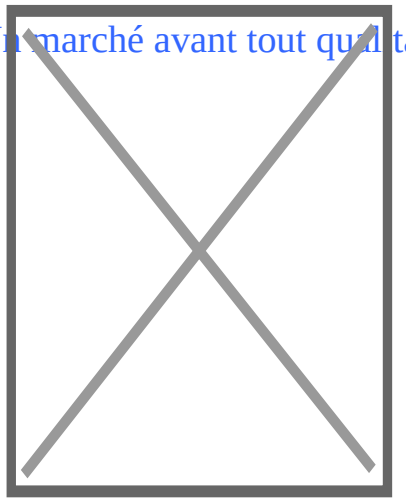
septembre 2012

Les outils de terrassement

Un marché avant tout qualitatif



Incontournables dans les libres-services des négoces matériaux, les outils de terrassement s'adressent à différents corps de métier tant dans le secteur du second-oeuvre que dans celui du gros-œuvre et des travaux publics. Bien que particulièrement large, ce marché se positionne depuis trois ans sur une tendance baissière qu'il est difficile d'inverser.

Les outils de terrassement sont généralement utilisés par les professionnels du bâtiment pour effectuer les opérations que les engins de chantiers comme les mini-pelles, les chargeuses-pelleteuses… ne peuvent exécuter. Le marché regroupe ainsi plusieurs outils qui correspondent peu ou prou à des applications précises.

Les pelles

Représentant plus de la moitié des ventes, la pelle est indéniablement l'outil de terrassement le plus utilisé. Généralement, les négoces matériaux construisent leur gamme autour de deux modèles à savoir les pelles rondes et les pelles carrées.

Traditionnelles, les pelles rondes, sont préconisées pour pelleter (creuser) et soulever la matière comme la terre, le sable, le gravier, le ciment… Comme leur nom l'indique, leur tête est arrondie et possède une extrémité pointue qui facilite la pénétration de l'outil dans le sol. Les versions les plus standards bénéficient d'une largeur d'épaule de 31 centimètres même si les largeurs 29, 27 et 25 centimètres ont fortement progressé. Moins larges, ces têtes permettent en effet de limiter la charge et donc de minimiser la fatigue de l'opérateur et le risque à moyen terme de TMS.

Les pelles carrées se caractérisent quant à elles par des bords d'attaque droits conçus principalement pour creuser des tranchées ou des caniveaux. Leur tête est moins large, le cœur des ventes se focalisant sur la largeur d'épaule 25 centimètres et sur la pelle de tranchée. Apparue dans les années 1990, celle-ci possède une tête moins large (21 cm) munie d'un bec pointu spécialement développer pour enterrer les tuyaux.

En termes d'innovations, les bureaux d'étude des fabricants ont axé leurs recherches sur l'allègement du poids de l'outil. Ainsi, à la fin des années 1980 sont apparus les premiers manches en fibres de verre (en fait

un noyau de fibres de verre recouvert d'un gainage en polypropylène) qui, bien que plus lourds que les manches en bois, affichaient une meilleure résistance à la flexion. Pour gagner en légèreté, les fabricants ont poursuivi leurs efforts pour finalement proposer des manches tubulaires avec des fibres de verre directement injectées dans du polyamide. Les têtes ont également fait l'objet de quelques améliorations comme des traitements thermiques plus efficaces qui ont contribué à réduire les épaisseurs pour des résistances équivalentes, l'arrivée de bords latéraux droits sur les versions rondes permettant de racler ou encore l'ajout de reposes pieds sur le dessus de la tête pour stabiliser l'appui.

Les pioches

Représentant un tiers des ventes, les pioches font également partie de l'outillage indispensable aux professionnels du bâtiment. Elles sont préconisées aussi bien pour creuser que pour déchausser le sol grâce à une action de levier qui permet de soulever les pierres lourdes. Les versions spécifiques aux terrassiers sont les plus populaires et représentent près de neuf ventes sur dix. Leur fer est composé d'une extrémité en pic servant à dépierrer et à dessoucher et d'une extrémité en forme de panne utilisée pour creuser ou couper des racines. Les autres ventes concernent les pioches de cantonnier dont le côté panne plus large répond à des usages forestiers ou de caniveau.

A l'instar des pelles, les principales innovations portent sur le manche à la différence que, pour ces outils, il n'y pas de contrainte de poids car plus ils sont lourds, mieux ils pénètrent dans le sol. L'utilisation de fibres de verre contribue donc à apporter une haute résistance en flexion lors de l'effet de levier.

Les râteaux

Dernier produit phare du marché, le râteau représente environ 10% des ventes. Pour le secteur du bâtiment, ces dernières concernent exclusivement les modèles à dents droites qui servent à tirer et pousser la matière pour racler la surface du sol ou couper le bitume. En général, plus il y a de dents sur le râteau, plus le peigne est large et permet de tirer des charges lourdes. Les versions les plus populaires sont les râteaux à 14 dents (peigne de 35 cm) et 16 dents (peigne de 40 cm). Il existe également des modèles plus spécifiques comme des râteaux à goudron dont le manche renforcé par une douille plus longue résiste parfaitement à la chaleur ou des râteaux à béton équipés d'une languette sur le dessus du peigne pour tirer le béton fluide et l'épandre uniformément.

Côté innovation, les peignes bénéficient de traitements thermiques plus performants et affichent donc une meilleure longévité. De plus, selon le positionnement sur le marché, certains modèles peuvent être équipés de dents renforcées latéralement par une base plus large qui évite les risques de torsions. Il existe également des peignes à mémoire de forme qui limitent les déformations par exemple, lors des opérations de raclage. Souvent utilisé pour remplacer le râteau lors d'opérations plus légères, le balai de cantonnier permet, grâce à sa tête de 32 cm de large, de nettoyer les surfaces goudronnées et décaper les sols rugueux grâce à des poils en plastique rigide qui griffent ou raclent la matière. Aujourd'hui, certains balais possèdent des poils en Piassava, une fibre naturelle qui ne fond pas sous l'effet de la chaleur. D'autres peuvent être équipés d'une languette située sur la partie supérieure du peigne pour racler les dépôts importants de béton et goudron.

Les racles

Pour niveler le sol, il convient d'utiliser des racles, famille de produits qui se concentre autour de trois modèles : les racles de cantonnier, les racles à enrober et les racles à béton.

Outils traditionnels, les racles de cantonnier servent à épandre, régler ou racler le bitume, le béton ou le tout venant. Spécifique aux travaux d'enrobage, les racles à enrober bénéficient quant à elles d'une lame en acier plus résistante mais plus lourde. De ce fait, les fabricants proposent des versions en aluminium plus légères mais qui peinent à s'imposer du fait d'un prix de vente relativement élevé ou des lames en bois. Ces dernières sont toutefois préconisées uniquement pour lisser en surface, leur légèreté empêchant qu'elle ne s'enfoncent

dans le sol. Enfin, les racles à béton sont, comme leur nom l'indique destinées à épandre le béton. Elles sont conçues avec un crochet placé derrière la languette qui permet de relever le treillis et de le placer au milieu de la chape.

Un marché franco-français

Selon l'avis des principaux fournisseurs, le marché des outils de terrassement subit depuis plusieurs années déjà des baisses de volume constantes. Ces dernières résultent d'abord de la mécanisation des chantiers qui participe à réduire la main-d'œuvre et donc l'achat d'outils. En effet, les opérateurs profitent aujourd'hui de prix de location de machines extrêmement bas ainsi que de modes d'utilisation de plus en plus simplifiés. A cela s'ajoutent les conséquences de la crise sur l'activité du bâtiment, notamment l'efficacité relative du plan de relance et la météo défavorable de ces dernières années, les chantiers en extérieur ayant été massivement repoussés entre février et avril.

Pour autant, le marché des outils de terrassement n'est pas à négliger et contribue à renforcer le professionnalisme et l'aspect qualitatif des distributeurs. En effet, même s'il existe des produits d'importation en provenance d'Europe de l'Est et surtout d'Asie, ils demeurent encore de qualité moindre. Les fabricants européens et plus particulièrement français, utilisent en effet des aciers techniques qui garantissent de grandes résistances à l'abrasion. Au final, ces outils bénéficient d'une qualité deux à quatre fois supérieure et donc d'un prix de vente plus important. Toutefois, compte tenu de la hausse du coût de la main-d'œuvre asiatique et des contraintes liées au transport des marchandises, ces produits d'importations ne présentent par de réelles alternatives, dans la distribution professionnelle tout du moins. Les négoces matériaux peuvent d'ailleurs pleinement profiter de cette domination occidentale pour faire-valoir le « made in France » et ainsi justifier leur politique tarifaire.

Nicolas Desbordes