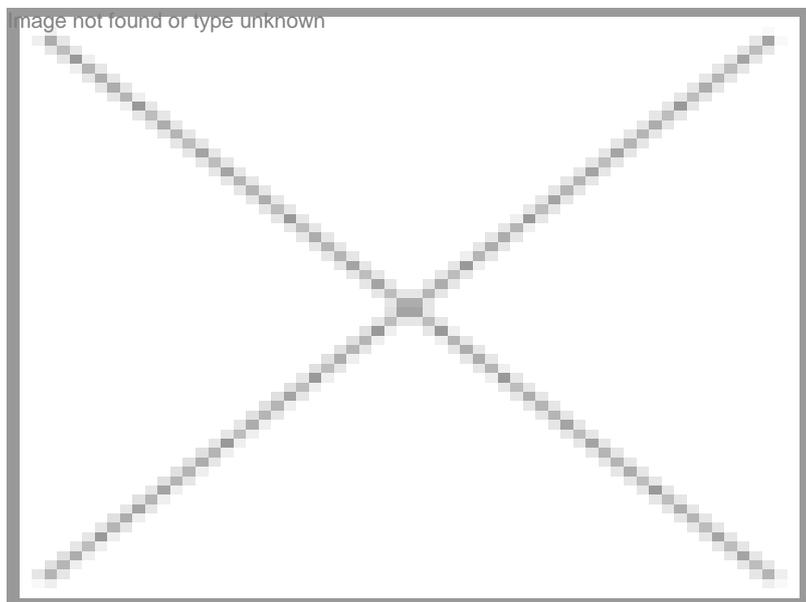


La découpe du béton

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Produits](#)

Un marché en phase de démocratisation



Le marché du sciage béton n'échappe

pas à la morosité ambiante. Les ventes de découpeuses et de scies à sol sont en baisse, de même que leurs outils diamantés. Néanmoins, si les loueurs souffrent particulièrement de la situation actuelle, les négociants en matériaux semblent mieux tirer leur épingle du jeu. Ils profitent de la tendance à l'équipement de la part d'entreprises de BTP qui, auparavant, passaient par la location ou des prestataires de services pour se développer sur le marché des disques de grand diamètre et leurs équipements. Un univers dont ils étaient pratiquement absents il y a seulement quelques années.

L'enthousiasme n'est pas de mise. Epuisées ces deux dernières années par la baisse des mises en chantier, les ventes d'outils pour la découpe ou le sciage du béton, qu'il s'agisse de machines (découpeuses, tronçonneuses, scies de sol...) ou de consommables (disques ou chaînes diamantés) semblent renouer avec une croissance bien timide sur le premier trimestre 2010. De l'avis de tous les professionnels, la prudence est de rigueur. Des ventes en dents de scie ne sont pas toujours synonymes de véritable reprise sur le long terme. Et l'équation est simple : pas de chantiers, donc pas de machines et pas d'outils diamantés !

Les données du Cisma, le syndicat des constructeurs de biens d'équipement pour le BTP, la maintenance et la sidérurgie, ne laissent pas place à l'équivoque. Après plusieurs années d'euphorie, le chiffre d'affaires des outils diamantés a globalement chuté en 2009 de 21%. Ce résultat est établi à partir des déclarations des adhérents du Cisma et de projections sur les chiffres d'affaires des autres intervenants de ce secteur. Au sein de ce marché du diamant, les disques de 300 à 500 mm de diamètre, fonctionnant sur des découpeuses ou scies à sol, ont eux enregistrés un retrait de 18%. Quant aux disques diamants supérieurs à 500 mm, ils ont reculé, toujours sur la même période, de 33 % ! L'ensemble des disques de grand diamètre (au-dessus de 300 mm) représente tout de même quelque 40% des ventes en valeur des outils diamantés. « Compte tenu de la faiblesse de l'activité dans le Bâtiment et les Travaux Publics, les gros donneurs d'ordre n'ont pas passé de commandes » résume Paul Seignolle, président de la section

Diamant au Cisma. Et force est de constater que le premier trimestre 2010 n'est pas plus souriant, un phénomène amplifié par un hiver des plus rigoureux. Les disques de 300 à 500 mm de diamètre observent un nouveau retrait de 35% sur un marché global de l'outil diamanté en baisse de l'ordre de 15 à 17%. « Je ne pense pas que des chantiers sortiront d'ici la fin de l'année, d'autant que les grands donneurs d'ordre publics vont être soumis à des rigueurs budgétaires. Les investissements vont encore se réduire » poursuit Paul Seignolle.

La découpeuse domine les ventes

L'essentiel des ventes du sciage béton, en quantité du moins, est constitué par les découpeuses portatives à motorisation thermique, fonctionnant avec des disques diamant de Ø 300 ou 350 mm. Ce type de machines a été pendant longtemps l'apanage des loueurs mais depuis quatre ou cinq ans, les négociés en matériaux ont effectué une percée significative sur ce marché. Aujourd'hui, ils opèrent surtout sur le cœur des ventes (300-350 mm), dépassant rarement le diamètre 400 mm. Les loueurs peuvent proposer des diamètres jusqu'à 450 mm mais au delà, le marché passe entre les mains des prestataires de service, des entreprises spécialisées dans le découpage et le forage du béton qui s'approvisionnent essentiellement en vente directe.

Encore confidentiel, les poids des tronçonneuses à chaîne diamantée tend également à se développer en France, chez les négociants et les loueurs. Elles sont surtout utilisées sur le second œuvre. Selon le Cisma, les ventes de câbles diamantés enregistrent d'ailleurs une baisse un peu moins affirmée sur 2009 (-10%).

En revanche, dès que le sciage concerne des chantiers de BTP plus lourds, en rénovation ou sur le neuf, les négociés en matériaux sont peu présents. Sauf bien entendu les enseignes qui disposent de points de vente spécialisés TP.

Les loueurs interviennent également sur le marché des scies à sol, fonctionnant avec des disques de 300 à 450 mm, passant souvent là encore le relais aux prestataires pour les diamètres supérieurs.

En revanche, les prestataires dominent l'activité des scies murales, machines qui peuvent utiliser des disques de 750 à 900 mm, voire 1200 mm, dédiés à des chantiers de grande envergure

De la location vers l'achat

Grands donneurs d'ordre sur le marché du sciage béton, les loueurs, qui détiennent environ 60% du marché des disques de gros diamètres, ont le plus souffert du manque d'activité de leurs clients et n'ont pas renouvelé leur parc en découpeuses ou scies à sol. Par ailleurs, ils sont de plus en plus concurrencés par la distribution traditionnelle, négociés en matériaux et quincaillerie en bâtiment parfois.

En effet, alors qu'il y a une dizaine d'années à peine, les marchands de matériaux se cantonnaient aux disques diamants de 125-230 mm convenant pour de petites applications béton réalisées par les maçons et carreleurs, les négociants s'intéressent aujourd'hui de plus en plus aux machines et disques de grands diamètres. Ils profitent il est vrai d'un changement au niveau du comportement des utilisateurs finaux. Auparavant, les entreprises de BTP d'une quarantaine de salariés n'achetaient pas forcément ce type de matériel, machine et disques compris, et faisaient appel aux loueurs et aux prestataires de service. Aujourd'hui, démocratisation des prix aidant, les entrepreneurs positionnés notamment sur la rénovation et la réhabilitation n'hésitent plus à investir dans du matériel, vite amortissable dès qu'ils sont confrontés à un chantier nécessitant plusieurs ouvertures à réaliser ou dalles béton à rénover. Cette approche leur permet de mieux contrôler leurs coûts et d'être autonomes, une préoccupation qui prend tout son relief dans le climat

économique actuel.

Conséquence, les ventes de disques diamant BTP de grands diamètres pour découpeuses portatives ont explosé dans les ventes des industriels qui opèrent en négoce, à l'instar de Sidamo. Et ceux qui sont surtout positionnés chez les loueurs, comme Gölz, réussissent à compenser leur perte d'activité sur leur marché phare en se développant dans le négoce.

De nouvelles opportunités

Les tronçonneuses profitent également de cette tendance à l'investissement. Spécialiste et leader du marché de la tronçonneuse à chaîne diamantée, ATDV, importateur exclusif en France de l'Américain ICS, enregistre ainsi une croissance de ses ventes de l'ordre de 10%. Ce matériel profite d'une grande souplesse d'utilisation, pour une profondeur de coupe similaire à celle de la découpeuse, tout en permettant de réaliser des coupes propres en angle droit, plus aisément que ne le fait un disque.

Dans le même ordre d'idées, pour répondre aux besoins de ces entrepreneurs en phase de premier investissement, Adamas vient de sortir une petite scie murale, guidée par un rail, ce qui permet alors à l'outil d'accepter des disques allant jusqu'à 540 mm, pour une profondeur de coupe de 21 cm. L'entrepreneur a ainsi les moyens de faire face à l'épaisseur traditionnelle des murs de l'hexagone.

Un besoin de formation

Si le marché du sciage béton se démocratise en terme d'utilisation, avec l'avènement de produits de plus en plus polyvalents, il reste un univers complexe et technique. Le choix de la puissance de la machine doit jouer avec le diamètre et la qualité de l'outil diamanté pour s'adapter au mieux à la nature du béton, à la profondeur de coupe, au rendement désiré. Visiblement, un négociant en matériaux ou un distributeur traditionnel, sauf s'il s'agit de spécialiste TP, n'ont pas toujours le discours technique suffisant pour répondre aux questions des entreprises spécialisées dans ce domaine. Par ailleurs même si les négociants en matériaux sont bien armés pour la vente, leur performance semble parfois laisser à désirer en ce qui concerne le SAV. En revanche, les loueurs savent parfaitement proposer aux entreprises les services de leurs mécaniciens de même que des pièces détachées ou une machine de rechange, lorsqu'un problème surgit sur un chantier.

Dynamique commerciale

Même si les prix ont baissé, l'achat d'un disque universel de 230 mm de quelques centaines d'euros est autrement moins impliquant que celui d'une machine et consommables de 1 500 à 2 000 euros.

L'effort promotionnel et la dynamique commerciale (concours pour les vendeurs, etc.) sont donc incontournables pour valoriser les produits (machines et consommables) en agence. Pour leur faciliter la vente, les fournisseurs mettent également en place des packages complets, associant machine et disques. Ce qui suppose aussi de plus en plus de théâtralisation en point de vente. La machine peut par exemple être exposée sur un bloc béton, avec à proximité, les disques associés.

Les marques ont par ailleurs recours à des démonstrateurs pour bien expliciter les spécificités de leurs matériels et sont toutes confrontées à la nécessité de faire des formations destinées aux conseillers de vente et attachés-technico-commerciaux des négociants. Parfois même, ils accompagnent les ATC dans leurs tournées. D'autres, si la taille de leur force de vente le permet, n'hésitent pas à se rendre directement sur les chantiers pour faire des préconisations précises en fonction de problématiques spécifiques. D'un chantier à un autre, un même outil aura des

performances différentes.

Ces démonstrations sur les machines et consommables prennent également la forme de vidéos, qui fleurissent sur la plupart des sites internet des industriels. A l'occasion du lancement de son disque e-cut, Samedia a même innové en la matière puisque la marque n'a pas hésité à publier sa vidéo de démonstration sur les sites Youtube et Dailymotion. Le buzz autour de ce produit, dont le principal argument est de présenter des émissions sonores réduites, se créera-t-il ? En attendant, Samedia accompagne son innovation de moyens modernes de communication et essaie de se différencier sur le marché en utilisant un marketing encore peu développé par ses confrères, jouant à fond la carte environnementale. Pour la marque, les acheteurs sont déjà sensibles à cet argument, qui profite à leur image. Autrement dit, le disque de Samedia est fabriqué à Fribourg, en Allemagne, à deux pas de la frontière française, moins loin donc des réseaux de distribution de l'hexagone que des produits fabriqués en Asie. L'impact carbone est forcément moindre, d'autant que les conditions de fabrication ont également été étudiées pour avoir des répercussions les plus faibles possibles. Le packaging, entièrement recyclé et biodégradable se met également au diapason de l'environnement. Samedia pousse sa démarche en accompagnant le lancement de son e-cut d'une promotion visant à inciter les professionnels au recyclage des disques. Elle offre une remise de 5 E sur l'achat de l'e-cut, si son client ramène un disque usagé. En l'absence de filière de recyclage sur ce marché, Samedia se charge ensuite de collecter les disques rapportés.

Polyvalence et spécialisation

En fait, face à cette montée en puissance des premiers équipements et de la démocratisation du marché du sciage, les professionnels pressentent une nouvelle structuration des marchés. Moins sollicités pour des petites applications en réhabilitation, les prestataires et les loueurs pourraient se repositionner sur des machines et équipements de grand calibre. Ce qui leur permettrait de répondre aux besoins des entreprises même primo-équipées, lorsqu'elles sont confrontés à un chantier de plus grande envergure ou présentant quelques complexités techniques.

Si les négociants ont semble-t-il encore un potentiel de parts de marché à gagner en se professionnalisant en terme de conseils et de SAV, passeront-ils à la phase supérieure pour s'attaquer au marché de la scie à sol et grignoter des points sur la vente directe ? Il leur reste toutefois à s'organiser pour toucher les grosses entreprises de BTP, qui s'approvisionnent donc souvent en vente directe, au gré parfois du passage d'un commercial. Si en optant pour le direct, ces entreprises espèrent évidemment gagner sur le prix d'achat, elles n'ont pas toujours le produit adapté à leurs besoins du moment, ni le SAV. Reste à la distribution à s'organiser pour toucher ces gros intervenants autrement que par le biais des produits matériaux, avec le soutien sans doute des industriels qui ont évidemment tout à gagner à s'appuyer sur ce relais.

[La recherche du rapport performance-prix](#)

Même si le marché est en baisse, les industriels continuent à innover sur le marché du sciage. Ils privilégient trois grands axes : la polyvalence, la performance associée à la vitesse de coupe et à la longévité du produit, ainsi que le confort d'utilisation qui fait lui, la part belle, aux outils silencieux.

Malgré l'incertitude du contexte économique actuel, les industriels n'ont pas lésiné sur leur programme d'innovations. Néanmoins, en ces temps de crise et de haute sensibilité au bon rapport qualité-prix, ils travaillent évidemment sur le processus de fabrication pour produire à des coûts acceptables et optent souvent sur une faible répercussion de leurs investissements sur les prix de vente, pour mieux favoriser l'entrée sur le marché de leurs nouveautés.

Ces innovations opèrent sur plusieurs axes, qui tiennent évidemment compte de l'évolution de la

demande. Globalement, les prix des machines et des disques n'étant plus très élevés, ce n'est plus le coût du produit qui fait la différence sur une facture, mais le taux horaire de l'utilisateur. Donc si grâce à combinaison entre la machine et le disque adaptés, l'entrepreneur peut effectuer le travail en une demi-journée plutôt qu'une journée complète, l'opération sera pour lui plus rentable.

Côté innovations, cette recherche de rentabilité se traduit par un intérêt pour la polyvalence et pour des outils offrant une grande rapidité de travail, sans nuire à leur durée de vie.

Polyvalence

Côté polyvalence, cette tendance s'exprime notamment par la montée en puissance des disques mixtes béton-asphalte. Ils répondent aux besoins de ceux qui préfèrent utiliser un seul disque pour couper les différents matériaux auxquels ils sont susceptibles d'être confrontés sur un chantier. C'est un gain de temps pour l'utilisateur qui ne doit pas changer sans cesse de disque. Présents dans les gammes des fournisseurs depuis de nombreuses années, ces disques convenant pour les applications béton et asphalte, connaissent à l'heure actuelle un véritable engouement. Au point de grignoter sur les disques béton. Au sein des ventes d'une société comme Diam Industries, le disque mixte représente 35% des ventes, certes derrière le disque béton (59%) et loin devant pour le disque asphalte (6%). Le disque béton « pur » pourrait ainsi s'orienter de plus en plus vers des applications techniques, pointues.

Vitesse et longévité

La recherche de performance est également un axe de développement privilégié, proche souvent de la notion de confort d'utilisation. Plus la machine est légère et moins les vibrations sont fortes, plus l'utilisateur est en mesure de travailler vite et proprement.

Le disque idéal associe aujourd'hui une vitesse de coupe élevée, sans nuire à la qualité ni à la longévité. C'est désormais possible avec les nouvelles technologies, type Arix, qui lors de la fabrication assure une répartition structurée des grains (nombre, distance entre les grains, alignement) sur chaque segment plutôt qu'une répartition aléatoire. Le rendement de la machine est amélioré, la coupe est plus efficace et le disque s'use moins, la matière étant attaquée aussi régulièrement que sûrement. Chez Tyrolit ou chez Diam Industries, la mise en place d'une nouvelle segmentation de géométrie particulière permet également d'améliorer la coupe et la vitesse en permettant de mieux pénétrer les produits. Ce qui va permettre d'optimiser l'utilisation de la machine.

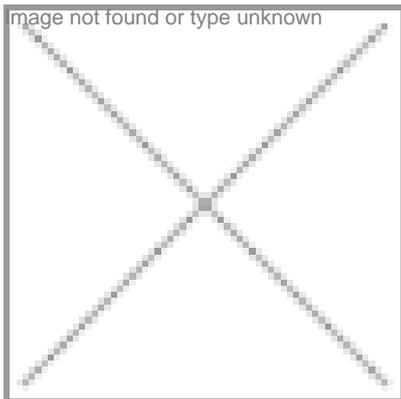
Silence sur les gammes

Il est difficile de parler de confort d'utilisation sans aborder la notion de silence. Les disques conçus à base de tôles silencieuses ou tôles sandwich existaient déjà dans le secteur de la pierre naturelle mais tendent actuellement à se développer sur les outils dédiés à la découpe de béton. Les machines suivent également ce mouvement. Ce mouvement a été initié mi 2009 par la scie de sol de Saint-Gobain Clipper qui en a réduit les vibrations de l'ordre de 40%. Les vibrations sont effectivement l'une des sources d'émissions sonores les plus manifestes. Surtout, associé au disque

Silencio, dont le niveau sonore ne dépasse pas 80 db, l'équipement devient trente fois moins bruyant qu'une machine traditionnelle. Le disque e-cut de Samedia affiche également un niveau sonore de 80 db, soit une émission de bruit cinq fois inférieure à un disque standard. On est bien loin des niveaux sonores des vuvuzellas (jusqu'à 140 db) qui ont sans doute eu raison de nombreux tympans, à l'occasion de la Coupe du monde de football en Afrique du Sud !

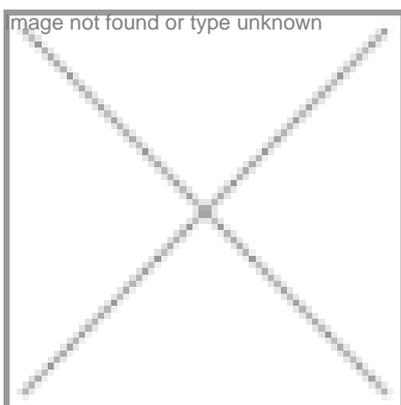
Ces innovations apportent un confort auditif évident à l'utilisateur. De plus, les équipes situées à plus de 5 m de la machine ne sont plus obligées de porter des protections auditives, obligatoires à partir de 85 db. Au delà, l'argument fait mouche dès qu'il s'agit de chantiers situés en centre-ville, ou à proximité d'infrastructures scolaires et hospitalières. Et si le disque Silencio est 15% plus cher que le haut de gamme des disques commercialisés par Clipper, la solution séduit. L'important pour la marque est de convaincre l'utilisateur, là encore à travers des démonstrations, pour qu'il se lance dans le premier achat. Mais ensuite, le renouvellement est facilité. Surtout à l'heure où ces solutions silencieuses ne sont pas encore banalisées. Une belle prouesse alors qu'habituellement, sur le marché du disque diamant, les utilisateurs sont plutôt volatiles.

Agnès Richard



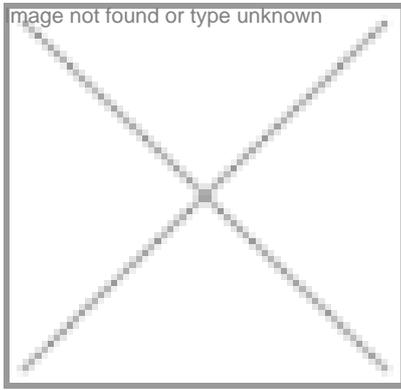
Le disque diamanté DS 630 se distingue tout particulièrement de

l'ensemble de la gamme de huit disques diamantés pour la découpe de l'asphalte et du carrelage en ciment de [Kapriol Power Tools](#) Gigam par une qualité très élevée et par un nouveau design. Il répond à une technologie avancée qui garantit une performance très élevée, une découpe silencieuse et un refroidissement rapide. Ce disque, idéal pour la découpe humide et à sec, est disponible en 6 modèles différents (de 300, 350, 400, 450, 500, 600 mm).



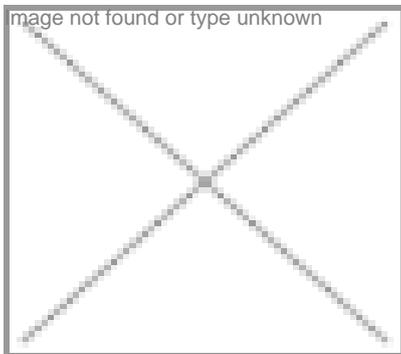
Fort de son expérience sur le perçage diamant, [Diager](#) propose des

disques diamantés de 300 à 1200 mm de diamètre pour les professionnels du sciage mural et du tronçonnage. Ils sont fabriqués «sur-mesure», dans des délais très courts, sur son site de Poligny en France, en fonction des spécificités de chaque utilisation, selon les besoins techniques des utilisateurs et les types de matériaux à couper (béton, granit, marbre, asphalte,...).



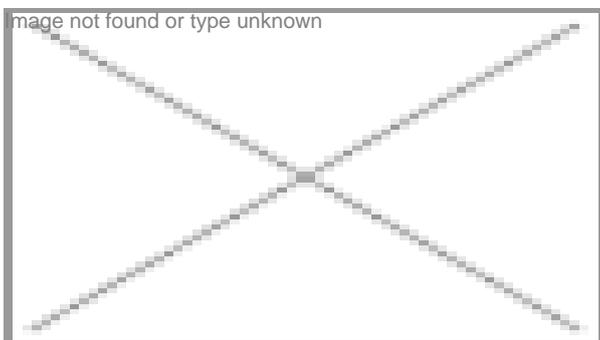
Grâce à sa tôle sandwich, le disque e-cut de [Samedia](#) émet cinq

fois moins de bruit qu'un disque standard. A côté de l'opérateur, l'écart de niveau sonore est supérieur à 10 dB selon les mesures de l'organisme Socotec. Il est disponible en trois diamètres (230, 300 et 350 mm). Dépourvu de cobalt, il s'appuie sur une fabrication propre, dans une usine respectueuse de l'environnement et produit peu de déchets grâce à un packaging 100% recyclé et un buvard biodégradable. L'e-cut a reçu le premier prix du Trophée Environnement décerné sur le salon Nordbat 2010.



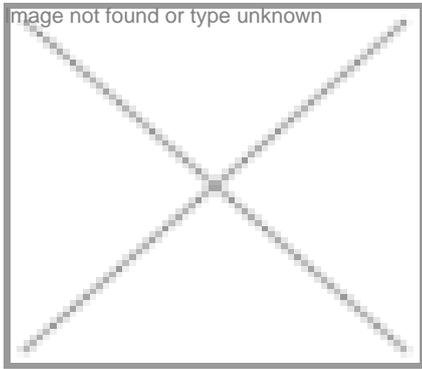
La SC451 de [Saint-Gobain Norton Clipper](#) fait partie de la nouvelle

génération de scies de sol conçues pour combiner robustesse, fonctionnalité avec un niveau de vibrations réduit de 40%. Utilisé conjointement avec le disque Silencio (ne dépasse pas 80 dB), la scie à sol CS451 garantit à l'utilisateur un confort auditif et moins de vibrations.



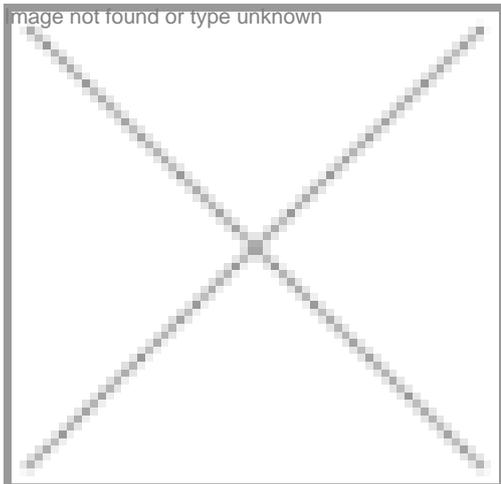
La découpeuse thermique « DT-710 » que

commercialise [ATDV](#) dispose d'un système de régulation de vitesse électronique exclusif, garantissant un allongement de la durée de vie du moteur, et d'un système de filtration multi-couches augmentant la qualité de l'air dans le cylindre. L'angle particulier donné aux pales du volant magnétique délivre un flux d'air important sur le cylindre, assurant un refroidissement plus efficace. Parfaitement équilibrée, elle assure un grand confort d'utilisation. Acceptant des disques de 300 ou 350 mm de diamètre, elle convient pour la coupe de différents matériaux (béton, parpaing, brique, asphalte).



La nouvelle découpeuse [Husqvarna](#) K 970 offre un concentré de

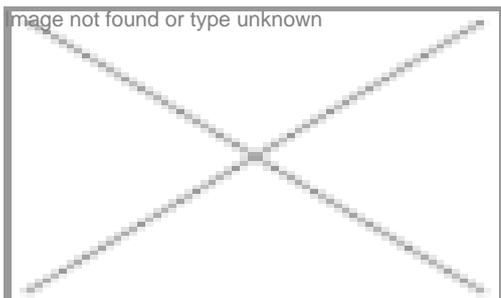
puissance dans un format compact. Son moteur X-Torq® fournit une puissance plus élevée tout en réduisant les émissions de 75% et la consommation de carburant de 20%. Le système de filtration « Active Air Filtration™ », l'un des plus efficaces du marché, garantit une usure minimale du moteur même dans les environnements les plus poussiéreux. De plus, la K 970 est dotée d'un lanceur étanche à la poussière, qui accroît la fiabilité et la longévité. La machine est facile à démarrer, même pour des utilisateurs inexpérimentés, grâce au système d'amorçage du carburateur et au décompresseur. Equipée d'un revêtement en caoutchouc souple, la poignée arrière permet une meilleure prise en main et facilite l'utilisation de la hanche comme point d'appui. Le bouchon du réservoir a été déplacé vers la droite pour simplifier le remplissage. En outre, le système anti-vibrations a été amélioré par l'ajustement du ressort avant.



La scie à sol [Imer](#) Lux 450 est disponible en deux versions :

LUX 450 B essence ou LUX 450 D Diesel. Ces scies à sol professionnelles ont l'avantage d'avoir une tête de coupe réversible permettant ainsi des coupes le long d'un mur toujours dans le sens de la descente. Elles sont également équipées d'un guidon amovible et réversible. Leur profondeur de coupe est de 160 mm.

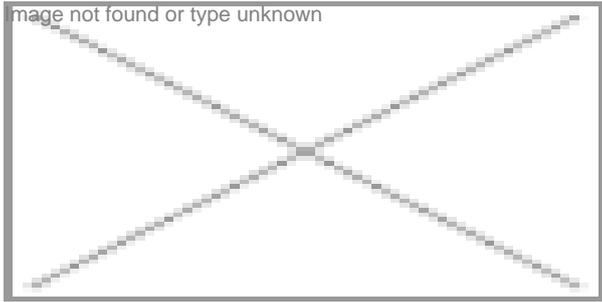
Au total, Imer propose 5 modèles de scies professionnelles ayant pour qualité majeure la maniabilité, pour des coupes allant de 115 mm à 190 mm de profondeur.



Robuste et maniable, la découpeuse thermique

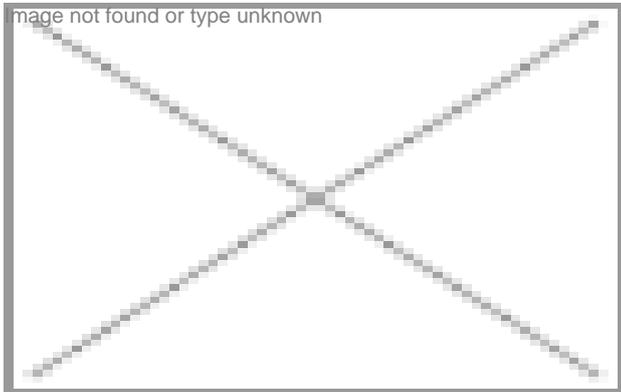
DPC7331WS de [Makita](#) (Ø 350 mm) convient pour une utilisation intensive. La longévité du moteur est assurée grâce à un filtre lavable de grande surface et à une trajectoire de l'air de

refroidissement étudiée pour un refroidissement maximal. Bien équilibrée, la machine est conçue pour fournir un maximum d'efficacité et un minimum d'effort. Le disque se positionne de façon latérale ou centrale.



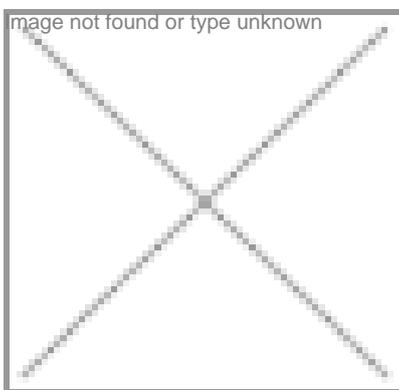
La scie électronique manuelle [Comer E21](#) garantit

une coupe rapide et précise, sans poussière volatile et bris de matériaux, permettant la réutilisation des chutes. Le nombre de tours peu élevé (à peine 2 000 tr/min) la rend optimale pour l'emploi dans le secteur de la construction, évitant les dangereux contre-coups et les fréquentes ruptures des scies électriques à rotation élevée habituellement utilisées dans le domaine du jardinage. Elle est particulièrement indiquée pour couper dans les joints des maçonneries, pour la création d'ouvertures des portes et des fenêtres, pour les travaux de finition, ainsi que partout où une intervention rapide sur chantier est nécessaire pour la coupe des blocs légers de construction.



Destinée à toutes les applications dans les travaux

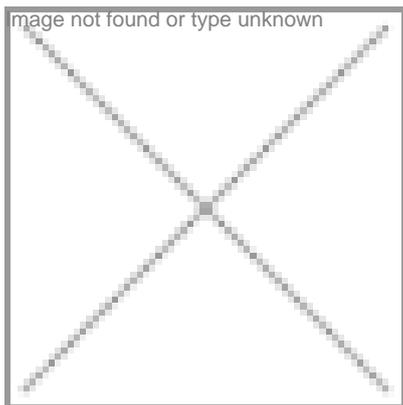
rou tiers, réparations dans le béton, chape jusqu'à 160 mm de profondeur de coupe, la scie à sol F170 avec réservoir à eau de [Gölz](#) dispose d'un châssis solide et bien équilibré, d'un empattement large, du réglage aisé de la profondeur de coupe par pédalier, du relevage rapide du disque par vérin à gaz, d'un entraînement par courroies à tendeur automatique. Le carter du disque est rabattable pour une meilleure protection de l'utilisateur.



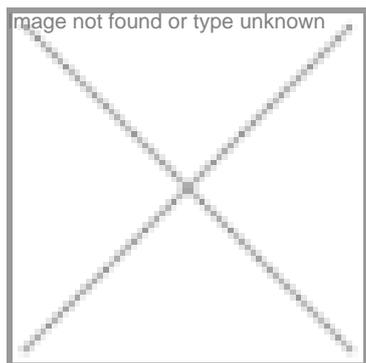
Les diamants auto-ébarbants et brevetés font du LD100 MATRIX

commercialisé par [Rhodius](#) un disque très particulier : la structure triangulaire des diamants disposés en biais crée un canal d'air permettant une évacuation optimale du matériau coupé. Ce qui évite un ébrèchement prématuré des diamants individuels. Leur disposition homogène assure une puissance régulière - et donc une augmentation de 70% maximum de la durée de vie et de la force d'enlèvement. Les utilisateurs obtiennent un tronçonnage puissant et rapide en permanence

et leur travail est sensiblement facilité.

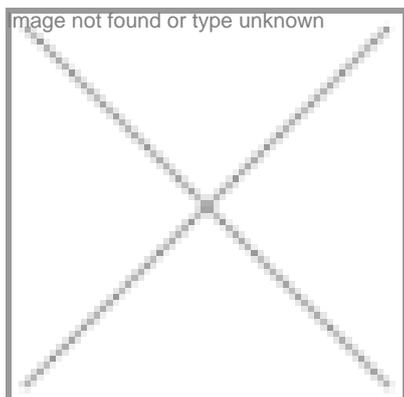


Le disque mixte DSL MAXX de [Diam Industries](#) s'appuie sur une nouvelle conception basée sur la fabrication de segments diamantés en X. La géométrie des segments permet un meilleur passage du disque dans les matériaux. Les frottements latéraux sont réduits pour une grande vitesse de coupe et une longévité accrue. Les diam. 300 et 350 sont équipés d'un segment droit de protection contre le laminage sous segment.

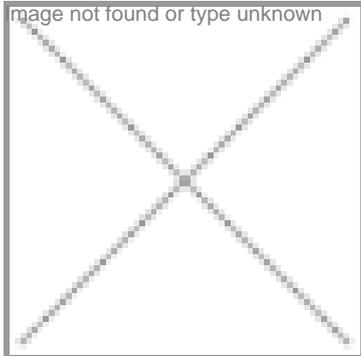


Le disque diamant de [Flexovit](#) laser MP 350 mm s'adapte aussi bien

sur tronçonneuse thermique, electro-portative, scie de sol que scie de maçon. Il a été conçu pour tronçonner la plus grande diversité de matériaux de construction, avec d'excellentes performances de coupe, du béton et béton armé au granit et à l'asphalte ainsi que les matériaux abrasifs, l'acier jusqu'à 5mm d'épaisseur et la fonte ductile. Grâce à ses segments de 10 mm de haut bénéficiant d'un nouveau type de liant métallique, imprégné de diamants de première qualité, à forte ténacité et haute tenue thermique, il offre une durée d'utilisation beaucoup plus longue.

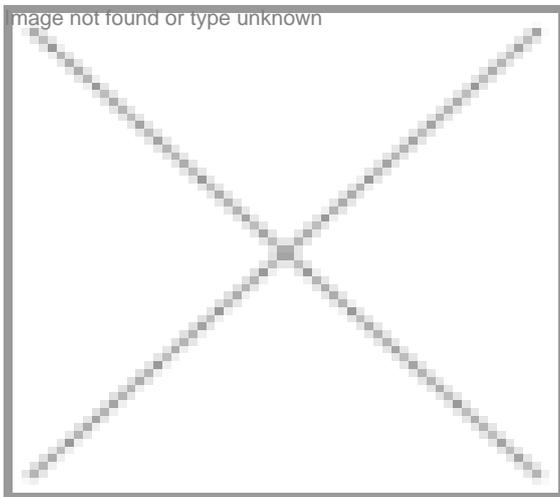


Le disque mixte Shoxx X20 de [Samedia](#), disponible en diamètres 230, 300 et 350 , convient pour la coupe de matériaux en béton, acier, granit ou asphalte. Il se distingue notamment par une très grande vitesse de coupe.



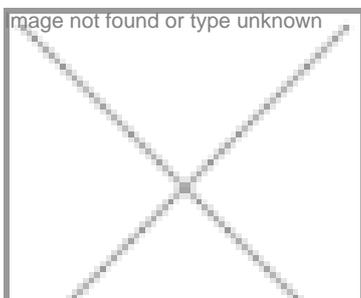
Le disque diamant mixte béton asphalte BTP MIX' de [Bénetière](#) a été

spécialement conçu pour répondre à la demande des TP et des BTP, qui préfèrent utiliser un seul disque pour couper les différents matériaux rencontrés sur leurs chantiers. Sa hauteur de segments (10 mm) est en effet adaptée pour tous corps d'état, pour réaliser des coupes propres et économiques avec une pénétration rapide dans tous les matériaux abrasifs ou non abrasifs. Il s'utilise aussi bien sur des scies de chantier, des tronçonneuses thermiques, des scies à sol, etc. La gamme se décline en trois diamètres : 300 mm, 350 mm et 400 mm.

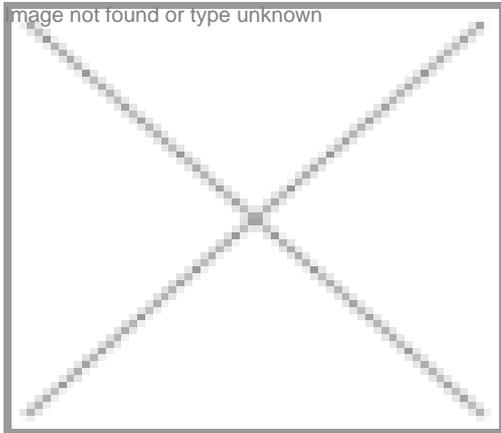


[Sidamo](#) distribue les machines thermiques EFCO en

diamètres 300 et 350 mm. L'entreprise blésoise les associe régulièrement à son offre de disques diamant spécifiques pour le BTP, afin de pouvoir proposer à ses distributeurs un package complet (machine + disques diamant) pour leurs clients utilisateurs du bâtiment et des TP. Pour exemple, ici une machine thermique TT 163 300 pour disques de diamètre 300 mm associée à six disques diamant PRO BAT 300, destinés au tronçonnage des bétons et de l'asphalte.



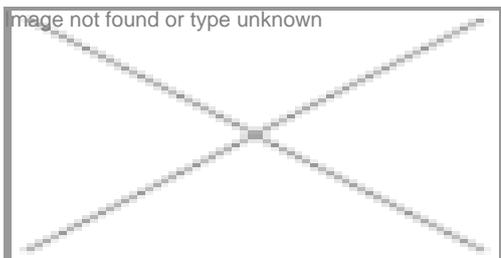
propose le disque Abrax (diam. De 230 à 350 mm), idéal pour les professionnels TP généralistes. Grâce au liant de grande polyvalence, il s'adapte à tout type de matériaux et évite à l'utilisateur de changer sans cesse de disque. Ses segments ultra-longs protègent la tôle de l'usure prématurée en optimisant la durée de vie du disque lors de la coupe de matériaux abrasifs. Par ailleurs, les segments Turbo offrent une meilleure vitesse de coupe dans les matériaux durs.



Avec une profondeur de coupe de 170 mm, la scie de sol

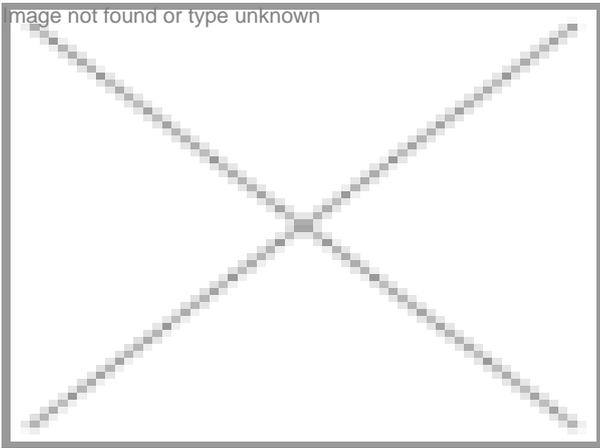
Tyrolit FSG513P offre une qualité de coupe remarquable due à une répartition optimale des charges. Son châssis extrêmement robuste favorise son rendement et la réduction des vibrations. Le transport et la manipulation sont facilités du fait d'un point d'ancrage implanté de manière optimale. La flexibilité est accrue grâce à la fonction coupe à droite et à gauche ainsi que la fonction coupe affleurante d'angle.

Concernant les disques diamant, Tyrolit propose une gamme complète de produits destinés au secteur du bâtiment, des travaux publics et des entreprises de sciage. Ses points forts : une coupe extrêmement rapide et une sollicitation réduite de la machine et de l'opérateur grâce à la réduction des efforts de coupe.



ATDV introduit sur le marché une nouvelle génération de

chaîne diamantée, la chaîne Force, conçue par ICS. En redimensionnant la taille de tous les éléments constituant la chaîne diamantée, les ingénieurs d'ICS ont augmenté la résistance à la traction de 50% par rapport aux chaînes traditionnelles. Ce qui apporte de multiples avantages : accroissement de la durée de vie, meilleur guidage, meilleure résistance à l'élongation, meilleure lubrification de l'ensemble, augmentation de la profondeur de coupe maximale (63 cm), des coupes plus droites et plus nettes, un meilleur confort de travail. Cette chaîne équipe de série la nouvelle tronçonneuse hydraulique 880-F, qui peut être équipée en quatre profondeurs de coupe différentes : 25, 38, 50 et 63 cm.



La scie à main Eazy Saw (EZ21T) d'[Adamas](#) est

guidée sur rail pour des coupes en brique, béton et béton armé jusqu'à 21 cm de profondeur avec un disque Ø 540mm. Elle dispose d'un système breveté de montage rapide sur le chariot du rail, avec régulation de la profondeur de coupe intégrée. La triple sécurité garantit un travail en toute sécurité pour l'opérateur. Différentes options sont possibles (carter RDM, système d'accouplement des rails, système de forage des coins, coffres pour un transport et stockage facile).

Les disques Nitro-X ont été conçus spécifiquement pour la Eazy Saw, avec des caractéristiques particulières pour béton armé et brique. Disponibles en Ø 350, Ø 450 et Ø 540, ils sont soudés au laser avec un segment turbo de hauteur 10 mm, pour une évacuation de bourbe optimale.