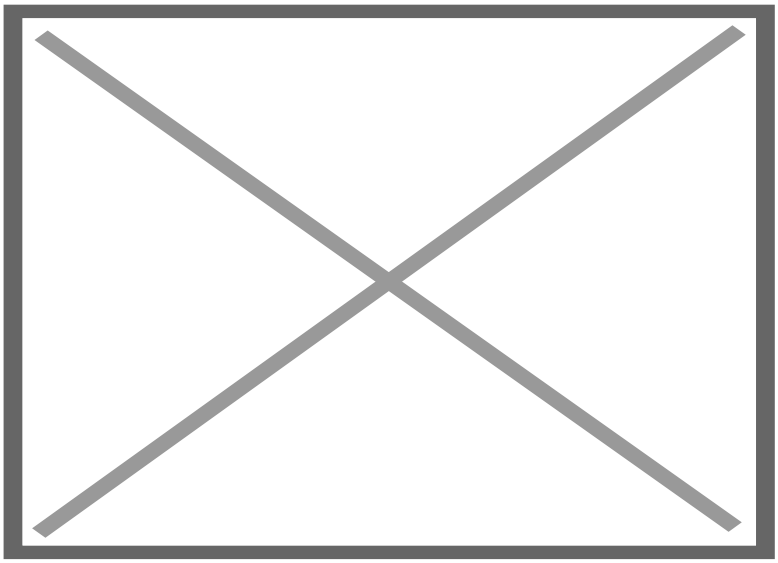
décembre 2025

Diam Industries

Créateur de valeur ajoutée industrielle

Avec sa démarche associant les outils diamantés et les machines d'application, Diam Industries s'est imposé comme un partenaire majeur de la distribution professionnelle, une position que la société entend renforcer en internalisant progressivement un nombre croissant d'opérations de production.



Fondée en 1992 par Jean-Michel Christoph, la société Diam Industries a commercialisé dès son origine une offre mixte constituée d'outils diamantés et de machines associées. Au fur et à mesure du développement de l'entreprise, le pôle des outils diamantés a gagné en intégration grâce à des équipements productifs qui lui permettent aujourd'hui de générer en interne une valeur ajoutée importante sur ces produits. De son côté, le pôle machines s'est construit autour de deux partenaires historiques, Eibenstock pour le sciage, le ponçage et le carottage et Battipav pour les scies sur table et les coupe-carreaux, des machines spécifiques qui sortent des standards des marques généralistes. D'autres marques sont également commercialisées, comme Shindaiwa pour les découpeuses thermiques. La répartition de l'activité entre ces deux secteurs montre une proportion des ventes de 70% pour les outils diamantés et de 30% pour les machines, un ratio stable dans le temps sur lequel l'entreprise est vigilante pour conserver sa dominante diamant, son métier premier.

Trois circuits de distribution

Diam Industries est un exemple de PME française en réussite qui a su proposer à la distribution professionnelle les gammes et les services correspondant à ses attentes. Sa croissance s'accomplit sur trois grands circuits de distribution qui participent désormais d'une façon équivalente au chiffre d'affaires. La clientèle historique est celle des loueurs, principalement positionnés sur des disques de diamètres 300 mm et plus. La seconde catégorie est celle des distributeurs spécialisés dans lesquels nous trouvons les quincailleries et les fournitures industrielles ainsi que les spécialistes de la fixation et du sciage. Enfin, le dernier pan est celui des négoces matériaux. Ces réseaux, sensibilisés par les clients finaux venant les interroger sur les produits Diam Industries font l'objet d'un travail spécifique avec des démarches de globalisation de l'offre et des appuis merchandising spécifiques.

La société est également présente à l'export. Sa gamme intéresse hors des frontières françaises et elle commence à mettre plus de moyens pour la promouvoir. Elle s'appuie sur ses clients présents à l'étranger, active des réseaux pour trouver des partenaires capables de la représenter. Elle possède déjà trois commerciaux exclusifs en Belgique soutenus par une chargée de clientèle en back-office, et un agent commercial pour les Dom-Tom.

Au service des clients

Pour convaincre ces différents réseaux, Diam Industries s’appuie sur un ADN reposant sur trois piliers qui sont la qualité des produits, les services et les Hommes. Concernant le premier point, l’entreprise entend se différencier d’une façon positive. Diam Industries travaille à constamment améliorer le confort d’utilisation de ses outils diamantés, leur vitesse d’action et leur longévité. Cette évolution passe notamment par une internalisation progressive des process de fabrication, stratégie qui permet de totalement maîtriser la qualité de la production. Nous y reviendrons dans la deuxième partie de cet article.

En matière de services, Diam Industries s’astreint à garantir des délais de livraison courts pour ses clients distributeurs. Toute commande passée avant 16 heures est livrée dès le lendemain en messagerie pour tous les diamètres courants. Comme le remarque Yanick Schmit : « *Les clients aiment travailler avec nous car nous livrons rapidement* ». L’affrètement par palettes est traité de façon différente avec des délais...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue