décembre 2025

Les disques diamant de tronçonnage

Accueil / BBI / Produits / Abrasifs

Un marché sur les dents

Le marché du disque diamant, et plus globalement des outils diamantés, est particulièrement tendu en cette période de crise dans la construction. Si les entreprises utilisatrices sont en quête des meilleurs prix, elles sont également attentives aux arguments liés aux produits apportant de la rentabilité et de la sécurité dans les opérations. D'ailleurs, les outils techniques se portent mieux que l'entrée de gamme.

Les ventes d'outils diamantés ont perdu de leur éclat depuis 2024. *« C'est un marché atone, voire sinistré sur certaines régions, aussi bien en ce qui concerne les outils diamantés que l'investissement machine* » confirme Smaïn Zemmerli, directeur Distribution France de Tyrolit.

Les différents produits de cette famille, comprenant notamment les disques de tronçonnage diamantés (sur lesquels porte principalement ce sujet), les couronnes diamantées et les plateaux de surfaçage diamantés, souffrent – sans surprise – de la baisse des mises en chantier dans la construction neuve individuelle et collective. Les outils diamantés – les disques de tronçonnage pour découper, les couronnes pour carotter et les plateaux de surfaçage pour les travaux de reprise – s'utilisent effectivement principalement dans la construction au sens large, pour travailler des matériaux divers comme le béton, l'asphalte, la fonte, le marbre, la céramique, la tuile, etc.. « *En 2024, le marché de la construction a touché le fond, avec des indicateurs entre -20 et -25%. L'année 2025 s'est située dans les mêmes tendances, donc le marché est globalement compliqué, stagnant plus ou moins sur les trois premiers trimestres. Sur le quatrième trimestre, la tendance est plus favorable, sachant que selon les indicateurs, ce marché devrait progresser de l'ordre de 5% par an jusqu'en 2030* » indique Cyril Piffault, directeur commercial Distribution professionnelle de Saint-Gobain Surface Solutions (marques Norton Clipper et Flexovit).

Le disque diamant de tronçonnage, plus particulièrement, a profité un certain temps de la relative bonne tenue du marché de la rénovation, qui représente une grande partie de ses ventes. Mais la baisse des aides publiques concernant les travaux de rénovation a impacté également cet univers, avec un premier semestre 2025 particulièrement tendu. « *En ce qui concerne la rénovation, nous ressentons l'impact de la crise depuis 2024, mais avec une année 2025 particulièrement tendue. Cela se concrétise par des baisses de volume et lorsque une affaire sort, tout le monde essaie de l'avoir… donc la première réaction est de jouer sur les prix. C'est un raisonnement à court terme. Notre approche est d'argumenter encore plus sur la qualité du produit, pour essayer de jouer plus sur la technicité que sur le prix* » souligne Yanick Schmit, directeur commercial de Diam Industries.

Une attente pour les produits techniques

Dans ce contexte de baisse des volumes, de climat tendu et hyperconcurrentiel, l'attention aux prix est évidemment majeure. « *Notre business model n'est pas forcément d'entrer dans la dynamique prix, mais de faire valoir des produits qualitatifs qui vont apporter un vrai gain de temps et un vrai plus sur le chantier. Quand on leur explique, nombre d'entreprises font attention à ce point. Lorsque l'utilisateur recherche plutôt des produits d'entrée de gamme, nous leur parlons alors plutôt de disques diamant frittés* » poursuit Cyril Piffault. « *C'est vrai que l'aspect prix entre en ligne de compte. Souvent quand on est questionné, le premier réflexe de nos interlocuteurs est d'aller chercher un prix* » confirme Cédric Sauret, directeur marketing de la division outils diamantés de JFC (Samedia). « *Les professionnels, au quotidien, peuvent avoir des problématiques diverses et variées dans leur métier. Et au sein de ces problématiques, la découpe, le carottage ou le surfaçage, ils se trouvent parfois confrontés à des situations où ils ont besoin d'une*

solution technique. Nous veillons surtout à leur apporter une réponse adaptée à leur besoin. Quand le client est sensible à nos explications, il est capable d'acheter un peu plus cher. Il faut bien prendre conscience que nous sommes très challengés sur les prix, alors qu'en réalité, sur le coût d'un chantier, le prix d'un outil diamanté est dérisoire. »

La clientèle artisan semble particulièrement attentive à rechercher du prix. « *La clientèle artisan est très orientée sur le prix, ce qui, dans cette période de tensions très fortes, implique de faire des opérations promotionnelles, de façon régulière, de manière à amener de l'attractivité sur le produit. En revanche, nous observons un retour vers les produits de qualité de la part des grands acteurs du bâtiment. Ils se rendent compte que le prix ne fait pas tout et, surtout, ils sont très attentifs en termes de sécurité. Les grands acteurs veulent avoir des garanties fortes pour leurs utilisateurs sur les chantiers. Donc, ils sont prêts à payer un peu plus cher pour utiliser un produit technique qui leur assure de la performance et surtout de la sécurité* » confirme Smain Zemmerli.

Finalement, les produits techniques semblent le mieux tirer leur épingle du jeu. « *Aujourd'hui, ceux qui souffrent le moins sont les produits à forte valeur ajoutée. Sur le disque diamant haut de gamme, les acheteurs veulent des produits de qualité qui leur apportent une vraie solution technique. Ces produits-là ne bougent quasiment pas* » confirme Yanick Schmit. Un constat que partagent les différents acteurs que nous avons interrogés. « *Les professionnels cherchent de toute façon à faire une économie avec un produit de qualité. Ils veulent des outils qui soient performants du premier coup et qui répondent à leurs attentes. Nous, ce qu'on ressent, c'est vraiment une attente dans les solutions techniques. Après, le prix entre forcément en ligne de compte, mais on a toujours moyen de trouver dans nos gammes des produits qui correspondent à leurs besoins* » poursuit Cédric Sauret.

Vigilance sur la sécurité

Derrière la notion de produit technique et performant, se profile le besoin d'un outil qui va faire son travail correctement, sur lequel l'utilisateur n'aura pas de souci, qui coupe bien. La sécurité devient aussi un point crucial, auquel sont désormais vigilants les acheteurs, allant souvent de pair avec la qualité. Un disque peut effectivement se bloquer lors d'une opération de tronçonnage, parce que ses segments diamantés, saturés, n'ont plus les moyens d'assurer l'opération de coupe. Ce blocage peut entraîner un mouvement de la machine, susceptible de se retourner sur l'utilisateur. Le disque peut aussi se rompre, les segments s'arracher et projeter des éclats, risquant de blesser l'opérateur, ainsi que les personnes se situant dans les environnements du chantier.

Offre combinée

C'est tout d'abord le type de machine qui influe sur le choix du disque, puisqu'il va notamment indiquer la nature du chantier et déterminer le diamètre de l'outil. Un disque de tronçonnage diamanté peut être monté sur plusieurs types de machines : meuleuses, découpeuses, rainureuses, tronçonneuses, scies murales, scies à sol, scies de table. Les plateaux de surfaçage se montent, eux, sur des ponceuses ou des surfaceuses.

Généralement, la distribution professionnelle commercialise des disques allant jusqu'au 400/450 mm, diamètres fréquemment utilisés sur les chantiers de BTP et adaptés aux scies à carrelage (125 à 300 mm), scies de table (230 à 600 mm), découpeuses thermiques (300 à 400 mm) et autres scies de sol (300 à 600 mm). Les négociants en matériaux développent dans cette famille une offre plus large et plus généraliste que les FI et quincailleries, assez centrées sur les disques de diamètre 230 mm et dépassant rarement les 300/350 mm, tandis que les ventes des loueurs portent volontiers sur les grands diamètres, de même que les distributeurs spécialisés dans la vente de matériels.

Pour tout ce qui est matériel électroportatif, le disque de 230 mm reste le best seller, sans oublier dans une moindre mesure le diamètre 125 mm. En ce qui concerne les machines thermiques, de plus en plus challengées par des machines portatives sur batterie, les références les plus importantes concernent les diamètres 300 et 350 mm.

Les principaux fournisseurs proposent d'ailleurs également des machines, dont ils sont parfois eux-mêmes fabricants. « *Le trait de caractère de ce marché est que les marques apportent une solution complète aux utilisateurs. Nous allons chercher la bonne adéquation pour répondre précisément au besoin* » acquiesce Cédric Sauret. « *Nous avons aujourd'hui toute une offre machines de fabrication Tyrolit. L'objectif est d'être en capacité de fournir l'offre machines et outils à l'ensemble de nos clients* » précise Smain Zemmerli. « *Avec Clipper, cela fait aussi partie de notre ADN d'apporter un combo complet à l'utilisateur, pour qu'il ait une vraie réponse. C'est incontournable* » renchérit Cyril Piffault.

Cette offre combinée est aussi une carte jouée depuis le départ par Diam Industries. « *Pour avoir une offre complète et différenciée, nous sommes partis du principe que derrière chaque outil diamanté il y avait une machine* » indique Yanick Schmit.

Cette démarche est aussi adoptée dans l'outillage électroportatif, où les fabricants de meuleuses complètent leurs gammes avec des disques diamant adaptés.

Alliance liant-diamant

Quel que soit l'outil diamanté, la nature de sa partie coupante diffère en fonction de l'application. Elle est composée d'un liant métallique et de diamants synthétiques, de diverses tailles et qualités, ces derniers étant reconnus pour leur propriétés constantes. La qualité principale recherchée est la capacité du grain à maintenir une arête vive pour arracher la matière à tronçonner sans s'émousser. Le terme de découpe, fréquemment utilisé, n'est d'ailleurs pas tout à fait approprié, en ce qui concerne les disques diamant. Son principe de fonctionnement est en effet basé sur l'abrasion. Entraîné par la vitesse de rotation du disque, le diamant vient au contact du matériau dont il arrache la matière par particule. Au fil de son utilisation, les grains de diamants s'arrondissent à cause de l'abrasion. Le liant, un ensemble de poudres métalliques (bronze, nickel…) qui régule l'érosion du diamant tout en s'usant également, va peu à peu laisser réapparaître une nouvelle couche de grains permettant au disque de poursuivre sa tâche avec efficacité.

Le mélange liant-diamant diffère donc logiquement selon le matériau à couper pour assurer l'efficacité du disque. Pour un matériau abrasif comme l'asphalte, la brique et la tuile, où l'arrachement de la matière s'effectue par gros copeaux, la recette repose sur des gros diamants très tenaces et un liant très dur. Pour un matériau très résistant comme le béton, qui suppose un arrachement de la matière par fines particules, les grains de diamants sont plus petits, mais présents en grande quantité dans un liant très tendre.

Dépose des grains

Cette recette liant-diamant constitue...

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