septembre 2025

Les outils de plaquiste

Accueil / BBI / Produits / Equipement de chantier

L’innovation sur un mur porteur

Image not found or type unknown

Le marché des outils de plaquiste est stimulé par une innovation constante, visant à réduire la pénibilité de ce métier. L’évolution des plaques de plâtre, de plus en plus lourdes, engendre des sollicitations physiques significatives à toutes les phases du process de mise en œuvre depuis l’approvisionnement du chantier jusqu’à la manutention, au positionnement et à la fixation de ce matériau sur les murs, comme sur les plafonds, sans oublier la finition. Les gammes d’outils pour le plaquiste ont de belles perspectives de développement.

Les outils pour le plaquiste forment certainement l’une des familles qui s’est le plus structurée ces dernières années au sein des marques, certaines faisant figure de véritable spécialiste de la catégorie, avec des chapitres dédiés au sein de leur catalogue.

La palette du savoir-faire du plaquiste, métier apparu en France dans les années 50 avec l’essor de la plaque de plâtre est vaste, requérant un grand nombre d’outils spécifiques. « Les plaquistes, comme souvent les professionnels du second œuvre, n’hésitent pas investir dans leurs outils. Ils travaillent à l’intérieur, mais contrairement aux carreleurs, ils ne sont pas à genoux toute la journée. A l’inverse, ils lèvent la tête et les bras. Donc ils ont besoin d’outils avec des perches télescopiques, plutôt que des genouillères. De nombreuses problématiques sont bien spécifiques aux métiers de plaquiste » explique Marion Demore, chef de marque Mondelin.

Intervenant principalement dans la pose de cloisons sèches et de plaques de plâtre préfabriquées, ce professionnel se retrouve au cœur de la création de nouveaux espaces dans l’habitat, mais bénéficie aussi de l’engouement pour l‘amélioration de la performance énergétique des logements et bâtiments, lorsqu’il s’agit d’intégrer aux parois une isolation thermique et/ou acoustique, dans le cadre de l’isolation thermique par l’intérieur. Spécialiste de l’intérieur, il arrive sur le chantier juste après les maçons et les menuisiers, dans le même mouvement que les électriciens et les plombiers-chauffagistes, et avant les carreleurs et les peintres. Selon le modèle de l’entreprise de bâtiment, le profil du plaquiste varie. Le « puriste », qui fait souvent partie de grandes entreprises, se concentre sur le coeur de son savoir-faire, à savoir la pose de faux plafond, isolation ou cloison, en valorisant les techniques les plus récentes. Ensuite, il s’appuie sur des professionnels du jointoiement, les jointeurs, pour l’application des bandes à joint, un métier très technique dont la rentabilité repose sur la rapidité de travail et donc le savoir-faire, et sur des spécialistes de l’enduit pour la finition, avant la mise en peinture. D’autres embrassent dans leur territoire d’expression toute la finition de la plaque de plâtre, y compris donc le jointoiement et l’enduisage, avant de passer le relai au peintre. Pour mener à bien sa mission, le plaquiste a donc besoin d’un équipement aussi complet que diversifié, allant du spécifique aux outils et consommables utilisés également par d’autres corps de métier.

Porté par la rénovation

Toutefois, si ce professionnel est au centre de nombreuses tendances, il n’échappe pas aux difficultés actuelles du marché du bâtiment, même si les métiers du second oeuvre et de la rénovation ont subi plus tardivement le ralentissement, et de façon moins radicale que ceux qui

opèrent principalement dans le neuf et le gros oeuvre. « Le marché du plaquiste ne s'en sort pas trop mal, grâce à la rénovation. Les gros investissements ont été freinés, mais le consommable, par exemple les rabots, les couteaux à lisser, etc. ont été peu impactés » observe Pierre Laussucq, directeur commercial de Talia. En volume, si les consommables ont été touchés, c'est avant tout à cause de la régression des chantiers dans le neuf. « Les produits de gros investissement souffrent plus que les autres, sans que cela se traduise par de fortes baisses » confirme Marion Demore, évoquant notamment le lève-plaque ou lève-panneau, l'un des outils de référence du plaquiste. Si les plaquistes tendent à différer leurs achats de gros investissements, ils sont aussi sans doute plus regardant à ce qu'ils acquièrent. « Aujourd'hui, le prix a une part prépondérante dans l'achat et le référencement des produits. C'est une évidence. Donc, nous devons proposer des produits performants et innovants, mais avec une maîtrise des prix. Il faut beaucoup plus qu'avant cibler le rapport entre la valeur ajoutée pour l'artisan et le placement de prix » ajoute Sébastien Nègre, P-dg d'Edma.

Adepte des nouveautés

Cette exigence pour l'apport de valeur ajoutée tombe d'autant mieux sur ce marché, que le plaquiste se distingue d'autres corporations du bâtiment, à l'instar du maçon, par son intérêt pour les nouveautés. « Le plaquiste est beaucoup moins réfractaire aux évolutions et aux nouveautés. C'est un marché très intéressant. Tous les outils qui vont permettre de lui faciliter la vie sur le chantier tirent leur épingle du jeu » se félicite Pierre Laussucq.

L'enjeu est fort notamment pour les fabricants français, qui trouvent les moyens de se démarquer par l'innovation et d'apporter un produit bien pensé, parfois astucieux, qui va impacter l'esprit de l'artisan. Le ligérien Mondelin, le Nantais Talia et l'Azuréen Edma se sont positionnés comme spécialistes sur cet univers, avec notamment pour point commun de produire leurs lève-plaque et tout ou partie de leurs couteaux à enduire ou à lisser en France, sur leurs propres sites. Edma a en effet internalisé la production de ces produits fin 2024. « Aujourd'hui, la totalité de nos lève-plaque et de nos couteaux à lisser, que ce soit pour la partie métal ou plastique par injection ou extrusion, sont produits dans notre usine de Puget-sur-Agens. L'objectif est que 87% de notre chiffre d'affaires, toutes gammes confondues, soit fabriqué chez nous » rappelle Sébastien Nègre. Dans l'ouest de la France, Talia se concentre sur les produits sur lequel ses équipes sont en mesure d'apporter un gain de valeur ajoutée, comme cela a été le cas pour le dérouleur à bande à joint en ABS, avec deux positions de sortie de bande, et qui s'accroche à la ceinture pour faciliter le transport, tout en permettant une manipulation pratique de la bande. « Dans la mesure où il y a des produits qui sont importés et que l'on peut réindustrialiser en France, en essaie d'apporter une valeur ajoutée. Notre dérouleur est peut-être aujourd'hui un peu plus cher qu'un produit d'importation, mais nous sommes aujourd'hui capables de proposer un produit Made in France avec des petits atouts supplémentaires. »

Le plaquiste, source d'inspiration

L'inspiration vient avant tout des artisans eux-mêmes. « On questionne beaucoup nos artisans. C'est le terrain qui nous a, par exemple, donné l'idée de l'Iziplac, un outil multifonction à la fois cale, gabarit, mire, levier et rabot qui tient dans la poche » poursuit Pierre Laussucq. Chez Mondelin, une grande proximité avec les artisans sur le chantier est également mise en avant. « Tous nos outils ont été développés avec les plaquistes directement. On fait des protos, on les fait tester. Récemment, par exemple, on s'est rendu compte que nos utilisateurs bricolaient nos lève-plaque pour pouvoir accrocher leurs visseuses. Nous avons donc sorti en collaboration avec eux un porte-outils qui s'intègre parfaitement sur le LevPano » souligne Marion Demore. Chez Edma, Sébastien Nègre cite également l'artisan comme source d'inspiration, mais aussi les marchés à l'export, qui peuvent avoir différents types de pose et de matériaux. « Nous avons développé pour le marché australien un lève-plaque qui s'adapte à la pose de plaques de six mètres de long à l'horizontale.

»

Des gammes profondes

Chez les spécialistes, l’offre est large et profonde, couvrant généralement toutes les phases du travail, mais tous n’ont pas pris le même chemin pour construire cette gamme. Edma, pour lequel cette famille représente 50% du chiffre d’affaires, a étoffé son offre à partir de ses compétences sur les pinces à sertir, les cisailles et autres grignoteuses pour découper les éléments métalliques. Mondelin, déjà reconnu pour ses couteaux à enduire, s’est développé à partir de l’invention du Levpano, en 1976, premier lève-plaque du marché qui fêtera l’an prochain ses 50 ans et grâce auquel la marque doit aujourd’hui grandement sa notoriété chez les plaquistes. Quant à Talia, son fondateur n’est autre que l’inventeur de la taloche appréciée notamment des maçons.

Pour les marques reconnues comme spécialistes, l’objectif est aussi de proposer à la distribution une offre complète, qu’il s’agisse des négoces en matériaux, au premier plan puisqu’ils vendent de la plaque de plâtre, ou aux quincailleries, qui ont su percer sur cet univers, grâce à leur réactivité par rapport aux innovations en outillage et des sites marchands éprouvés. Eventuellement, pour compléter leur offre sur des technologies qu’ils ne maîtrisent pas ou à faible valeur ajoutée, les fabricants jouent aussi la carte du sourcing externe, dans l’idéal européen, sur cahier des charges.

D’autres acteurs, par exemple Théard ou L’Outil Parfait, viennent d’abord de l’outillage du peintre. De son côté, Stanley intègre cette offre au sein d ‘une gamme d’outillage de bâtiment plus généraliste. Ce marché doit compter encore avec différents intervenants, comme ceux de la manutention, de l’outillage électroportatif ou de la fixation, qui proposent seulement quelques équipements pour le plaquiste, mais relevant directement de leur savoir-faire.

Le transport, point de départ

Dans tous les cas, les solutions reflètent les efforts déployés pour réduire la pénibilité de professionnels soumis à des postures de travail difficiles, à commencer par la manutention. Le transport de la plaque de plâtre et des structures métalliques sur le lieu d’intervention constitue logiquement le point de départ des gammes. Il n’est effectivement pas toujours aisé de bouger une plaque de 2,60 m de long pour 1,20 m de large et qui, selon les modèles, dépasse allègrement les 25 kg de la fameuse BA13.

Les plaquistes interviennent donc souvent à deux, tout au long des différentes étapes du chantier, même si les observateurs font état de plus en plus d’artisans qui travaillent en solo. Des systèmes de transport...

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