



Mercedes-Benz

Communiqué de presse
19 février 2026

Résultats et Perspectives

Une année 2025 solide. 2026 : entrée dans une nouvelle ère



Paris, le 19 février 2025. Basiste Pascal, nouveau Directeur Général Vans de Mercedes-Benz France, a brossé un bilan des résultats 2025, détaillé le positionnement de Mercedes-Benz Vans et donné la vision de la marque pour 2026 et au-delà.

En 2025, le constructeur allemand a signé des [résultats solides](#) avec **359 100 véhicules vendus dans le monde** (-11% ; -8% en Europe) dans un environnement de marché incertain et hautement concurrentiel. En Allemagne, Mercedes-Benz Vans a réussi à maintenir ses ventes au niveau de l'année précédente. Les ventes d'utilitaires électriques ont augmenté de 46 % dans le monde en 2025, ce qui a permis d'atteindre un mix global de 8 % et même de **11 % d'eVans en Europe**. Cette évolution est principalement due à la disponibilité complète de la gamme en électrique et prouve que les eVans de Mercedes-Benz répondent aux besoins des clients.

La barre des 2000 utilitaires électriques franchie en France

En France, Mercedes-Benz a vendu 22 000 utilitaires (- 5%) l'an passé. Sur un marché comparatif (sans les pick-ups et les voitures N1) en baisse de 8,5%, cela représente une belle performance avec une pénétration portée à 7% (+ 0,4 point en part de marché). Historique: la barre des 2000 eVans a été franchie en 2025 (**2059 immatriculations soit +29% vs 2024**) ! A noter la **performance remarquable du eSprinter** : disponible en trois tailles de batterie ainsi qu'en châssis depuis l'an dernier, il atteint 1080 immatriculations (+133%) et se place second de son segment. Toutes motorisations confondues, sur les trois segments (fourgonnettes, fourgons moyens et grands fourgons et châssis), **Mercedes-Benz France performe mieux que le marché** grâce à une bonne perception la **valeur** qu'apportent ses produits et un travail en profondeur du réseau.

130 ans d'innovation au service de la performance de nos clients

Cette année est à marquer d'une pierre blanche. Mercedes-Benz fête non seulement l'[invention du premier utilitaire il y a 130 ans](#) mais aussi [140 ans d'innovation Mercedes-Benz](#). Le saviez-vous ? Le 5 décembre 1896 à Paris fut livré le **premier fourgon de livraison au monde à moteur à combustion interne au [Grand Magasin Le Bon Marché](#)** !

Ce « véhicule de livraison Benz » était basé sur la Benz Victoria (puissance: 5 ch, charge utile: 300 kg, 15 km/h).

En 130 ans, le constructeur a signé un nombre conséquent de Premières Mondiales. Quelques exemples de **world premieres**:

- 1987: 1^{er} ABS sur le marché du VUL (option sur T1)
- 2002: 1^{er} ESP sur le marché du VUL (série)
- 2010: 1^{er} VUL électrique en (petite) série, 1 000 unités de Vito E CELL vendues entre 2010 et 2015
- 2016: la Classe V est le premier Van connecté (boîtier connecté); elle sera suivie par le nouveau Sprinter en 2018 puis le Vito lors de son restylage en 2019

Sécurité, robustesse et confort faisant référence

Comme pour les voitures particulières, la **sécurité** est au cœur de l'ADN Mercedes-Benz Vans. A titre d'exemple, en 2025 et comme en 2024, l'EuroNCAP, qui évalue les utilitaires selon la performance de leurs aides à la conduite (ADAS), a à nouveau attribué sa note maximum (**5 étoiles**) à chacune de nos gammes (Citan, Vito et Sprinter). Mercedes-Benz obtient notamment ses meilleurs scores dans la catégorie « Crash avoidance » (efficacité du freinage d'urgence automatique, de l'alerte de franchissement de ligne etc.).

En matière de **fiabilité**, comme les années précédentes, le Sprinter affichait en 2025 moins de pannes que ses concurrents - quelle que soit sa 1^{ère} année d'immatriculation - dans l'[étude des pannes de l'ADAC](#), (l'Automobile Club Allemand, plus grand club automobile d'Europe avec 22 millions d'adhérents) qui fait référence en Allemagne et au-delà.

Le **confort**, autre pilier de notre ADN, bénéficie des synergies avec les voitures Mercedes-Benz:

- des sièges labélisés par des ergonomes pour préserver la santé du dos
- nombreuses configurations de sièges (soutien lombaire, réglages électriques, chauffants siège suspendu
- climatisation automatique Thermotronic à réglages individuels pour un confort encore accru
- insonorisation soignée, suspensions offrant un équilibre optimal entre charge utile et confort
- boîte automatique 9G Tronic très douce

Il en résulte **des outils de travail réduisant la fatigue des chauffeurs** et générant donc moins d'accidents. Un plus pour la rentabilité des entreprises utilisatrices !

Des services premium

Unique sur le marché, MobiloVan (inclus dans tout véhicule et valable 30 ans) propose un ensemble de prestations (taxi, hôtel, véhicule de remplacement) garantissant la mobilité du client en cas de panne. Il ne peut être évoqué sans mentionner Service 24h, le service d'assistance réactif de Mercedes-Benz dédié aux clients VUL.

La marque propose également tout un ensemble de contrats d'entretien ServiceCare, dont les contrats ZEN* très compétitifs. Ex: 499 € HT (au lieu de 2200 € HT) pour l'achat d'un Vito neuf (36 mois/90 000 km).

Mobile service est également un service original, déployé désormais chez les groupes [Gorrias](#), De Willermin, Lafon et Kroely. Des déploiements supplémentaires sont encore prévus cette année. Le nouveau programme Mobile Service est proposé aux clients professionnels et aux flottes d'utilitaires, avec comme principal avantage de pouvoir entretenir plusieurs véhicules en une seule fois et surtout, sans déplacer les véhicules. C'est l'atelier mobile qui vient au client.

** comprend extension de la garantie + entretien complet + remplacement des pièces d'usure (hors pneumatiques) + assistance MobiloVan*

Autre et dernier exemple de service premium, [Van Uptime Monitor](#) relie intelligemment le véhicule (Vito (447 à partir de 03/2024 et Sprinter (907/910) de 2018), l'entreprise et l'atelier Mercedes-Benz. Le principal avantage est de **maximiser le temps de fonctionnement** via:

- gestion anticipée des pannes et des réparations (exemple : filtre à particules encrassé, injecteur d'AdBlue ou capteurs de Nox défaillants).
- actions proactives recommandées (e-mail ou appel) par l'atelier ou le Centre d'Assistance Clientèle
- vue d'ensemble de toutes les actions recommandées depuis un ordinateur (tableau de bord numérique montrant aussi diverses données techniques relatives au véhicule ; par ex. : niveau d'huile, pression des pneus)

Un réseau dédié aux utilitaires

Sur les 23 investisseurs du réseau distribuant et réparant les utilitaires Mercedes-Benz, 90% assurent aussi l'activité camions. Véritablement « né dans le camion », le réseau français de Mercedes-Benz Vans – **plus de 5000 hommes et femmes** – est entièrement dédié aux utilitaires légers et a un état d'esprit 100% orienté vers les préoccupations des professionnels. Cela implique des vendeurs et Van Experts (spécialisés sur les fonctions démonstration, mise en main, connectivité), une réception et des techniciens après-vente dédiés. 70% du réseau est engagé dans la démarche du standard MAR20X. Au-delà de l'esthétique extérieure et intérieure des bâtiments, le concept comprend un parcours client clair avec notamment des salons d'accueil confortables, des salles de consultation pour la vente et une réception avec vue sur l'atelier.

Depuis dix ans, le programme VanPro propose aux distributeurs – sur la base du volontariat – un accompagnement via des consultants en vue de l'optimisation des process vente et après-vente. En 2026 débutera le programme **Van Pro Premium**, dont l'objectif sera de travailler la performance du distributeur via la relation premium avec le client (vente, après-vente et transition électrique).

La meilleure offre pour les clients les plus exigeants

Conséquence de la robustesse, de la valeur de revente élevée, des coûts de maintenance compétitifs (Cf. contrats ZEN) et des consommations basses permises par des moteurs high tech, les utilitaires Mercedes-Benz affichent un **TCO (cout total d'utilisation) particulièrement performant**. Avec comme avantages supplémentaires, difficiles à intégrer dans un calcul financier du TCO mais réels : le faible nombre de pannes, la sécurité, le confort et la valorisation des conducteurs à qui est confié un utilitaire Mercedes-Benz. Autant d'éléments qui **apportent de la valeur** à nos clients.

A l'aube d'une nouvelle ère chez Mercedes-Benz Vans

En octobre dernier, Mercedes-Benz Vans a donné un premier aperçu de la manière dont Mercedes-Benz Vans allait **se réinventer en présentant « The Boulder »**, une sculpture anticipant une partie des lignes du futur Sprinter. En 2026, 130 ans après avoir inventé l'utilitaire et 140 ans l'automobile, Mercedes-Benz poursuit sa success story d'innovation et inaugure une nouvelle ère. Cela débute avec les « Grand Limousines ». La **gamme VLE** comprendra des véhicules polyvalents destinés aux opérateurs de navettes exclusives, taxis, VTC, mais aussi aux familles et clients actifs dans le domaine des loisirs. Mercedes-Benz fera sa révolution en lançant le VLE 100% électrique (**World Premiere le 10 mars prochain**), **premier modèle basé sur la toute nouvelle VAN Architecture**. Modulable et évolutive, qui existera en VAN.EA (Van Electric Architecture) et VAN.CA (Van Combustion Architecture) pour les moteurs thermiques. Cette Van Architecture servira également de base aux **futurs moyens et grands fourgons**, sous une carrosserie entièrement différente. L'aube d'une nouvelle ère.