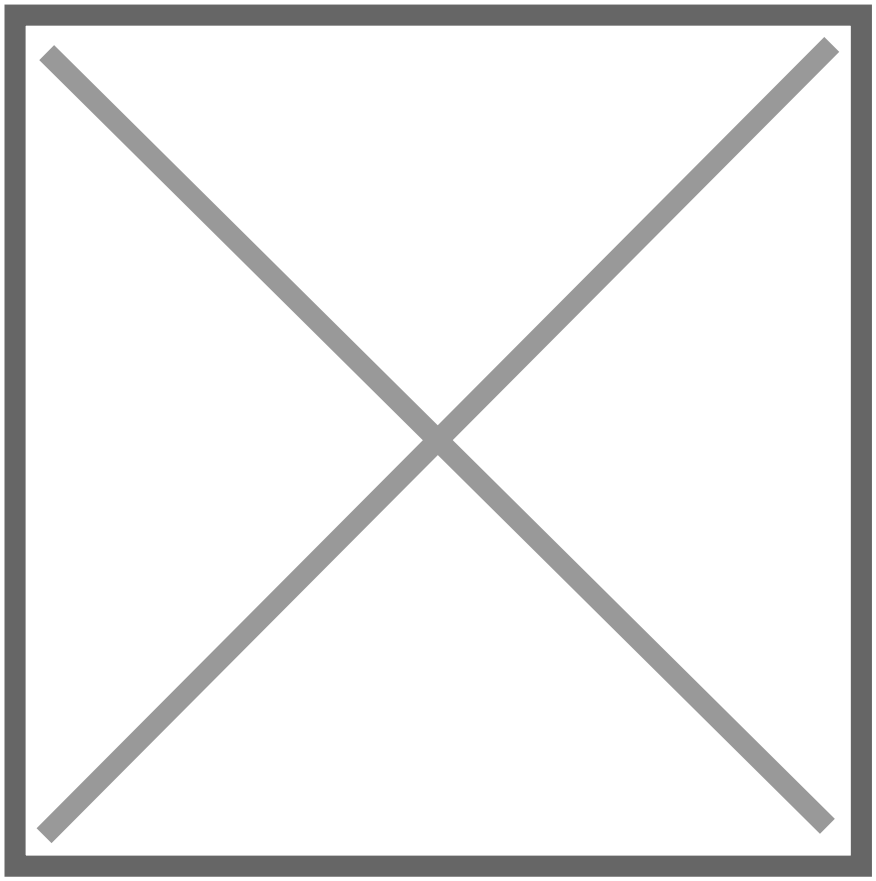
juin 2026

Nordwest Handel AG

Accueil / BBI / Distribution

2025, une année entre croissance et repli

L'année 2025 n'a pas été de tout repos pour la distribution professionnelle industrie et bâtiment. Un des indicateurs de cette tension est l'évolution des volumes d'affaires gérés par les groupements d'achats qui agissent avec un large éventail de revendeurs à l'échelle européenne, à l'image du groupe Nordwest Handel AG dont la croissance a marqué un temps d'arrêt durant ces douze mois.



La société allemande Nordwest Handel AG a clôturé fin décembre son exercice 2025 avec un volume d'affaires de 4,654 milliards d'euros, un chiffre pratiquement stable par rapport à celui du l'année précédente (+0,2%) en dépit d'un contexte économique très tendu. Dans le même temps, son nombre de partenaires commerciaux a continué d'évoluer à la hausse, de 69 unités – 119 entrées et 50 départs – pour atteindre les 1 321 entreprises, dont une centaine en France. Ces chiffres confortent la confiance dans l'avenir du groupement d'achats en fournitures pour l'industrie et la construction qui continue d'investir massivement dans ses structures logistiques.

Des difficultés dans l'artisanat et l'industrie

Après un début d'exercice 2025 très positif avec un premier semestre crédité d'une croissance de 3%, l'activité de Nordwest Handel AG a nettement fléchi sur la deuxième partie de l'année avec un recul de -2,6%.

Si l'on prend par grandes catégories, la division Artisanat et Industrie a subi la perte d'un partenaire majeur du commerce spécialisé et a pâti de la faiblesse persistante de la conjoncture chez les clients. Elle a affiché un recul de 5,1% et n'est restée au-dessus de la barre du milliard de volume d'affaires que pour 3,6 millions d'euros. La partie effectuée en dropshipping a légèrement moins souffert que la composante entrepôt, en net recul de 10,5%.

Pour sa part, le segment construction s'est légèrement repris par rapport à 2024 avec un repli de seulement 2,8% contre 3,5% lors de l'exercice précédent. Son volume d'affaires a été de 432 millions d'euros. L'évolution de ce secteur diffère aussi de celui de l'artisanat industrie en cela que, comme cela était déjà le

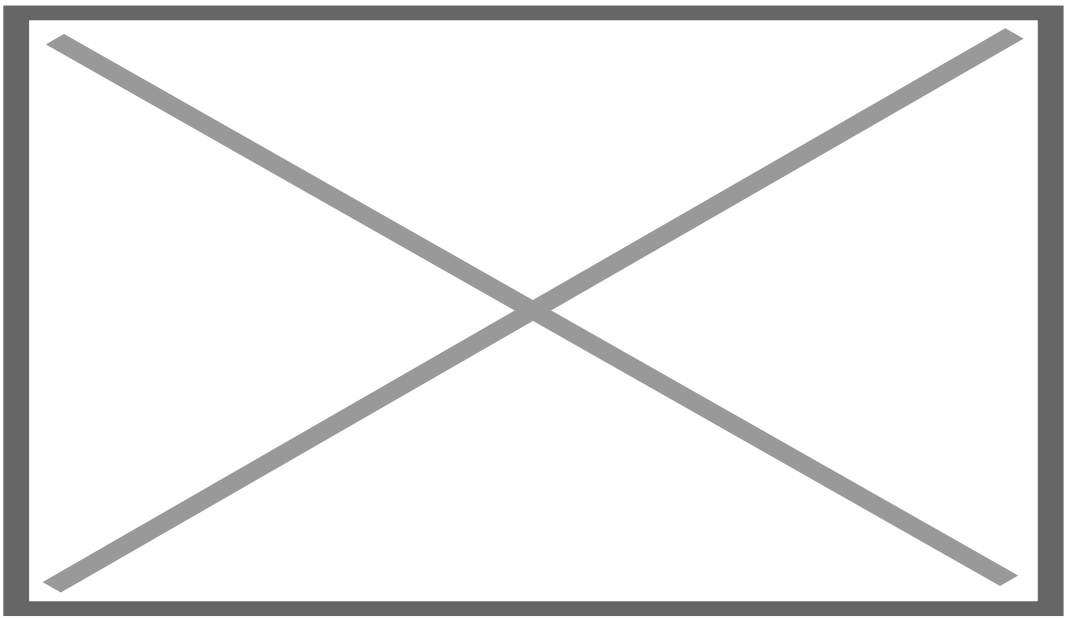
cas en 2024, c'est ici l'activité dropshipping qui est la plus impactée, avec un recul de 2,9%. A contrario, la division Techniques du bâtiment (sanitaire, chauffage, climatisation) a montré un dynamisme qui contraste avec le mouvement enregistré l'année précédente puisque le volume d'affaires a cru de 19% pour atteindre les 342 millions d'euros – contre une baisse de 7,8% en 2024. Cette progression résulte notamment de l'acquisition de nouveaux partenaires du commerce spécialisé dans divers pays européens. L'ensemble de ces différents pôles représente un volume d'affaires de 1 778 millions d'euros.

Rebond dans l'acier

Le groupe Nordwest Handel AG développe également une activité importante dans l'acier avec un volume d'affaires qui s'est établi à 1 558 millions d'euros sur l'exercice, soit une hausse de 3,2% par rapport à l'année précédente. Là aussi, le second semestre s'est soldé par un repli des opérations, calculé à -3,3%. La progression sur l'année est due à la fois à une augmentation des volumes de vente et à un niveau moyen des prix plus élevé. Il convient toutefois de noter que les marges sont ici plus faibles que pour les autres divisions.

Enfin, sur les services financiers d'affacturage avec fonction ducroire pour ses clients, le gain enregistré sur l'année précédente a été annulé lors de l'exercice 2025 avec un volume d'affaires en baisse de 2% à 1 318 millions d'euros. Ce mouvement négatif s'explique principalement par la baisse des volumes chez les clients existants dans les secteurs de la construction et de l'acier, ainsi que dans le segment des petites et moyennes entreprises.

Sa logistique propre, ses marques, ses services financiers



Pour préparer l'avenir, Nordwest Handel AG a investi lourdement dans la refonte de ses process logistiques avec la construction à Alsfeld d'un entrepôt central d'une surface au sol de 68 000 m^2, appeler à remplacer le site actuellement exploité à Giessen, propriété du prestataire logistique Rhenus. La construction de ce nouvel entrepôt, qui comprendra quelque 170 000 emplacements, est rentrée dans sa phase finale et doit comme prévu rentrer en service au cours de cette année 2026.

L'autre pilier essentiel de la stratégie du groupe est le développement de sa marque exclusive Tecwerk, issue du rebranding de sa marque historique Promat intervenu l'année dernière. Son assortiment, fort de 10 000 articles, a été revu pour renforcer son attractivité et permettre aux partenaires commerciaux du groupe « *de disposer d'un avantage concurrentiel unique sur le marché leur permettant de dégager des marges solides et de se différencier de la concurrence* », comme l'exprime Michael Rolf, membre du directoire de Nordwest Handel AG. Dans le domaine financier également, le groupe allemand exploite son expertise liée au paiement centralisé et au factoring pour s'ouvrir d'autres voies de croissance ; ces solutions pourront être proposées à des clients situés en dehors de l'association Nordwest.

Frédéric Bassigny

Groupement d’achats international

Le métier de Nordwest Handel AG est de servir de prestataire à des distributeurs implantés aujourd’hui dans seize pays européens, dont la France, en leur fournissant une large palette de matériels dédiés à l’industrie et à la construction, dont de l’acier. Plusieurs possibilités d’approvisionnement sont proposées, depuis un stockage effectué sur une plate-forme centrale comme par l’intermédiaire du dropshipping (livraison directe depuis le fournisseur). Les biens concernés par ces volumes d’affaires peuvent provenir de fabricants extérieurs, être aux marques exclusives à l’entreprise Tecwerk et Delphis, voire être propres aux clients. Cette intermédiation permet aux partenaires distributeurs d’accéder à des offres produits extrêmement larges avec des coûts mutualisés et des conditions logistiques de premier plan, sans avoir à immobiliser chez eux des quantités des marchandises importantes.