules de plus de 16 tonnes reculent de 5,4 % dans l'UE27 et de 6,2 % sur le périmètre élargi UE27 + AELE + Royaume-Uni à 297 746 unités ; le segment des plus de

3,5 tonnes cède respectivement 6,2 % et 5,3 %. La contraction doit cependant être relativisée : rapporté à la moyenne des cinq dernières années (2020-2025), le marché 2026 des plus de 16 tonnes ne s'inscrit qu'à 1,4 % sous sa moyenne. 2026 est donc une année basse du cycle, après le haut de cycle de 2023-2024, plus qu'une année de crise.



EUROPE

Immatriculations VI > 16 t : variation 2025/2024



Source : AECA / retraitement OVI

VI > 16t –
Allemagne
1^{er} trimestre 2026



+6,9 %
/ T1 2025

VI > 16t –
Espagne
1^{er} trimestre 2026



+18,7 %
/ T1 2025

VI > 16t –
Pologne
1^{er} trimestre 2026



+32,8 %
/ T1 2025

Le premier trimestre 2026 marque une nette rupture de tendance. Les immatriculations de plus de 16 tonnes bondissent de 14,3 % dans l'UE27 sur un an, à 69 608 unités, et la reprise est quasi générale : l'Europe de l'Est (+28,6 %, Pologne +33,8 %), le Benelux (+21,4 %), l'Espagne (+18,7 %),

l'Allemagne (+11,1 %) et l'Italie (+7,3 %) repartent franchement, le Royaume-Uni plus modestement (+3 %). Le segment des plus de 3,5 tonnes suit le même mouvement (+12,1 % dans l'UE27). Seule la France fait exception, encore en léger retrait (-2,6 % sur les plus de 16 tonnes).

VI supérieurs à 3,5t (hors cars et bus)	1 ^{er} trimestre 2026		4 trimestres 2025		Moyenne 5 ans	
	Immat.	Var. % 2026/2025	Immat.	Var. % 2025/2024	Immat. 2020 à 2025	Var. 2025 gliss./ Moy5
Allemagne	18 810	+6,9 %	77 431	-12,2 %	83 138	-6,9 %
Espagne	8 231	+17,1 %	30 989	-3,6 %	27 216	+13,9 %
France	11 185	-1,4 %	46 079	-9 %	47 691	-3,4 %
Italie	7 549	+5,7 %	27 709	-3,4 %	27 150	+2,1 %
Royaume-Uni	13 604	+12,2 %	54 119	+2,4 %	49 939	+8,4 %
Europe du Nord	5 019	+7,4 %	18 856	-6,1 %	20 246	-6,9 %
Benelux	6 395	+11,7 %	21 260	-26,5 %	24 494	-13,2 %
Europe (27)	81 766	+12,1 %	307 460	-6,2 %	314 561	-2,3 %
Europe de l'Est	21 168	+35,5 %	73 432	+9,3 %	74 160	-1 %
dont Pologne	8 397	+32,8 %	29 946	+6,8 %	32 206	-7 %
Europe (27) + EFTA + G.B.	97 950	+12,3 %	371 240	-5,3 %	374 887	-1 %

Source : AECA / retraitement OVI

Conséquence de ce sursaut, l'indicateur le plus synthétique — le cumul sur douze mois glissants — repasse en territoire positif : à fin mars 2026, il progresse de 2,4 % sur les plus de 16 tonnes dans l'UE27 (263 203 unités) et de 0,9 % sur le périmètre élargi, après une année 2025 négative. La prudence reste néanmoins de mise. Ce rebond s'opère sur une base 2025

particulièrement déprimée, surtout au premier trimestre ; la France, encore à -5,1 % en glissement annuel, n'y participe pas et l'Allemagne (-1,9 %) ne fait que se stabiliser ; enfin, le marché demeure suspendu aux échéances réglementaires (norme Euro VII, jalons de décarbonation) et au calendrier de la transition énergétique, qui entretiennent l'attentisme des transporteurs.

LA FRANCE — VÉHICULES INDUSTRIELS :
PORTEURS ET TRACTEURS DIVERGENT

En France, l'année 2025 a confirmé la tendance européenne : les immatriculations de véhicules industriels neufs de plus de 5 tonnes tombent à 44 102 unités, en baisse de 10,1 % sur un an, porteurs (-9,9 %) et tracteurs (-10,3 %) reculant de concert. Par la suite, le début 2026 fait apparaître une

divergence appelée à structurer l'année. Sur les cinq premiers mois, le marché recule encore de 4,1 % (17 328 unités), mais cette moyenne masque deux dynamiques opposées : les tracteurs progressent de 8,7 % quand les porteurs s'effondrent de 16,7 % (-24 % sur le seul mois de mai).

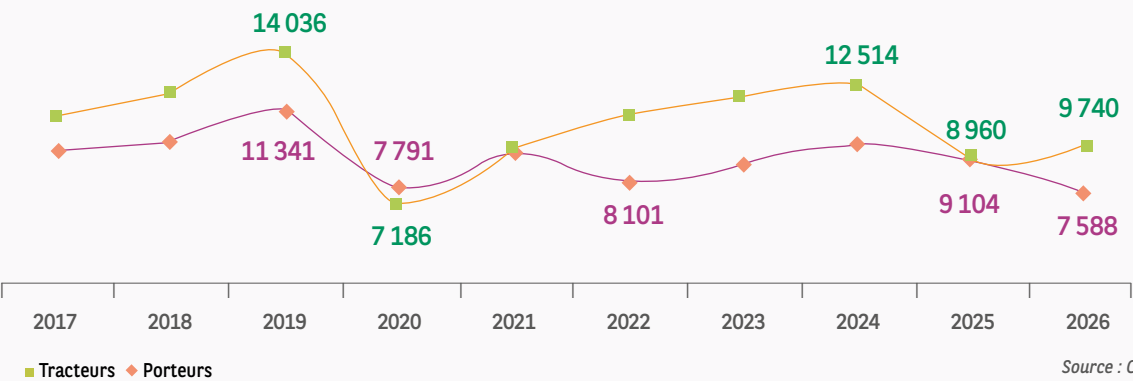
	IMMATRICULATIONS NEUFS SUR CINQ MOIS	VARIATION 2026/2025
Véhicules industriels neufs > 5 t	17 328	-4,1 %
- dont tracteurs	9 740	+8,7 %
- dont porteurs	7 588	-16,7 %
Véhicules utilitaires légers neufs (VUL)	146 303	-1,2 %

Source : CCFA

Cette photographie corrobore le scénario que nous avons envisagé en janvier dernier, qui tablait sur une stabilisation du marché français à +0 / +5 % en 2026, tirée par le rebond des carnets de commandes de tracteurs (+24 %) quand les porteurs resteraient en retrait. Le sort des porteurs, étroitement lié à la demande de chantier, suit le décrochage des travaux publics et l'attentisme des collectivités autour des élections municipales.

Surtout, ce redressement naissant se heurte au choc gazole : depuis le 28 février, l'indice CNR du prix du gazole professionnel a bondi de plus de 40 % sur un an, ajoutant près de 10 % au coût de revient d'un ensemble longue distance, et l'enquête FNTR du premier trimestre fait état d'un gel quasi total des investissements — de quoi différer la transformation de carnets de commandes garnis en immatriculations effectives.

IMMATRICULATIONS DE PORTEURS ET DE TRACTEURS 2017-2026 TOTAL CINQ PREMIERS MOIS FRANCE



LA FRANCE — VÉHICULE UTILITAIRE LÉGER : PLUS RÉSILIENT, SANS REBOND

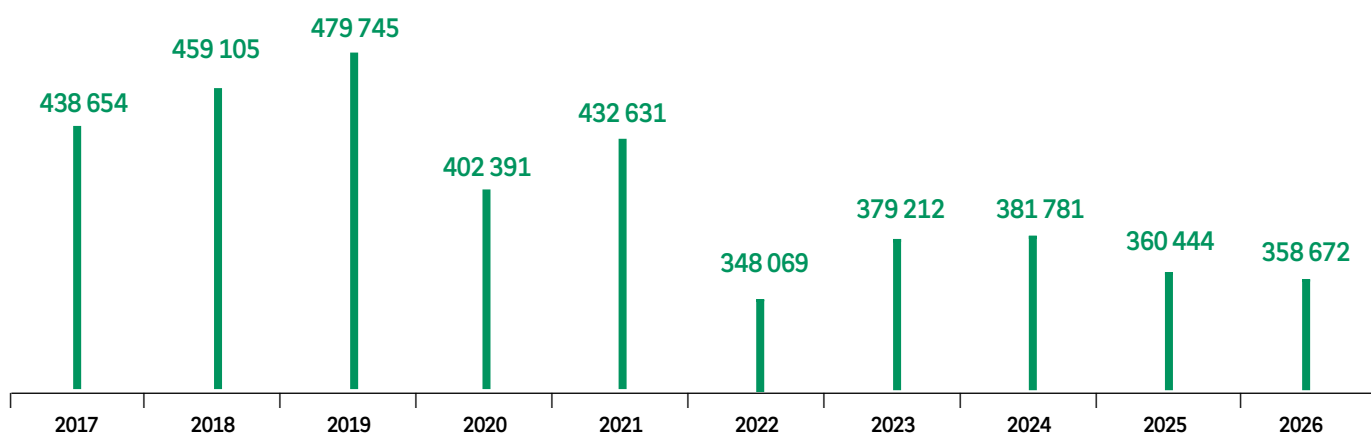
Le véhicule utilitaire léger amortit mieux le cycle. En 2025, les immatriculations françaises de VUL ne reculent que de 5,6 %, à 360 444 unités — un niveau néanmoins très inférieur au pic de 2019 (479 745). Sur les cinq premiers mois de 2026, le repli se limite à 1,2 % (146 303 unités), signe d'un palier plutôt que d'un véritable redressement, le seul mois de mai ressortant en net recul (-10,5 %).

Porté par les besoins des artisans et de la livraison du dernier kilomètre, il reste bridé par le climat dégradé du bâtiment et par le coût de la bascule vers l'électrique : la stabilisation autour de 360 000 unités traduit une demande contenue, sans renouvellement marqué.

FRANCE

Immatriculations de VUL

2026 - Glissement sur 12 mois à mai



Source : FFC-Constructeurs

CARROSSERIES VI – UN MARCHÉ PORTEURS EN NET REPLI

Le marché de la carrosserie sur VI poursuit son repli en 2026. À fin mai, 7 556 véhicules industriels carrossés ont été immatriculés, contre 9 085 un an plus tôt, soit un recul de 16,8 %. La contraction touche l'ensemble des familles et ramène le cumul à son plus bas niveau depuis 2015, sous le creux enregistré pendant la crise sanitaire de 2020. Le seul mois de mai illustre l'ampleur du décrochage, avec 1 262 unités carrossées contre 1 670 en mai 2025, et prolonge une dégradation visible depuis le début de l'année.

BTP : EN RÉSISTANCE

Les bennes et les véhicules de travaux publics résistent le mieux : avec 1 892 bennes (-3,4 %) et 538 unités BTP (-5,1 %), l'activité de chantier limite la casse. À eux seuls, les segments liés aux chantiers — bennes, BTP et plateaux — concentrent près de 45 % des immatriculations carrossées (3 432 unités), mais reculent tout de même de 15 % par rapport aux 4 036 unités de 2025.



Bennes et BTP
5 mois 2026 / 2025

-3,8 % ↘



Transport pour autrui
5 mois 2026 / 2025

-32,1 % ↘

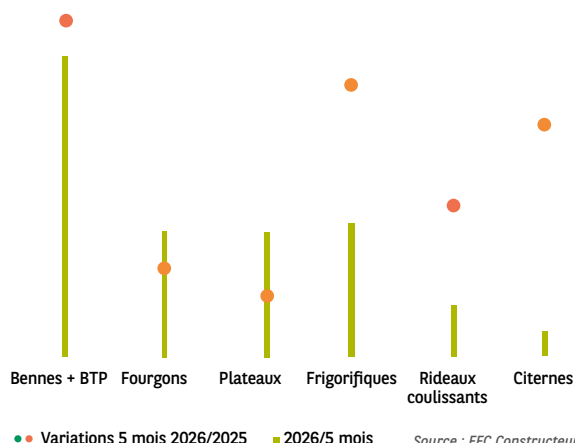
AUTRES CARROSSERIES VI : C'EST PLUS DIFFICILE

Le décrochage se concentre plutôt sur les métiers du transport de marchandises générales : les plateaux chutent de 33,7 % (1 002 unités) et les fourgons de 30,5 % (1 022 immatriculations). Les rideaux coulissants PLSC suivent la même pente (-23,3 %, 411 unités), devant les citernes (-15 %, 192 unités) et les frigorifiques (-10,5 %, 1 074 unités). Les bâchées et savoyardes, segment résiduel, tombent à 13 unités (-38,1 %) et la catégorie « divers » (dont ambulances) cède 11,5 % à 1 412 véhicules.

Ce repli du porteur carrossé contraste fortement avec la bonne tenue des autres segments du poids lourd : sur la même période, les tracteurs progressent de 8,6 % (9 766 unités). La baisse ne traduit donc pas un effondrement global des immatriculations de véhicules industriels, mais bien une faiblesse spécifique du véhicule porteur carrossé, particulièrement sensible à l'investissement des transporteurs de marchandises et au cycle du bâtiment. Cette divergence — porteur en baisse, tracteur en hausse — traduit un arbitrage des flottes en faveur de la longue distance, au détriment de la distribution régionale et du chantier. Après une année 2025 déjà orientée à la baisse (21 159 unités carrossées, -9,5 %), le début 2026 confirme l'attentisme des donneurs d'ordre et le report des renouvellements de flotte.

IMMATRICULATIONS DE VI CARROSSÉS

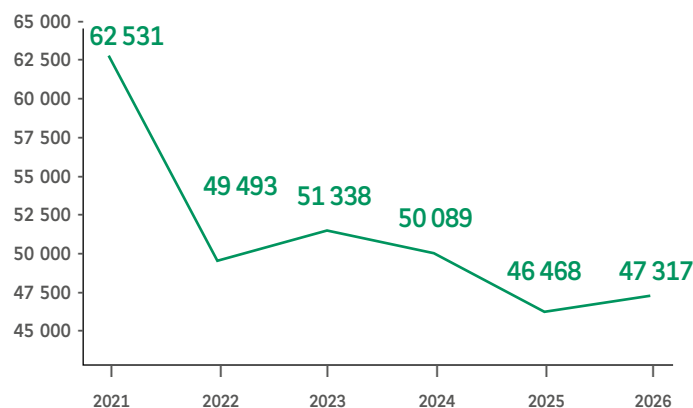
2 430	1 022	1 002	1 074	411	192
-3,8 %	-30,5 %	-33,7 %	-10,5 %	-23,3 %	-15 %



● Variations 5 mois 2026/2025 ■ 2026/5 mois Source : FFC Constructeurs

CARROSSERIES VUL – UNE STABILITÉ QUI CACHE DE GRANDES DISPARITÉS

VUL CARROSSÉS (HORS CAMPING-CARS) — IMMATRICULATIONS



2026 : cumul sur 12 mois glissants à fin mai (juin 2025 – mai 2026).

Source : statistiques d'immatriculations – traitement OVI.

DU MIEUX DANS UN CONTEXTE MOROSE

La carrosserie sur VUL dédiée au transport de marchandises se redresse modérément en 2026, dans un marché VUL pourtant déprimé. Hors camping-cars, 18 744 VUL carrossés ont été immatriculés à fin mai, en hausse de 4,7 % sur un an (17 895 en 2025). Ce niveau reste néanmoins historiquement modeste : voisin de celui du début des années 2010, il demeure très en deçà du pic de 2018-2019, qui dépassait alors 24 000 unités.

Le marché VUL pris dans son ensemble recule de 1,2 % (146 303 unités) et s'inscrit près de 30 % sous son record de 2019, pénalisé par l'effondrement des dérivés VP « entreprises » (-20,9 %, 16 270 unités), au plus bas depuis le début de la série.

Le fourgon, principal véhicule de transport léger de marchandises, reste quasi stable (+0,7 %, 97 682 unités), mais à un niveau comparable à celui de 2010-2012, soit près d'un quart sous le sommet de 2019 (128 202 unités).

Le froid se distingue : avec 2 947 frigorifiques (+13,8 %), le segment se hisse parmi les plus hauts historiques, à proximité de ses records de 2019 (3 333) et 2021 (3 249).

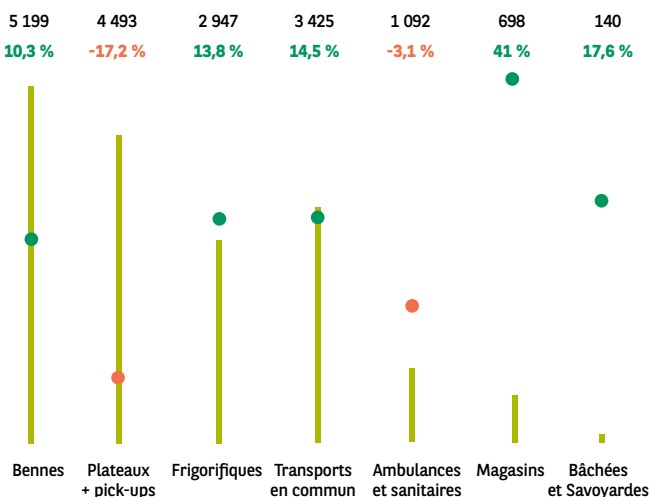
Les bennes rebondissent de 10,3 % (5 199 unités) après le point bas de 2025, mais demeurent historiquement faibles, à peine la moitié du pic de 2019 (10 681 unités).

Plusieurs segments plus spécialisés atteignent des sommets : les magasins et ateliers culminent à 698 unités (+41 %), au plus haut historique, tandis que l'essor de l'intermodalité porte la catégorie « divers » à 750 unités (+71,6 %), son plus haut niveau depuis plus de dix ans. Les bâchées, savoyardes et PLSC restent marginaux, mais progressent (+17,6 %, 140 unités).

À rebours, les plateaux poursuivent leur recul (-17,2 %, 4 493 unités) et tombent à leur plus bas niveau depuis le milieu des années 2000, très loin du pic de 2018 (11 297 unités).

Au total, la carrosserie utilitaire légère liée au fret confirme une reprise partielle et très sélective : portée par le froid, le bennage, l'aménagement d'ateliers et l'intermodalité, elle progresse là où le véhicule industriel carrossé décroche, sans pour autant retrouver ses niveaux d'avant 2020.

IMMATRICULATIONS DE VUL CARROSSÉS



● Variations 5 mois 2026 / 2025 ■ 2026 / 5 mois

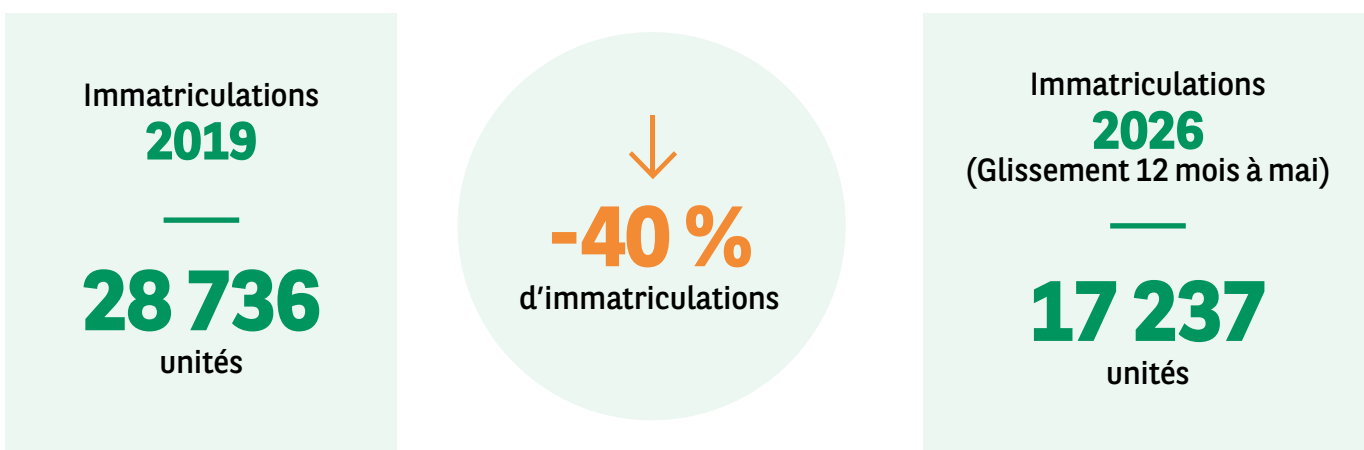
Source : FFC Constructeurs

CARROSSERIES SEMI-REMORQUES UN REDÉMARRAGE DANS LE SILLAGE DES TRACTEURS

ENFIN UNE REPRISE MAIS ON PART DE LOIN !

Le segment des semi-remorques et remorques carrossées renoue avec la croissance en 2026. À fin mai, 7 554 unités carrossées ont été immatriculées, en progression de 7,9 % sur un an (7 000 en 2025). Ce rebond intervient après un cumul 2025 en net repli (-13,1 % à cette date) et signale un point bas

désormais dépassé pour le matériel tracté, dont la reprise apparaît plus précoce que celle du véhicule porteur. Le cumul reste néanmoins inférieur à celui de 2024 (8 051 unités) : la reprise ne compense que partiellement le creux de l'an dernier.

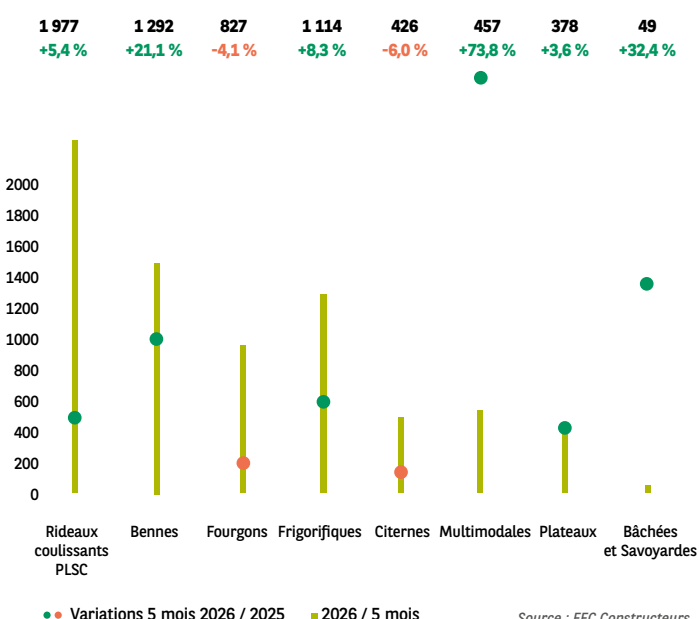


Les rideaux coulissants PLSC, première famille du segment avec 1 977 unités et plus du quart des immatriculations, progressent de 5,4 % et confortent leur statut de standard du transport de marchandises générales. La dynamique la plus forte vient toutefois des segments liés aux chantiers et à l'intermodalité : les bennes bondissent de 21,1 % (1 292 unités) et le multimodal de 73,8 % (457 unités), portés par le report modal et les investissements logistiques. Les frigorifiques accompagnent le mouvement (+8,3 %, 1 114 unités), tout comme les plateaux (+3,6 %, 378) et les bâchées-savoyardes (+32,4 %, 49 unités). Cumulés, les fourgons, rideaux et PLSC totalisent 2 853 unités, tandis que l'ensemble bennes + plateaux atteint 1 670 unités, en nette hausse. Au mois de mai, 1 349 unités ont été immatriculées, un niveau quasi stable sur un an (1 352 en 2025), la croissance du cumul s'étant constituée sur les premiers mois de l'année.

Quelques familles restent en retrait : les fourgons reculent de 4,1 % (827 unités), les citernes de 6 % (426) et la catégorie divers de 1,3 % (1 034). Ces baisses limitées ne remettent toutefois pas en cause l'orientation d'ensemble. Au total, les trois familles de carrosserie dessinent une conjoncture contrastée : le véhicule industriel porteur recule nettement (-16,8 %) quand le semi-remorque (+7,9 %) et l'utilitaire léger carrossé (+6 %) progressent.

Ce découplage, cohérent avec la hausse simultanée des tracteurs (+8,6 %), confirme un report de l'investissement vers le matériel tracté et l'utilitaire, jugés plus flexibles dans un contexte d'incertitude pour les transporteurs.

IMMATRICULATIONS DE REMORQUES ET SEMI-REMORQUES





Constructeurs

La parole à la FFC-Constructeurs

EURO 7 : CE QUI CHANGE VRAIMENT POUR LES VÉHICULES INDUSTRIELS ET LES VUL

Avec Euro 7, l'Union européenne tourne la page de deux normes historiques : Euro 6, qui régissait les véhicules particuliers et utilitaires légers, et Euro VI, réservée aux véhicules lourds. Le règlement (UE) 2024/1257 les remplace toutes les deux et embarque, au passage, un changement de philosophie : on ne se contente plus de mesurer ce qui sort du pot d'échappement, on surveille le véhicule dans la durée.

Le texte couvre les catégories M1 et N1 (véhicules particuliers et utilitaires légers) ainsi que les véhicules lourds des catégories N2 et N3, et leurs remorques O3 et O4.

Le calendrier, lui, distingue les deux mondes. Les véhicules particuliers et utilitaires légers basculent les premiers : nouveaux types homologués dès le 29 novembre 2026, généralisation à l'ensemble du parc neuf un an plus tard, le 29 novembre 2027.

Les véhicules lourds bénéficient d'un délai supplémentaire de dix-huit mois : nouveaux types au 29 mai 2028, tous types au 29 mai 2029.

Bonne nouvelle pour les véhicules légers : les seuils d'émissions n'évoluent guère par rapport à Euro 6. Pour les poids lourds, en revanche, Euro 7 marque un vrai durcissement. Les limites d'émissions à l'échappement sont abaissées, notamment pour les NOx et les particules, et le champ de contrôle s'élargit à de nouveaux polluants comme le protoxyde d'azote (N2O), l'ammoniac (NH3), le méthane (CH4) ou encore le formaldéhyde.

Euro 7 impose aussi de raisonner davantage en conditions réelles d'exploitation : les essais RDE (Real Driving Emissions), menés sur route, deviennent centraux pour vérifier les émissions des camions, autobus et autocars, y compris dans des usages plus représentatifs des cycles professionnels.

Concrètement, pour les véhicules lourds, Euro 7 ne se limite donc pas à un nouveau seuil réglementaire : il transforme la manière dont la conformité sera démontrée. Les systèmes de post-traitement devront rester performants plus longtemps, les émissions devront être maîtrisées sur une plage plus large de températures et de conditions de conduite, et les constructeurs devront documenter plus finement les performances environnementales du véhicule. Cette logique de durabilité renforcée pèsera sur la conception des moteurs thermiques, des systèmes SCR/FAP, des capteurs et des architectures électroniques embarquées.

Autre nouveauté commune aux deux familles de véhicules : une surveillance qui ne s'arrête plus à la sortie d'usine. Les systèmes OBM veillent en continu sur les polluants, les dispositifs OBFCM sur la consommation de carburant et d'énergie. Le règlement s'attaque aussi à des sujets jusqu'ici secondaires : particules de freinage et de pneumatiques, durabilité minimale des batteries, exigences renforcées sur la longévité des moteurs et des systèmes antipollution.



La mise en musique se fait en deux temps. Pour les VUL, les règlements d'application 2025/1706 et 2025/1707 fixent déjà les méthodes d'essai et les exigences OBM/OBFCM.

Pour les véhicules lourds, la Commission européenne avance sur deux fronts distincts : les émissions à l'échappement d'un côté, la surveillance embarquée et le passeport environnemental de l'autre.

La durabilité des batteries, elle, est renvoyée à une seconde phase, commune à tous les véhicules.

Pour les carrossiers constructeurs et les aménageurs, le cadre de travail ne bouge pas tant que l'intervention respecte les directives de carrossage du constructeur : pas de modification de l'échappement, de l'OBD, du calculateur moteur, du réseau CAN ou des systèmes SCR/FAP. Les zones d'intervention restent celles définies par l'OEM. En multi-étapes pour les véhicules utilitaires légers, le recalcul des émissions de CO2 sera toujours effectif.

Reste que la filière doit s'organiser : ces deux échéances, 2026-2027 puis 2028-2029, doivent dès à présent s'inscrire dans la planification des approvisionnements de châssis et la gestion des stocks, dans un contexte de hausse persistante des cours des matières premières. S'y ajoutent des effets indirects attendus : renchérissement probable des châssis, allongement de la durée de vie réglementaire des véhicules, et un possible surcroît administratif avec l'EVP (Environmental Vehicle Passport), dont seul le constructeur de base renseignera les données.

La FFC CONSTRUCTEURS accompagne plus que jamais ses adhérents pour préparer les échéances réglementaires qui s'annoncent nombreuses pour la filière du véhicule professionnel d'ici 2030. Euro 7 en est une nouvelle pièce, à intégrer sans tarder dans les plans de renouvellement des flottes des utilisateurs de VI et VUL.

04 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

→ Smart charging

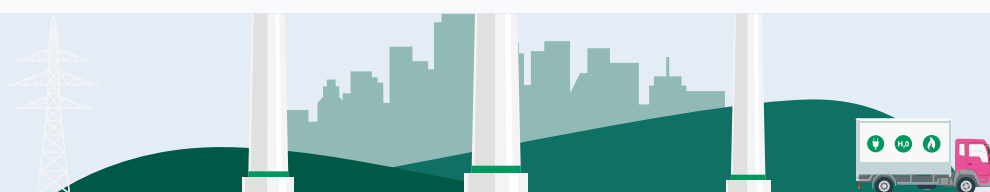
Longtemps abordée sous l'angle climatique ou réglementaire, la transition énergétique s'impose désormais comme un sujet pleinement économique et opérationnel pour le transport routier.

Entre restrictions de circulation, résurgence des ZFE, électrification progressive des flottes, contraintes de recharge et évolution des mécanismes de soutien, les entreprises ne peuvent plus se contenter d'observer : elles doivent arbitrer, planifier et sécuriser leurs choix.

Pour les exploitants, l'enjeu n'est pas seulement de changer de motorisation, mais de repenser l'ensemble de l'écosystème : usages réels des véhicules, mode de gestion et de financement, coût total de détention, disponibilité énergétique, organisation des tournées, compétences internes, relation client et valorisation des gains carbone.

Les pages qui suivent proposent ainsi une lecture concrète de cette transformation : où en sont les contraintes de circulation, comment avancer sans angle mort dans l'électrification d'une flotte, quel rôle joue la recharge, et comment les Certificats d'Économie d'Énergie peuvent contribuer à rendre les projets économiquement viables.

La transition énergétique entre ainsi dans une nouvelle phase : moins déclarative, plus concrète, où la capacité à transformer les contraintes en décisions opérationnelles fera la différence entre attentisme subi et avantage compétitif.



RESTRICTIONS DE CIRCULATION

ZONES À FAIBLES ÉMISSIONS (ZFE)

CLASSES CRIT'AIR : RAPPEL

DU PLUS POLLUANT
AU MOINS POLLUANT

5

DIESEL JUSQU'À 2000

4

DIESEL 2001-2005

3

DIESEL 2006-2010
ESSENCE 1997-2005

2

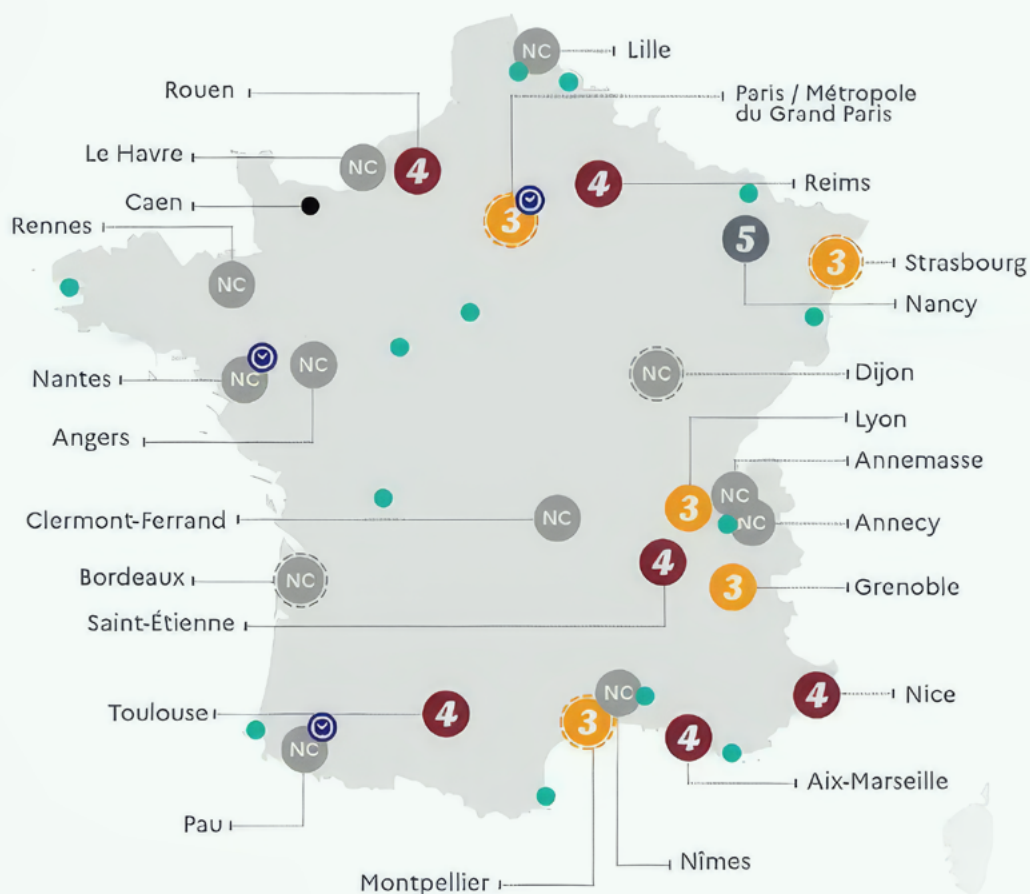
DIESEL 2011-2015
ESSENCE 2006-2010

1

DIESEL À PARTIR DE 2016
ESSENCE À PARTIR DE 2011

E

ÉLECTRIQUE HYDROGÈNE
HYBRIDE RECHARGEABLE



À RETENIR

- ✓ Aucune règle nationale unique
- ✓ Vérifier les conditions d'accès avant chaque mission
- ✓ Cartographier les itinéraires concernés
- ✓ Tenir compte des dérogations professionnelles lorsqu'elles existent



Sources : Union TLF - Panorama ZFE 2026 / Mieux Respirer en Ville - Données au 1^{er} semestre 2026

LES CHIFFRES CLÉS 2026



12

ZFE EN VIGUEUR*

+ de 30 % de la population française concernée
(soit près de 20 millions d'habitants)



45

MÉTROPOLES CONCERNÉES

par une ZFE en vigueur ou à l'étude



+500 000

VEHICULES UTILITAIRES ET POIDS LOURDS

potentiellement concernés par des restrictions d'accès



DES RÈGLES TRÈS HÉTÉROGÈNES

selon les territoires : types de véhicules,
classes Crit'Air, horaires, périmètres et dérogations



ZFE: UNE RÉALITÉ LOCALE, COMPLEXE ET EN ÉVOLUTION

Créées pour améliorer la qualité de l'air et protéger la santé des populations, les Zones à Faibles Émissions mobilité (ZFE-m) se sont progressivement imposées dans le paysage réglementaire français. Portées par les métropoles, elles visent à restreindre l'accès des véhicules les plus polluants dans des périmètres urbains définis. Après plusieurs années de montée en puissance, le panorama 2026 révèle une situation contrastée : douze ZFE sont aujourd'hui opérationnelles, plus de quarante-cinq métropoles sont concernées par une ZFE en vigueur ou à l'étude, mais les règles varient fortement d'un territoire à l'autre.

DOUZE ZFE EN VIGUEUR ET DES PÉRIMÈTRES TOUJOURS PLUS DIVERSIFIÉS

Douze métropoles ont mis en place leur ZFE : le Grand Paris, Lyon, Montpellier, Strasbourg, Grenoble, Rouen, Nantes, Bordeaux, Lille, Aix-Marseille-Provence, Dijon et Rennes. Elles concernent près de 20 millions de personnes, soit plus de 30 % de la population française.

Leurs périmètres couvrent des réalités très différentes : du cœur dense d'une agglomération à l'ensemble d'un territoire métropolitain. Certaines ZFE, comme Paris ou Lyon, s'étendent sur la quasi-totalité de l'agglomération, quand d'autres ciblent des secteurs restreints ou des axes spécifiques.

DES RÈGLES HÉTÉROGÈNES QUI COMPLIQUENT LA DONNE POUR LES PROFESSIONNELS

Toutes les ZFE ne concernent pas les mêmes catégories de véhicules (voitures particulières, véhicules utilitaires légers, poids lourds, bus), ni les mêmes classes Crit'Air. Les seuils d'interdiction vont du simple bannissement des véhicules non classés à l'interdiction des Crit'Air 3, et certaines métropoles fixent déjà en ligne de mire les Crit'Air 2.

Les horaires d'application diffèrent : en continu dans certains territoires, uniquement en journée dans d'autres. À cela s'ajoutent des différences de périmètre, de modalités de contrôle et de niveaux de verbalisation.

QUELLES PERSPECTIVES POUR LES TRANSPORTEURS ET GESTIONNAIRES DE FLOTTES ?

Pour les entreprises de transport et de logistique, cette complexité impose une organisation rigoureuse. Avant chaque mission, il est indispensable de vérifier les conditions d'accès à la ZFE concernée, d'anticiper les restrictions et d'identifier les dérogations disponibles.

L'enjeu est de taille : on estime qu'à horizon 2026, plus de 500 000 véhicules utilitaires et poids lourds pourraient être directement impactés par les restrictions en vigueur.

La veille réglementaire locale, la cartographie des zones à risque et l'adaptation progressive des flottes restent les meilleurs leviers pour sécuriser les opérations et accompagner la transition écologique.

ÉLECTRIFIER UNE FLOTTE DE POIDS LOURDS : LA MÉTHODE POUR AVANCER SANS ANGLE MORT

Longtemps perçue comme un sujet technique ou réglementaire, l'électrification des poids lourds devient un véritable choix stratégique pour les transporteurs. Mais réussir cette transition suppose de regarder au-delà du véhicule : usages, énergie, financement, exploitation, compétences et impacts clients doivent être pensés ensemble. Autrement dit, électrifier une flotte ne s'improvise pas ; cela se pilote.

AVANT LE CAMION, COMPRENDRE LES USAGES

La première erreur serait de partir du catalogue constructeur. Le bon point de départ, ce sont les missions quotidiennes de l'entreprise : quelles tournées, quelles distances, quelles charges, quels temps d'arrêt, quelles contraintes clients ? Les usages urbains, régionaux, réguliers, avec retour au dépôt, constituent souvent les meilleurs candidats à l'électrification. Les longues distances ou les flux très variables exigent, eux, une analyse plus prudente.

Cette cartographie permet de distinguer les cas d'usage immédiatement électrifiables de ceux qui nécessitent des adaptations. Elle doit intégrer le kilométrage quotidien, la charge utile, le profil de route, la météo, les temps disponibles pour la recharge, l'accès au dépôt, les zones à faibles émissions et le potentiel de réduction de CO₂.



L'enjeu n'est pas de tout électrifier d'un coup, mais de choisir les bons premiers flux pour sécuriser l'expérience.

117 km par jour

Kilométrage journalier moyen d'un porteur (usage régional/distribution)

Source SDES 2024



349 km par jour

Kilométrage journalier moyen d'un tracteur routier (usage mixte, mais plus longue distance)

Source SDES 2024

LE VRAI CALCUL SE FAIT SUR LA DURÉE

Le prix d'achat d'un poids lourd électrique reste un frein évident. Mais il ne dit pas tout. La décision doit se prendre sur le coût total de détention (TCO), en intégrant l'énergie, la maintenance, la fiscalité, les aides disponibles, le financement, la durée d'exploitation, la valeur résiduelle et les risques d'obsolescence technologique. Selon les usages, l'équation économique peut évoluer fortement.

Le mode de financement devient donc un choix structurant : achat, location longue durée, leasing, contrat incluant ou non la batterie, maintenance intégrée, externalisation ou non du risque de revente. Les aides publiques, les certificats d'économies d'énergie et les soutiens à l'infrastructure doivent être examinés très tôt, car ils peuvent modifier l'équilibre du projet.

LA RECHARGE, NOUVEAU NERF DE LA GUERRE

Dans un projet d'électrification, la recharge est souvent plus déterminante que le véhicule lui-même. Installer des bornes ne suffit pas. Il faut vérifier la puissance disponible, anticiper les délais de raccordement, adapter le dépôt, sécuriser les autorisations, organiser la maintenance et prévoir des solutions de secours. Le choix entre recharge au dépôt, recharge publique ou recharge chez le client doit être posé dès le départ.

Le pilotage intelligent de la recharge devient alors indispensable. Il permet de lisser les appels de puissance, de prioriser les véhicules à repartir, de maîtriser le coût du kWh et d'éviter qu'un camion indisponible ne désorganise toute une tournée.

L'énergie devient une fonction opérationnelle à part entière, au même titre que l'exploitation ou la maintenance.

UNE EXPLOITATION À REPENSER AU QUOTIDIEN

L'électrique modifie les réflexes d'exploitation. Les tournées doivent tenir compte de l'autonomie réelle, de la charge transportée, de la température, du relief, des temps de recharge et de la disponibilité des bornes. Les exploitants ont besoin d'outils capables de croiser ces informations : TMS, télématique, alertes batterie, suivi des consommations, planification de recharge et maintenance prédictive.

La réussite se mesure ensuite avec quelques indicateurs simples : coût au kilomètre, consommation en kWh, disponibilité des véhicules, taux d'utilisation, incidents de recharge, tonnes de CO₂ évitées et satisfaction des conducteurs. Cette boucle de mesure est essentielle pour ajuster les premiers déploiements avant de passer à l'échelle.

SANS LES ÉQUIPES, PAS DE TRANSITION RÉUSSIE

L'électrification est aussi un projet humain. Les conducteurs doivent apprendre à gérer l'autonomie, adopter les bons réflexes d'éco-conduite et maîtriser les procédures de recharge. Les mécaniciens doivent monter en compétence sur la haute tension, les batteries et le diagnostic logiciel. Les exploitants doivent intégrer une nouvelle contrainte énergétique dans leur planification. Les managers, les achats, le QSE, les RH et les commerciaux sont également concernés.

**Les freins sont connus :
peur de la panne, doute sur l'autonomie,
crainte de perdre en productivité, manque
de compétences techniques.**

Ils doivent être traités en amont par la formation, le dialogue social, l'accompagnement terrain et une communication claire sur les objectifs du projet. Une technologie acceptée se déploie toujours mieux qu'une technologie imposée.



FAIRE DE LA DÉCARBONATION UN ARGUMENT CLIENT

Pour les chargeurs, réduire les émissions du transport devient un enjeu concret, notamment dans leur trajectoire de décarbonation et leur reporting environnemental. Une flotte électrique bien pilotée peut donc devenir un avantage commercial : accès à certains appels d'offres, offres bas carbone, contrats plus longs, reporting des émissions évitées et relation plus partenariale avec les clients.

Encore faut-il produire des preuves. Kilomètres réalisés en électrique, consommation énergétique, émissions évitées, disponibilité des véhicules et performance opérationnelle doivent être suivis avec rigueur.

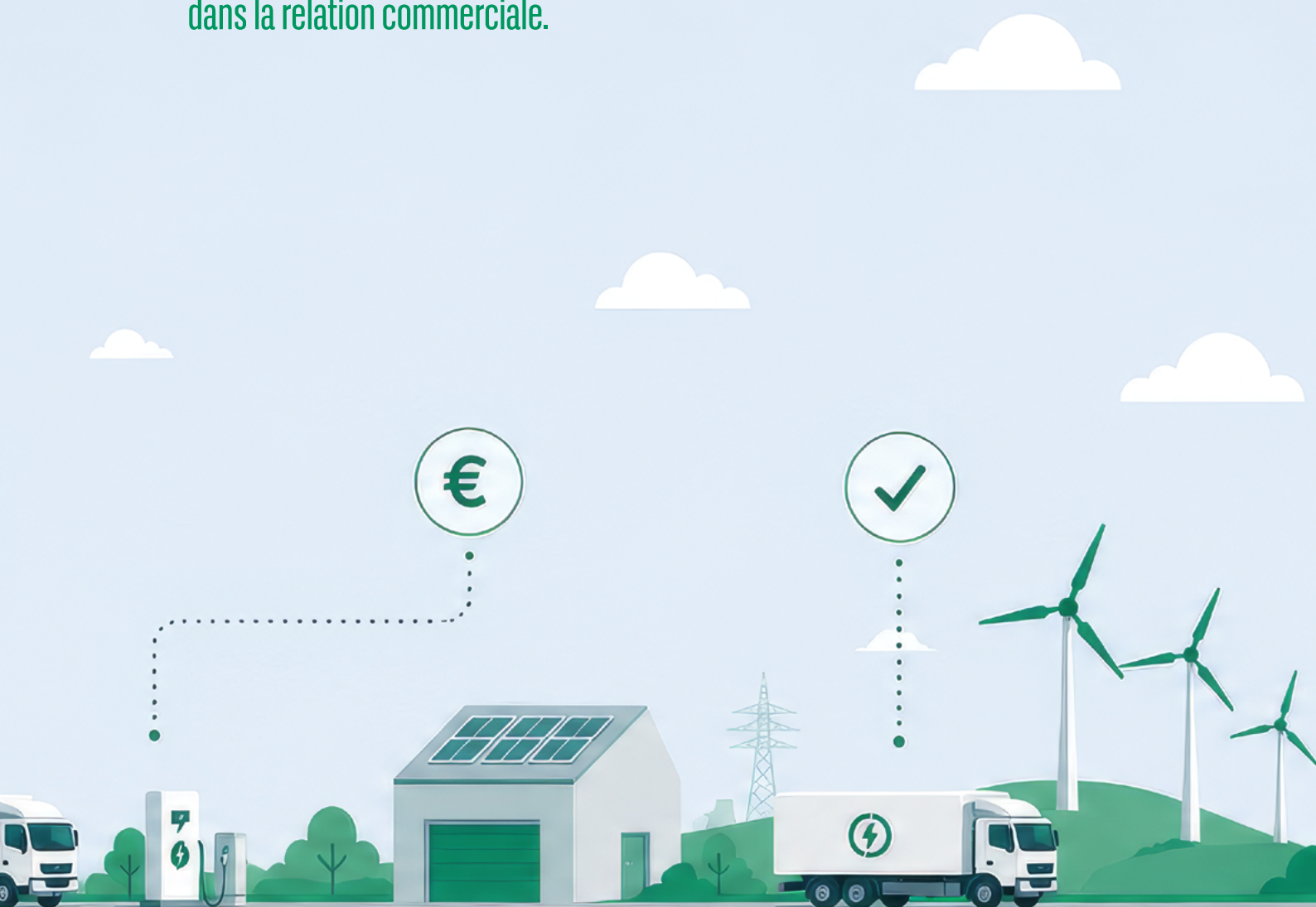
**La décarbonation ne peut
pas rester une promesse :
elle doit devenir une donnée fiable,
partageable et valorisable
dans la relation commerciale.**

AVANCER PAR ÉTAPES, MAIS AVEC UNE VISION GLOBALE

La bonne méthode consiste à progresser par vagues : diagnostiquer les usages, choisir les premiers flux, tester, mesurer, ajuster puis élargir progressivement le périmètre. Cette approche limite les risques, sécurise les investissements et permet de construire une expérience opérationnelle solide.

Au fond, réussir l'électrification d'une flotte de poids lourds ne dépend pas uniquement du camion choisi. Cela dépend de la capacité du dirigeant à orchestrer tout un écosystème : véhicules, énergie, infrastructures, financement, exploitation, compétences, données, clients et partenaires.

C'est à cette condition que l'électrique peut devenir autre chose qu'une contrainte réglementaire : un levier de compétitivité, de fidélisation client et de transformation durable du métier de transporteur.



CEE TRANSPORT LOURD : CE QUI CHANGE POUR L'ÉLECTRIFICATION DES FLOTTES



01



Les certificats
D'ÉCONOMIES
D'ÉNERGIE

LE PRINCIPE DES CEE

Créé par la loi POPE de 2005, le dispositif des CEE impose aux fournisseurs d'énergie (les « obligés ») de réaliser ou financer des économies d'énergie chez les consommateurs. Ils achètent pour cela des certificats (en kWh cumac) générés par des opérations standardisées, décrites dans des fiches (FOST) du ministère de la Transition écologique, qui fixent périmètre, conditions d'éligibilité et forfait.

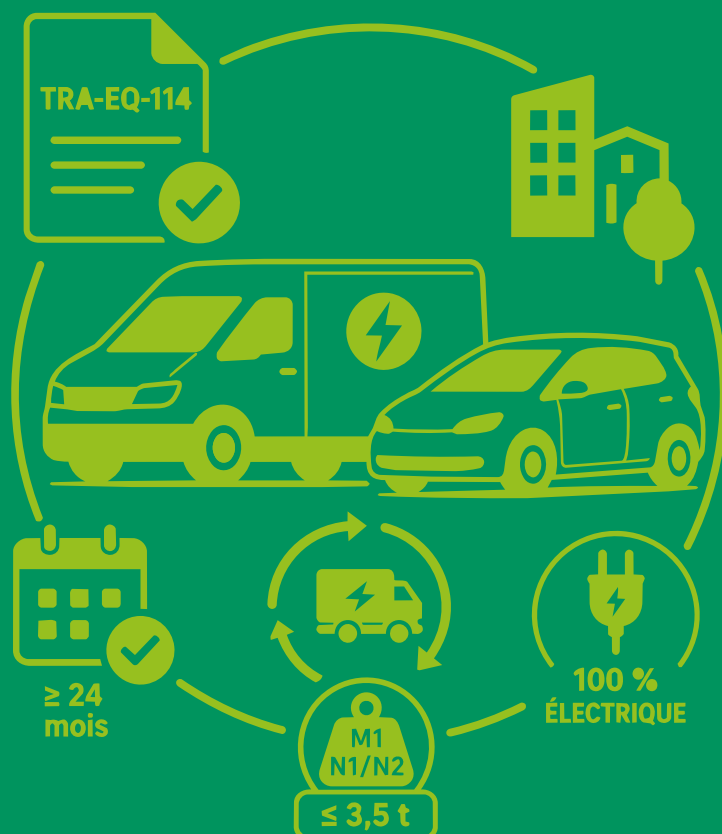
Pour le bénéficiaire (entreprise, collectivité, particulier), ces certificats se traduisent en prime versée par un délégataire, souvent lors de l'achat ou de la location du véhicule.

02

TRA-EQ-114 : VÉHICULES LÉGERS ÉLECTRIQUES

La fiche TRA-EQ-114 couvre l'achat, la location longue durée (≥ 24 mois) ou le retrofit électrique de véhicules légers M1 et utilitaires N1/N2 ($\leq 3,5$ t) par collectivités et autres personnes morales.

Le véhicule doit être 100 % électrique, neuf ou issu d'un retrofit homologué. Durée de vie conventionnelle : 16 ans pour un véhicule neuf, 12 ans pour un retrofit. Engagement avant le 1er janvier 2030.





03

TRA-EQ-129 : POIDS LOURDS ÉLECTRIQUES

La fiche TRA-EQ-129 cible les véhicules lourds N2 et N3 (camions porteurs, tracteurs routiers, bennes à ordures ménagères) achetés, loués (≥ 60 mois) ou rétrofités électriquement. Non cumulable avec la fiche TRA-EQ-115 ni le programme E-TRANS.

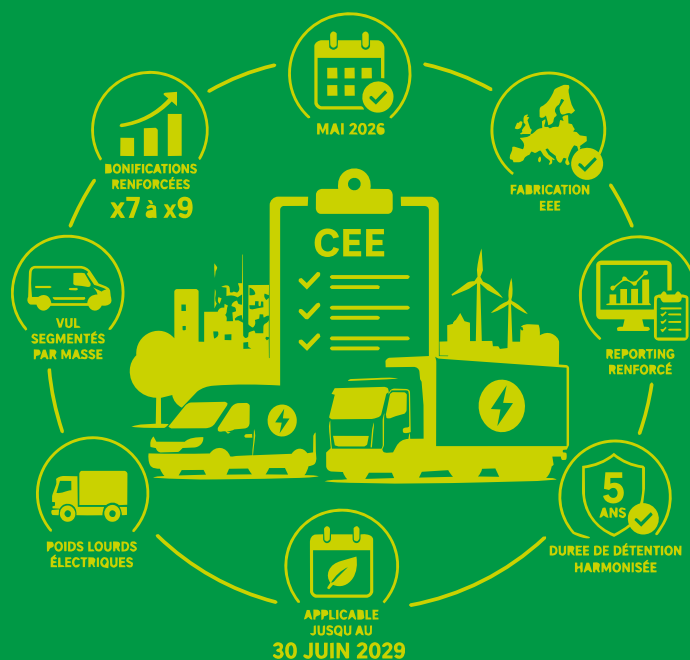
Durée de vie conventionnelle : 12 ans neuf, 9 ans rétrofit. Le forfait varie selon le tonnage, avec des bonifications historiques de x3 à x5 selon la catégorie.

04

LES ÉVOLUTIONS DE FIN MAI 2026

L'arrêté du 18 mai 2026 (83e arrêté CEE), entré en vigueur le 1er juin 2026 pour les opérations engagées à compter de cette date, révisé en profondeur les fiches TRA-EQ-114, TRA-EQ-117, TRA-EQ-128 et TRA-EQ-129 :

- **Forfaits VUL segmentés par masse** : plus de forfait unique, mais des montants différenciés selon la masse en ordre de marche, avec des bonifications réhaussées jusqu'à x7 pour les VUL de plus de 2 tonnes.
- **Poids lourds** : bonifications renforcées, avec des coefficients atteignant x9 selon certaines sources professionnelles, contre x3 à x5 auparavant.
- **Conditionnalité « fabrication EEE »** : ces bonifications majorées sont réservées aux véhicules assemblés dans l'Espace économique européen, sur un site figurant sur une liste publiée et actualisée mensuellement par l'ADEME, à partir des déclarations des constructeurs.
- **Reporting renforcé** : chaque opération bonifiée doit figurer dans un point d'avancement mensuel transmis à la Direction Générale de l'Énergie et du Climat (DGEC).



- **Harmonisation des durées de détention** : pour TRA-EQ-128 et TRA-EQ-129, une obligation de conservation du véhicule sur 5 ans remplace l'ancienne clause d'interdiction de revente hors du territoire national.

Ces bonifications, applicables jusqu'au 30 juin 2029, visent à concilier soutien à l'électrification des flottes et politique industrielle européenne, un enjeu suivi de près par les transporteurs comme par les constructeurs.

LES MONTANTS

VUL

N1 ou N2 avec dérogation/8 €/MWh cumac

ANCIENNE BONIFICATION		
	Parc < 100 véhicules	5 017,60 € / véhicule
	Parc > 100 véhicules	4 012,80 € / véhicule



NOUVELLE BONIFICATION 01/06/2026		
	Masse en Ordre de Marche ≤ 1,55 t	2 784,00 € / véhicule
	Masse en Ordre de Marche > 1,55 t et ≤ 2 t	6 019,20 € / véhicule
	Masse en Ordre de Marche > 2 t	9 665,60 € / véhicule

PL

N2 ou N2 - 8,40 €/MWh cumac

ANCIENNE BONIFICATION		
	PTAC > 3,5 t et < 4,25 t	7 469,28 € / véhicule
	PTAC ≥ 4,25 t et < 7,5 t	14 552,16 € / véhicule
	PTAC ≥ 7,5 t et ≤ 12 t	16 921,80 € / véhicule
	PTAC > 12 t et < 19 t	34 608,00 € / véhicule
	PTAC ≥ 19 t et < 26 t	42 659,40 € / véhicule
	PTAC ≥ 26 t et tracteur routier	64 461,60 € / véhicule
	Bennes à ordures (≤ 250 000 hab.)	52 849,44 € / véhicule
	Bennes à ordures (> 250 000 hab.)	26 426,40 € / véhicule



NOUVELLE BONIFICATION 01/06/2026		
	PTAC > 3,5 t et < 4,25 t	13 071,24 € / véhicule
	PTAC ≥ 4,25 t et < 7,5 t	25 466,28 € / véhicule
	PTAC ≥ 7,5 t et ≤ 12 t	39 484,20 € / véhicule
	PTAC > 12 t et < 19 t	62 294,40 € / véhicule
	PTAC ≥ 19 t et < 26 t	76 786,92 € / véhicule
	PTAC ≥ 26 t et tracteur routier	112 807,80 € / véhicule
	Bennes à ordures (≤ 250 000 hab.)	52 849,44 € / véhicule
	Bennes à ordures (> 250 000 hab.)	26 426,40 € / véhicule

LES AUTRES FICHES CEE DU SECTEUR TRANSPORT

Le dispositif CEE compte une quarantaine de fiches TRA, couvrant bien plus que l'électrification des poids lourds et véhicules légers. Elles se répartissent en deux familles : les équipements (TRA-EQ) et les services de mobilité durable (TRA-SE). En voici quelques-unes. Liste complète sur le site de l'ADEME : ADEME CEE

TRA-EQ-103

Télématique embarquée : finance les boîtiers de suivi de conduite, pour optimiser la consommation via l'éco-conduite.

TRA-SE-105

Recreusage des pneumatiques (véhicules M2, M3, N2, N3, O3, O4) : prolonge la durée d'usage des pneus neufs ou rechapés par un professionnel, non cumulable avec les fiches de gestion externalisée du poste pneumatique (TRA-SE-108 à 111).

TRA-EQ-111

Groupe frigorifique autonome à haute efficacité énergétique pour camions, semi-remorques, remorques et caisses mobiles frigorifiques : vise le transport sous température dirigée, poste de consommation souvent négligé dans les bilans énergétiques du transport de marchandises.

TRA-EQ-115

Véhicule N3 thermique optimisé (PTRA $\geq$ 40 t) : accompagne la performance énergétique des poids lourds encore thermiques, non cumulable avec TRA-EQ-129.

TRA-EQ-128

Autocar ou autobus électrique neuf, ou rétrofit : équivalent de la fiche TRA-EQ-129 pour le transport de voyageurs, avec les mêmes principes de bonification et de conservation sur 5 ans issus de l'arrêté du 18 mai 2026.

Le bénéfice commun à l'ensemble de ces fiches est de transformer une partie de l'investissement (achat, location, équipement ou rétrofit) en certificats valorisables auprès d'un obligé ou d'un délégataire, sans mobiliser de fonds publics budgétaires : c'est le marché de l'énergie qui finance, via l'obligation réglementaire pesant sur les fournisseurs.

À RETENIR

Au-delà du montant de la prime, l'éligibilité aux fiches TRA-EQ-114 et TRA-EQ-129 repose sur des contraintes contractuelles et calendaires strictes, à sécuriser en amont de tout engagement :

Durées minimales de location

24 mois hors reconduction tacite pour les véhicules légers (TRA-EQ-114), contre 60 mois pour les poids lourds (TRA-EQ-129) — un écart qui structure fortement les arbitrages achat/LLD selon le segment.

Durée de détention en cas d'achat

Engagement de conservation du véhicule sur 60 mois pour TRA-EQ-129, une condition renforcée par l'arrêté du 18 mai 2026 qui harmonise cette obligation avec la fiche TRA-EQ-128.

Antériorité du dossier

Le délégataire doit être engagé avant toute commande, signature de location ou début de rétrofit, sous peine de rejet du dossier.

Non-cumul

TRA-EQ-129 est incompatible avec la fiche TRA-EQ-115 et avec le programme E-TRANS ; toute opération déjà financée par ces dispositifs est exclue.

Échéance d'engagement commune

Les deux fiches s'appliquent aux opérations engagées jusqu'au 1^{er} janvier 2030, une date butoir à anticiper dans les plans de renouvellement de flotte.

Conditionnalité EEE pour les bonifications

Depuis le 1^{er} juin 2026, l'accès aux coefficients majorés suppose que le véhicule figure sur la liste ADEME des Types Variantes assemblés dans l'Espace Économique Européen (EEE), avec transmission d'un reporting mensuel à la Direction Générale de l'Énergie et du Climat.

Ces contraintes, cumulées à la constitution d'un dossier documentaire rigoureux (certificat d'immatriculation, feuille récapitulative, attestation sur l'honneur), font de l'anticipation administrative un facteur clé pour sécuriser la valorisation CEE des projets d'électrification.

05 DISTRIBUTION VÉHICULES INDUSTRIELS

Au total, la distribution VI entre dans une phase plus lisible, mais plus sélective, où la maîtrise des cycles de renouvellement, de l'après-vente et de la valorisation VO devient déterminante.

Les files d'attente se résorbent, mais les carnets de commandes se vident : telle est la nouvelle équation de la distribution VI. La normalisation des délais de livraison constitue un signal positif — autour de 100 jours pour les constructeurs VI et 95 jours pour les carrossiers —, tout comme la progression des contrats d'entretien, qui confirme l'importance de la fidélisation dans le modèle économique des réseaux. Mais ces améliorations opérationnelles ne suffisent pas à compenser le retournement des carnets de commandes : les tracteurs neufs reculent de -14,8 % au premier semestre 2026 et les porteurs de -9,1 %, révélant un attentisme persistant des clients. Dans le même temps, le véhicule d'occasion se tend, avec des prix en baisse, des stocks qui se reconstituent et des délais de revente qui s'allongent.



VÉHICULES NEUFS : LE MARCHÉ SE RETOURNE



VI NEUFS : LE COUP DE FREIN SUR LES CARNETS DE COMMANDES

Les carnets de commandes chez les concessionnaires de tracteurs neufs reculent de 14,8 % par rapport au premier semestre 2025, avec une majorité de concessions concernées : seules 31 % des concessions interrogées enregistrent une hausse, 15 % sont stables et 54 % sont en baisse. Alors que les immatriculations de tracteurs sont en forte hausse sur le 1er semestre, celles-ci concernent essentiellement les renouvellements ou les extensions de grandes flottes qui sont plus souvent gérées au niveau des constructeurs.

Les porteurs neufs ne font pas mieux, à -9,1 % (69 % des concessions en baisse). Les VUL neufs limitent le recul à -3,5 %, mais là encore la majorité des distributeurs voient leur carnet diminuer. La baisse des commandes chez les distributeurs correspond à la baisse des immatriculations de porteurs.

PARC VI : L'EXTENSION TOUJOURS EN PANNE

L'évolution du parc reste orientée à la baisse. Les investissements destinés à l'extension du parc demeurent atones : ils ne représentent que 9,6 % des investissements au premier semestre 2026, à peine plus que les 8,3 % de fin 2025 et toujours très en deçà des 20 % qui seraient nécessaires pour envisager une progression du parc. La majorité des experts partage ce constat : 61,5 % jugent le parc en diminution et 38,5 % le voient stable, aucun n'anticipant de progression.

Part de l'investissement
pour l'extension de parc
1er semestre 2026

9,6 %
VS 90,4 % POUR
LE REMPLACEMENT
DE VÉHICULES



PRIX DU NEUF : DES HAUSSES CONTENUES, DES REMISES QUI RENTRENT DANS LE RANG

Les prix des tracteurs neufs sont restés quasiment stables (+0,2 %, après +0,5 % fin 2025) : 54 % ont pu les augmenter mais 31 % ont dû les baisser.

Les porteurs neufs progressent davantage (+3,6 %, proche des +3,8 % de fin 2025), avec 69 % de concessions qui ont constaté une hausse.

Les VUL neufs s'apprécient de 3,3 % (contre +1,6 % fin 2025), la quasi-totalité des distributeurs ayant relevé leurs tarifs.

Le niveau des remises s'est en revanche nettement normalisé par rapport à fin 2025 : il est jugé normal par 46 % des concessionnaires (contre 27 % fin 2025), élevé par 31 % (contre 73 %) et même faible par 23 %.

Les reprises de véhicules sont jugées à un niveau normal par 69 % des experts ; lorsqu'elles sont jugées excessives, c'est surtout le prix qui est en cause, assez peu le volume.

Carnets commandes
Tracteurs
en concession
1^{er} semestre 2026

-14,8 %

Carnets commandes
Porteurs
en concession

-9,1 %

VUL NEUFS : LA DYNAMIQUE DE 2025 RETOMBE

L'activité VUL chez les concessionnaires VI marque le pas après une année 2025 dynamique : les carnets de commandes reculent de 3,5 % sur un an. Les prix progressent toutefois de 3,3 %, un peu au-dessus de l'inflation générale.

DÉLAIS DE LIVRAISON : LA CRISE EST DERRIÈRE NOUS

Les délais de livraison des constructeurs de véhicules industriels neufs restent proches de leur niveau d'avant COVID. Après être repassés durablement sous les 100 jours depuis fin 2024, ils s'établissent à 100 jours en moyenne au premier semestre 2026 (99,6 jours précisément), en légère remontée par rapport aux 92 jours de fin 2025. Plus de la moitié des distributeurs interrogés (54 %) jugent ces délais stables depuis le début de l'année, le reste se partageant à parts égales entre une hausse (23 %) et une baisse (23 %).

Du côté des carrossiers, les délais se sont au contraire détendus, revenant de 104 jours fin 2025 à 95 jours (94,6 jours) ce semestre. Plus des trois quarts des experts (77 %) les estiment stables et le reste les voit en baisse : la normalisation engagée depuis 2023 chez les carrossiers se poursuit donc.

Pour les VUL neufs, les délais des constructeurs remontent légèrement à 92 jours (contre 82 jours fin 2025) tandis que ceux des carrossiers restent contenus à 61 jours (57 jours fin 2025). L'appréciation est ici très majoritairement à la stabilité (92 % pour les constructeurs, 85 % pour les carrossiers).

ATELIER ET SAV : LE MOTEUR DE L'APRÈS-VENTE CALE

La part de l'atelier (pièces et main-d'œuvre) dans le chiffre d'affaires des activités traditionnelles s'établit à 35,3 % ce semestre, en repli progressif par rapport aux 37,8 % de fin 2025 et 38,2 % de juin 2025. Le véhicule neuf reste prépondérant (52,5 % du CA) et le véhicule d'occasion en représente 12,2 %.

L'appréciation de l'activité atelier se dégrade : seuls 23 % des concessionnaires constatent une hausse de leur chiffre d'affaires atelier au premier semestre, 38,5 % une stabilité et 38,5 % une baisse (contre 27 % en baisse fin 2025).

Parmi ceux qui enregistrent un recul, la diminution du parc de véhicules de leurs clients (60 %), l'espacement des entretiens et la concurrence des réseaux indépendants (40 % chacun) sont les principales causes citées.

CONTRATS D'ENTRETIEN : LA FIDÉLISATION REPART DE L'AVANT

À rebours du léger tassement de l'atelier, la part des contrats d'entretien et de maintenance vendus repart à la hausse, à 38,9 % sur 100 VN, soit son meilleur niveau depuis fin 2024 (34,7 % fin 2025, 36,2 % mi-2025). 46 % des experts la jugent en hausse, 38,5 % stable et seulement 15 % en baisse.



Délais de livraison
Constructeurs
1^{er} semestre 2026

100
JOURS



LE SEMESTRE EN FEUX TRICOLORES

Les délais de livraison ne sont plus un sujet :

ceux des constructeurs de VI sont revenus à la normale autour de **100 jours** et ceux des carrossiers se détendent encore, à **95 jours**.

Les prix des véhicules neufs restent maîtrisés et globalement orientés à une hausse modérée (porteurs **+3,6 %**, VUL **+3,3 %**, tracteurs **+0,2 %**), tandis que les remises se normalisent.

La part des contrats d'entretien progresse à **39 %**, signe d'une fidélisation qui se maintient. Enfin, le VUL d'occasion reste bien orienté dans les concessions VI.

Le principal point de vigilance est le retournement des carnets de commandes de véhicules neufs :

après une année 2025 dynamique, le premier semestre 2026 s'inscrit en recul marqué (tracteurs **-14,8 %**, porteurs **-9,1 %**, VUL **-3,5 %**), avec une majorité de concessions concernées.

L'activité atelier marque le pas (**35,3 %** du CA) et les stocks de VO commencent à se reconstituer chez les concessionnaires.

Les prévisions d'immatriculations 2026 sont en demi-teinte (les tracteurs à **-12,2 %**, porteurs neufs **-13,3 %**, VUL **-3,2 %**).

CONCURRENCE : LA CONCENTRATION NE FAIBLIT PAS

Les mouvements de concentration des concessions de véhicules industriels se poursuivent : **85 %** des experts en ont constaté ce semestre, dans la continuité des niveaux élevés observés depuis deux ans (87 % fin 2025, 89 % mi-2025). La montée des défaillances d'entreprises de transport, citée par plus des trois quarts des experts, alimente ce mouvement de concentration.

Le marché de l'occasion est sous tension :

les prix continuent de baisser (tracteurs et porteurs d'occasion **-5,7 %**) et les délais de revente s'allongent sensiblement (102 jours pour les tracteurs contre 70 jours fin 2025, 87 jours pour les porteurs).

Les investissements d'extension de parc restent en panne (**9,6 %** seulement) et le parc est jugé en diminution par près des deux tiers des experts.

Les défaillances d'entreprises de transport sont jugées en augmentation par **77 %** des experts, et le climat des acheteurs est globalement morose, en particulier chez les PME du transport (pour **62 %**) et les autres PME-PMI (**69 %**).

VÉHICULE ÉLECTRIQUE : DES FREINS ENCORE LOIN D'ÊTRE LEVÉS

Interrogés pour la première fois sur l'effet des évolutions réglementaires récentes (hausse des aides CEE, plan d'électrification de l'État, réapparition des ZFE), les experts restent prudents : 69 % estiment que les freins à l'adoption du véhicule électrique ne sont pas tous levés.

AVIS DES EXPERTS

sur la levée des freins
à l'adoption de **véhicules
électriques**

69 %

pensent que **tous les freins
à l'adoption** ne sont pas levés

Les freins souvent cités sont l'insuffisance des infrastructures de recharge, notamment chez les clients locataires pour lesquels les autorisations d'installation de bornes ne sont pas toujours possibles. Les bornes de recharges sont souvent en nombre insuffisant et les emplacements pas toujours adaptés.

Au niveau des véhicules, l'autonomie n'est pas encore suffisante, le poids des batteries n'a pas été compensé dans le PTR.

Les prix sont également cités : celui des véhicules, celui des recharges et les contraintes liées à l'organisation du travail.



LE VÉHICULE D'OCCASION SOUS TENSION

VENTES VO : UN MARCHÉ QUI RESTE POUSSIF

Les ventes de VO affichent des résultats en demi-teinte et très dispersés selon les concessions. En moyenne, les ventes de tracteurs d'occasion reculent de 1,6 % par rapport au premier semestre 2025, avec 46,2 % concessions en baisse.

Les porteurs d'occasion ressortent en très légère hausse (+1,5 %) avec un nombre important de concessions qui affichent un recul, et les VUL d'occasion sont en retrait, de l'ordre de -13 %. Le marché du VO demeure donc poussif, à l'image de fin 2025.

PRIX VO : LA PRESSION S'ACCENTUE

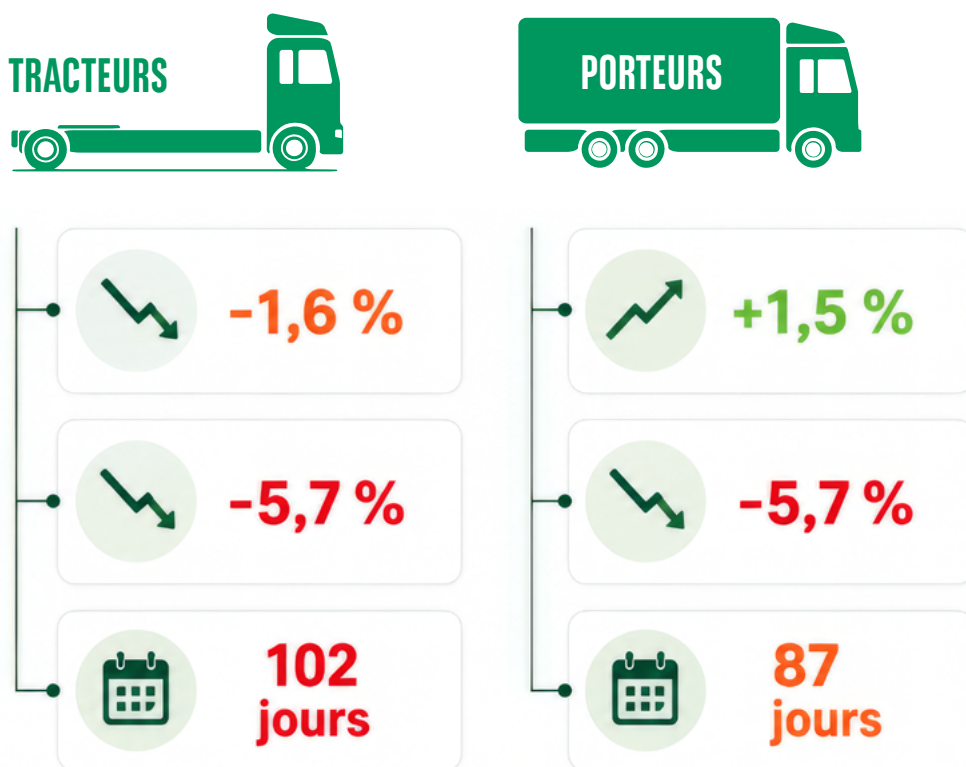
La pression sur les prix se confirme et s'accroît. Les tracteurs d'occasion perdent 5,7 % en France (après -5,3 % fin 2025) et les porteurs d'occasion accusent un recul comparable de 5,7 % (après -3,4 %), la moitié des distributeurs ayant dû baisser leurs prix sur chacune des deux catégories. Les VUL d'occasion résistent mieux (-1,0 %). Cette baisse des prix accompagne l'allongement des délais d'écoulement des stocks.

ORIGINE DES VO : LE RETOUR EN FORCE DES ACHATS CONSTRUCTEURS

Les reprises de véhicules à des clients restent la première source d'approvisionnement, à 56,9 % (proche de la moyenne 5 ans de 58 %), mais en repli par rapport aux 62,4 % de fin 2025. La part des achats aux constructeurs progresse nettement, à 20,2 % (contre 14,3 % fin 2025 et 6,8 % mi-2025), au-dessus de la moyenne 5 ans. Les retours de buy-back se maintiennent à 16,4 %, tandis que les achats à des confrères (2,2 %) et à des marchands (4,5 %) restent marginaux.

PROFIL DU PARC : DES TRACTEURS QUI RAJEUNISSENT, DES PORTEURS QUI VIEILLISSENT

L'âge moyen des tracteurs en parc reste stable à 5,1 ans (comme la moyenne 5 ans), avec une part de véhicules récents (3 ans et moins) de 19 %. Le kilométrage des reprises se modère : 67 % des tracteurs repris affichent moins de 120 000 km annuels, contre 57 % fin 2025. Les porteurs, en revanche, vieillissent : leur âge moyen remonte à 6,4 ans (6 ans fin 2025) et la part des 6 ans et plus grimpe à 72 % (65 % fin 2025).





ÂGE DES TRACTEURS

	JUIN-26	DÉC-25	JUIN-25	DÉC-24	MOY. 5 ANS
3 ANS ET -	19 %	15 %	21 %	16 %	18 %
4 À 5 ANS	44 %	49 %	46 %	49 %	46 %
6 ANS ET +	37 %	36 %	33 %	35 %	36 %



ÂGE DES PORTEURS

	JUIN-26	DÉC-25	JUIN-25	DÉC-24	MOY. 5 ANS
3 ANS ET -	9 %	14 %	23 %	10 %	11 %
4 À 5 ANS	20 %	21 %	15 %	18 %	20 %
6 ANS ET +	72 %	65 %	62 %	73 %	69 %



KILOMÉTRAGE ANNUEL MOYEN DES REPRISES TRACTEURS

	JUIN-26	DÉC-25	JUIN-25	DÉC-24	MOY. 5 ANS
- DE 120 000 KM	67 %	57 %	73 %	63 %	56 %
120 000 KM ET +	33 %	43 %	27 %	37 %	44 %

DESTINATION DES VO

	JUIN-26	DÉC-25	JUIN-25	DÉC-24	MOY. 5 ANS
MISE EN LOCAT.	5 %	8 %	5 %	5 %	6 %
FRANCE (UTILISAT.)	34 %	42 %	35 %	37 %	42 %
EUROPE	44 %	38 %	45 %	39 %	39 %
HORS EUROPE	8 %	8 %	11 %	17 %	7 %
AUTRES	9 %	4 %	4 %	2 %	6 %



STOCKS VO :
LA RECONSTITUTION EST ENGAGÉE

Mouvement notable du semestre : les stocks de VO se reconstituent chez les concessionnaires. Alors qu'aucun ne jugeait son stock élevé fin 2025, ils sont désormais 31 % à l'estimer haut, 54 % normal et seulement 15 % bas. Chez les constructeurs, les stocks sont jugés normaux (54 %) ou bas (38 %) ; chez les marchands, normaux (62 %) ou hauts (23 %). Pour l'ensemble de 2026, les avis sont partagés : 38,5 % anticipent une baisse de leur stock, 38,5 % une stabilité et 23 % une hausse.

DÉLAIS DE REVENTE :
L'ALLONGEMENT SE CONFIRME

Les délais de revente s'allongent fortement, confirmant la tension sur le VO. Pour les tracteurs d'occasion, ils atteignent 102 jours en moyenne, contre 70 jours fin 2025 et 56 jours mi-2025 (à comparer à une moyenne 5 ans de 54 jours) — un répondant déclarant toutefois un an, ce qui gonfle la moyenne (80 jours hors ce cas).

Les porteurs d'occasion s'écoulent en 87 jours (73 jours fin 2025) et les VUL en 61 jours, stables. La majorité des experts juge néanmoins ces délais stables depuis le début de l'année.

ÉCOULEMENT :
L'EXPORT REPREND LA MAIN

La destination des ventes de VO se rééquilibre vers l'export.

La part vendue à des utilisateurs français recule à 34 % (contre 42 % fin 2025) tandis que l'Europe regagne du terrain, à 44 % des ventes (38 % fin 2025), portée notamment par l'Europe de l'Est (21,5 %) et l'Europe du Sud (10,4 %).

Les ventes hors d'Europe se maintiennent à 8 %.

Les reprises par les constructeurs doublent, à 9,2 % (contre 4,3 % fin 2025), et les mises en location reculent à 5,2 %. Le principal pays d'exportation cité reste, comme les semestres précédents, la Pologne, devant les Pays-Bas et l'Espagne.

06 PRÉVISIONS 2026

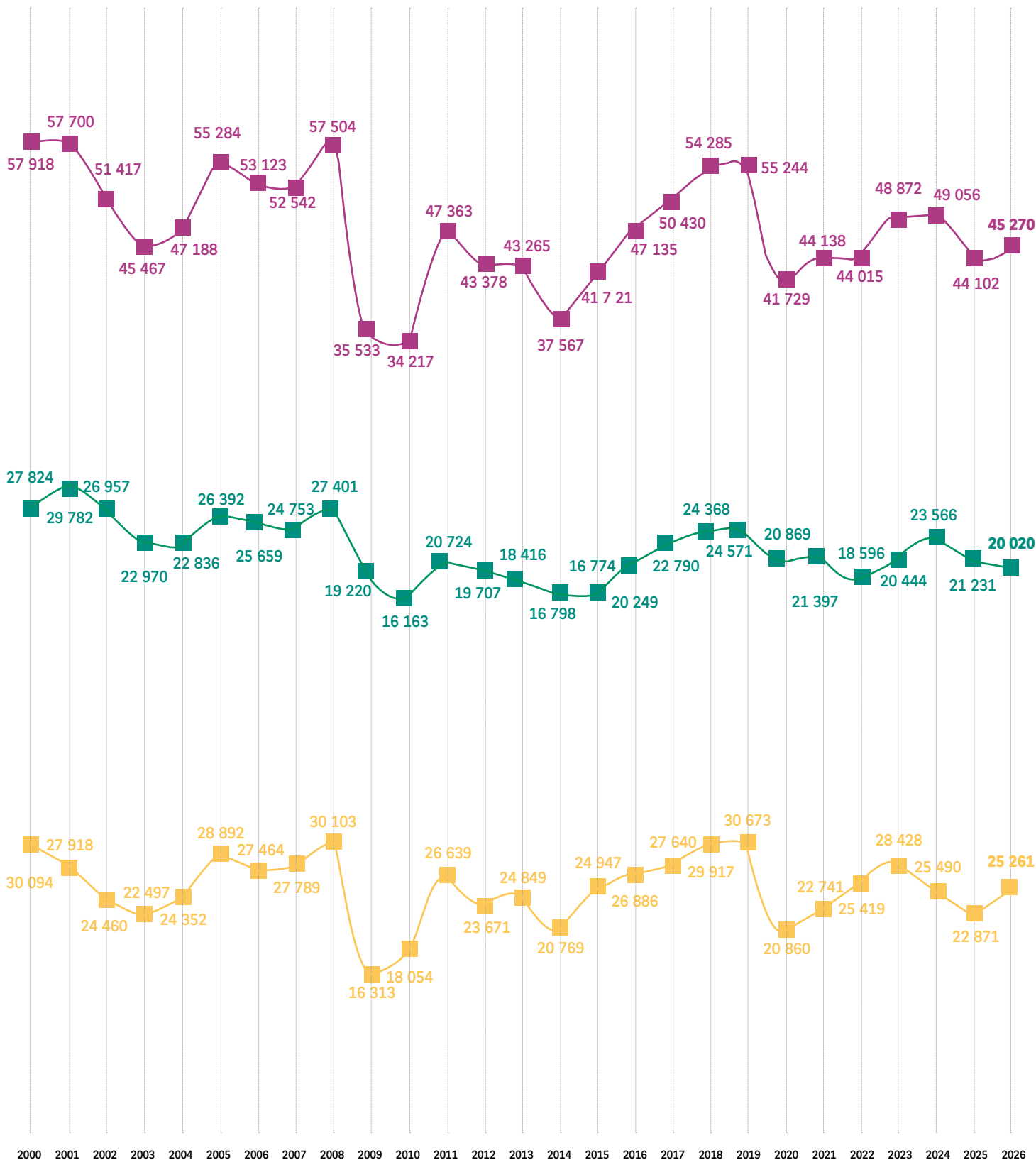


IMMATRICULATIONS DE VÉHICULES DE PLUS DE 5 T

IMMATRICULATIONS DE VÉHICULES NEUFS
(FRANCE) 2025 (SOURCE OVI)

IMMATRICULATIONS DE PORTEURS NEUFS
(FRANCE) 2025 (SOURCE OVI)

IMMATRICULATIONS
DE TRACTEURS NEUFS (FRANCE) 2025 (SOURCE OVI)



HYPOTHÈSES 2026

Le marché VI évolue en 2026 dans une phase de stabilisation fragile, après deux exercices de recul des immatriculations.

Le renouvellement nécessaire des flottes et la normalisation des délais de livraison constituent les principaux facteurs de soutien. Les tracteurs devraient mieux résister, portés par les grandes flottes et les usages longue distance, tandis que les porteurs suivent une trajectoire opposée, davantage exposée au cycle du BTP, aux investissements locaux et au gel des extensions de parc. Cette divergence structure désormais la lecture du marché 2026.

La demande demeure contrainte par la hausse des coûts d’exploitation, la prudence des transporteurs et la dégradation des carnets de commandes. L’électrification progresse, mais ne constitue pas encore un relais de croissance massif, en raison de freins persistants sur les infrastructures, le coût et les usages.

Au total, le scénario central privilégie une stabilité du marché en 2026, avec un potentiel de hausse limité si les renouvellements se concrétisent.

PRÉVISIONS 2026						
	VOLUME 2025	Δ VS 2024	FOURCHETTE BASSE		FOURCHETTE HAUTE	
			VOLUME 2026	Δ VS 2025	VOLUME 2026	Δ VS 2025
TRACTEURS	22 870	-10,5 %	23 980	5 %	25 261	10 %
PORTEURS	21 249	-9,2 %	20 020	-6 %	21 089	-1 %
TOTAL	44 119		44 000	0 %	46 350	5 %

EN CONCLUSION

UN MARCHÉ QUI SE STABILISE, UN IMPÉRATIF D'ACTION

À mi-2026, le marché français du véhicule industriel confirme une réalité structurante : l'incertitude n'est plus une parenthèse, mais un paramètre durable de décision. Choc énergétique, hausse du gazole, ralentissement du BTP et fragilité du TRM pèsent sur les marges comme sur l'investissement. Les fondamentaux demeurent, mais ils exigent plus que jamais discernement, agilité et lucidité.

Les premiers mois de 2026 révèlent une divergence nette entre segments. Les tracteurs restent portés par le renouvellement et les flux longue distance, tandis que les porteurs subissent le recul des travaux publics et l'attentisme local. Les carrosseries confirment cette fracture, avec des arbitrages plus sélectifs en faveur du matériel tracté et des usages les plus flexibles.

Pour 2026, la prévision retenue s'établit à 25 250 tracteurs et 20 020 porteurs, soit 45 270 véhicules industriels de plus de 5 tonnes. Elle traduit une stabilisation haute plutôt qu'un rebond généralisé : la progression des tracteurs compense la faiblesse persistante des porteurs. Le marché ne s'effondre pas ; il se recompose autour des usages les plus résilients.

La transition énergétique entre, elle aussi, dans une phase plus concrète. ZFE, Euro 7, CEE renforcés et électrification obligent à raisonner en TCO, infrastructure, organisation et valeur client. L'électrique progressera là où les usages sont maîtrisés, les recharges sécurisées et les modèles économiques clarifiés ; ailleurs, la prudence restera de mise.

En définitive, 2026 s'annonce moins comme une rupture que comme une année de transition. La résilience du marché dépendra de la capacité des acteurs à arbitrer entre renouvellement, maîtrise des coûts, adaptation réglementaire et préparation des prochaines motorisations.

L'incertitude doit devenir un cadre d'action, non un motif d'attentisme.