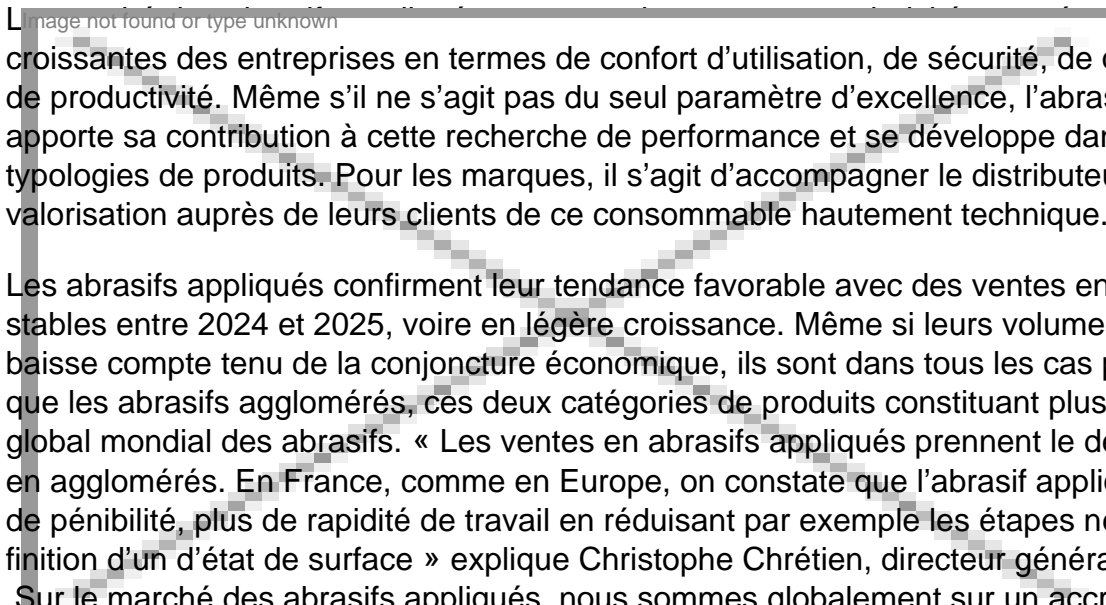


Les abrasifs appliqués

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Produits](#) / [Abrasifs](#)

La céramique donne du grain à moudre au marché

 dre aux exigences croissantes des entreprises en termes de confort d'utilisation, de sécurité, de qualité de finition et de productivité. Même s'il ne s'agit pas du seul paramètre d'excellence, l'abrasif céramique apporte sa contribution à cette recherche de performance et se développe dans de nombreuses typologies de produits. Pour les marques, il s'agit d'accompagner le distributeur dans la valorisation auprès de leurs clients de ce consommable hautement technique.

Les abrasifs appliqués confirment leur tendance favorable avec des ventes en valeur plutôt stables entre 2024 et 2025, voire en légère croissance. Même si leurs volumes sont en légère baisse compte tenu de la conjoncture économique, ils sont dans tous les cas plus dynamiques que les abrasifs agglomérés, ces deux catégories de produits constituant plus de 80% du marché global mondial des abrasifs. « Les ventes en abrasifs appliqués prennent le dessus sur les ventes en agglomérés. En France, comme en Europe, on constate que l'abrasif appliqué apporte moins de pénibilité, plus de rapidité de travail en réduisant par exemple les étapes nécessaires à la finition d'un d'état de surface » explique Christophe Chrétien, directeur général de SAIT France. « Sur le marché des abrasifs appliqués, nous sommes globalement sur un accroissement des besoins, l'innovation venant élargir le spectre des applications » ajoute Christophe Rabbé, responsable marketing de la filiale française du fabricant italien d'abrasifs appliqués et agglomérés.

Des attentes fortes

Historiquement ancré dans le bois, l'abrasif appliqué est aujourd'hui partout, en mesure d'officier sur de multiples matériaux et pour un nombre d'applications grandissantes. Il connaît évidemment des fortunes diverses, en termes de ventes, selon les domaines d'activité. En face d'une demande en berne, le besoin de ce consommable est logiquement moins important. Si la construction est toujours en retrait et que l'activité des fonderies et autres chaudronneries n'est guère florissante, d'autres secteurs, gros consommateurs d'abrasifs appliqués sont dynamiques : le transport, plus particulièrement le rail, l'aéronautique, le naval, mais aussi l'énergie (centrales nucléaires, éolien) et bien entendu tout ce qui touche à la défense, à l'alimentaire et au médical. « On est de plus en plus sur un produit technique qui s'adapte aux applications et aux contraintes formulées par les utilisateurs » précise Julien Le Neindre qui pilote l'ensemble des chefs de produits abrasifs appliqués de Saint-Gobain Surface Solutions en Europe (marques Norton et Flexovit), groupe qui figure parmi les principaux acteurs mondiaux des abrasifs et dont le centre d'excellence en abrasifs appliqués est situé à Conflans-Sainte-Honorine, dans les Yvelines, à proximité de son usine. « On a toujours une image un peu réduite de l'abrasif appliqué, avec l'image du papier pour poncer les murs, mais finalement on se rend compte que l'industrie française, dans sa variété, a besoin de réponses à des demandes qui sont très fines, avec des matériaux extrêmement techniques à travailler qui exigent des abrasifs techniques, ces matériaux eux-mêmes évoluant beaucoup de leur côté. »

L'évolution des processus industriels en France joue aussi en la faveur de l'abrasif appliqué, notamment dans le travail du métal où les opérations de reprise de la pièce brute sont de moins

en moins ardues. « Les pièces sortent de mieux en mieux finies. Auparavant, quand l'opérateur faisait un trait de soudure, par exemple, il fallait éliminer les adhérences liées aux projections. Aujourd'hui, les grattons n'existent plus » confirme Jérémy Barbe, directeur commercial France de Klingspor, dont les abrasifs appliqués sont produits outre-rhin et qui dispose en France d'une unité de conversion de jumbos. De plus, les entreprises en France se concentrent aujourd'hui sur des fabrications à valeur ajoutée, davantage axées sur la finition. « On voit apparaître depuis quelques années une progression sur la partie finition et superfinition, mais chez une TPE comme dans un grand groupe, l'objectif, c'est de gagner en productivité » souligne Eric Sens, directeur commercial de SAIT France.

Un spectre de plus en plus vaste

L'attrait pour l'abrasif appliqué vient de sa grande technicité et de la multiplicité de ses propositions. Si les meules agglomérées d'ébarbage et de tronçonnage sont fabriquées à partir de grains abrasifs mélangés dans la masse du produit et disposent de formes très standardisées, les abrasifs appliqués relèvent d'un autre procédé. Les grains abrasifs sont appliqués en surface d'un support flexible (toile, papier, fibre, film...), ou pénètrent complètement dans les fibres (non-tissés ou incorporés), en étant maintenus par un liant. Rappelons que les abrasifs appliqués sont produits dans un maker, où est déposée sur le support la matière abrasive, donnant lieu à des rouleaux de très grandes dimensions, les jumbos, qui feront ensuite l'objet d'un façonnage. Souvent réalisé dans des ateliers distincts de l'usine de fabrication, ce qui permet de répondre à la demande d'un marché local avec une meilleure réactivité, le façonnage consiste à donner aux abrasifs leurs formes finales qui diffèrent selon la matière et la configuration de la pièce à usiner, le type d'usinage requis, la machine utilisée ou encore l'importance de la série à réaliser.

Les abrasifs appliqués se déclinent ainsi en différentes formes (disque de ponçage, disque à lamelle, disque fibre, roue d'atelier, bande, maille, non-tissé...) en mesure d'usiner une surface à la main, via des machines portatives, c'est-à-dire des meuleuses d'angle, des mini-meuleuses, des ponceuses orbitales pour les disques, des limes pour les bandes de petites tailles ou des machines d'atelier pour les bandes de plus ou moins grandes dimensions, mises en place sur des tourets ou des backstands.

Aujourd'hui, les disques à lamelles et les disques fibre représentent les premières familles de ce marché, suivis par les disques auto-agrippants et les bandes. « Dans les opérations de meulage, nous observons d'année en année une déviation des ventes des disques à lamelles vers les disques fibre. Cette évolution a tendance à s'accélérer, avec l'arrivée du grain céramique sur les disques fibre, qui leur donne encore plus de performance. Le disque fibre est aussi plus confortable qu'un disque à lamelles, aussi bien en termes de vibrations qu'au niveau sonore. Les opérateurs qui commencent des opérations de meulage avec un disque fibre ne reviennent plus du tout sur un disque à lamelles » constate Smain Zemmerli, directeur des ventes de Tyrolit France, filiale du fabricant autrichien spécialisé notamment dans les abrasifs appliqués et agglomérés.

Un poste très regardé

Toutefois, sur le marché, deux tendances s'affrontent. Selon les experts, un abrasif appliqué représente généralement plus de 10% des coûts dans certaines industries. « Le poste abrasifs appliqués est très regardé par les entreprises » indique Cyril Piffault, directeur commercial AM, BM & MRO business de Saint-Gobain Surface Solutions.

Dans la conjoncture actuelle, l'attente de prix est bien présente, passant notamment par une recherche de produits qui offrent un rapport performance/prix important. Lorsque le prix prévaut, ce mouvement accorde une large place aux marques de distributeurs, lesquelles tendent d'ailleurs

à monter en performance en intégrant notamment des produits à base de grains céramique.

Cette recherche de prix n'est pas exclusivement l'apanage des petits opérateurs ou des utilisateurs occasionnels. Certains marchés de volume, à l'instar du yachting ou encore de la carrosserie, semblent peu soucieux de recourir à des abrasifs techniques, ayant l'habitude de changer d'abrasifs autant de fois qu'il en est nécessaire. «Le marché est en train de se diviser entre des entreprises qui veulent de la technicité et d'autres qui achètent uniquement du prix. Ces dernières ne sont pas du tout préoccupées par l'évolution technique du produit et ont du mal à avoir un regard industriel. Au lieu de changer de disque fréquemment, leurs opérateurs pourraient bénéficier d'un abrasif techniquement plus évolué leur permettant de travailler plus longtemps, leur apportant productivité et rentabilité. Mais elles ont un prix marché en tête. Et il faut répondre à ce prix. Sinon, elles n'achètent pas » observe Smain Zemmerli.

L'appétence pour les produits techniques

L'appétence pour les produits techniques répond bien aux attentes des entreprises en termes de productivité, de longévité et de confort de travail, avec finalement une rentabilité à la clé. « Ces entreprises recherchent des produits qui sont orientés vers la performance, vers des plans de progrès. Elles recherchent de l'efficacité, de la rentabilité et donc des produits amenant un niveau de performance élevé, de la sécurité, mais aussi sont attentives à une démarche RSE » explique Cyril Piffault, en rappelant que 60% des abrasifs appliqués commercialisés chez les distributeurs par Saint-Gobain Surface Solutions sont fabriqués en France et à 95% en Europe.

La demande pour les produits performants s'observe chez tous les acteurs interrogés. « Du fait de la conjoncture, les opérateurs vont jusqu'au bout des abrasifs. Ils ne veulent plus jeter un disque à moitié usé et recherchent avant de tout quelque chose de pertinent. On a un marché qui est de plus en plus exigeant et de plus en plus tourné vers le qualitatif. Les utilisateurs veulent des produits qui durent et une expertise technique pour réduire le nombre d'étapes lorsqu'ils travaillent. Ils sont capables d'étudier quel tel type d'abrasifs leur rapporte finalement plus, parce qu'ils gagnent du temps, même s'il coûte plus cher à l'achat » constate Jérémie Barbe. Depuis quelques semaines, la filiale française de Klingspor a mis en place un configurateur de jumbo, notamment pour ses banques techniques façonnées en France. «Sur des bandes à fabrication, cela nous permet sur des bandes à fabrication d'avoir moins de pertes, et de mener une politique prix agressive, pour lutter contre des productions de pays émergents. »

De multiples paramètres

L'évolution technique des abrasifs appliqués passe par de nombreux paramètres. Comme on l'a vu, un abrasif appliqué se compose en effet de trois éléments : des grains abrasifs, un liant, et un support (voir encadrés). Le liant se décline notamment en une couche de base qui va préfixer les grains abrasifs dans la position souhaitée et les répartir sur le support, et une couche de couverture qui assure la liaison définitive des grains abrasifs entre eux avec le support, tout en permettant au grain de toujours émerger pour qu'il puisse constamment travailler. Des adjuvants complètent souvent la recette pour apporter une fonction auto-lubrification, anti-échauffement pour faciliter le travail sur des matériaux sensibles à l'échauffement ou encore anti-encrassement.

Le support est aussi un point d'attention des marques. «Le support a beaucoup d'importance sur la performance du produit. Des supports à base de film, par exemple, vont donner plus de solidité à un disque auto-agrippant et sur les bandes, des toiles très souples vont permettre d'avoir une performance augmentée, en termes d'enlèvement de matière et de finition de la pièce » indique Smain Zemmerli. Ce que confirme Jérémie Barbe. «Nous avons différents flexages pour s'adapter au mieux aux applications. Une personne qui travaille sur du plat aura besoin d'une toile très rigide. Mais un gros flexage sera nécessaire pour quelqu'un qui travaille sur des pièces de forme. Dans ce cas, il faut une bonne tenue des grains. Mettre du céramique, c'est bien, mais si la toile n'est pas adaptée, cela ne sert à rien

. »

Le grain céramique s'impose

C'est avant tout la céramique qui résonne performance aux yeux des utilisateurs, dont les dernières générations plébiscitent l'abrasif en 3 dimensions, avec ses grains auto-affûtants, profilés et calibrés. Chacun y va également de sa technique de répartition du grain, avec différentes géométries, l'essentiel étant de diriger au mieux la poussière pour une meilleure extraction et éviter le colmatage, et d'assurer une pression accrue de chaque grain.

Le grain céramique dispose par ailleurs de différentes qualités, et n'est pas toujours présent à 100% dans les recettes, parfois donc en mélange avec d'autres abrasifs avec un niveau de performance différent. L'évolution technique amène le marché vers le haut. Il y a donc un développement des abrasifs céramique sur des typologies de produits qui...

Veillez 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](#)