

# Après les trophées Blaser, BPM poursuit son ascension

**Lauréat des Trophées Blaser Swisslube 2011, BPM Décolletage confirme son parcours centré sur la performance, et l'entreprise de Magland en retire le bénéfice d'une ascension remarquable par ses clients. L'occasion d'un entretien avec Laurent Brondex capitaine charismatique aux commandes de la société et Cédric Hepp, conseiller Blaser Swisslube.**

8

**D**ans un contexte difficile, votre entreprise s'épanouit toujours plus, affichant une belle croissance...

**Laurent Brondex.** Depuis 2011, c'est chaque jour que BPM Décolletage travaille à conforter son développement. Au centre de cette progression, une équipe jeune, motivée et professionnelle qui s'étoffe (+50%, Ndlr) avec un mental propice pour relever les défis de l'innovation et du service aux clients.

**Peut-on situer l'évolution de l'entreprise ?**

**L.B.** En trois ans, nous avons à la fois consolidé nos parts de marchés chez nos clients et quasiment doubler leur nombre. Notre fierté est aussi d'avoir su convaincre des clients de référence au-delà des frontières qui apprécient notre technicité, qualité et réactivité.

Il n'y a pas de baguette magique, mais une organisation, dans le quotidien pour les challenges du client (nouveau produit, urgences...), et dans la durée pour faire évoluer les moyens et les solutions d'usinage.

**Qu'est-ce qui a changé ou évolué depuis les Trophées Blaser Swisslube 2011 ?**

**L.B.** La venue de nouveaux personnels et de nouvelles machines a nécessité un réaménagement du site en 2012. Nous disposons aujourd'hui d'un parc



**A Magland, BPM Décolletage, une équipe qui convainc par sa technicité, qualité et réactivité. Ici avec Cédric Hepp, conseiller Blaser Swisslube.**

de machines multiaxes à embarreur optimisé et rationalisé autour de la marque Citizen notamment avec deux modèles M 32 avec axe B et une section métrologie renforcée, dans de nouveaux locaux avec mesure 3D, pouvant satisfaire tous les PV de réception pour l'industrie aéronautique et médicale.

Sur le plan du savoir-faire, nous restons aux avant-postes car nous réalisons une grande partie de notre production avec des prototypes de forme complexe. Nous sommes très attentifs aux conditions d'usinage des matières difficiles. Elles constituent un pilier de notre savoir-faire et permettent de séduire de nouveaux clients dans les secteurs en forte évolution comme l'aéronautique.

**Quels sont les secrets de votre progression chez les clients ?**

**L.B.** Deux attitudes pour qualifier notre entreprise : partenariat et esprit de compétition. Les huit régleurs sont étroitement associés aux besoins du client et aux solutions mises en œuvre. La relation de partenariat client-fournisseur, c'est le principe de base de l'améliora-

tion continue. C'est justement ce que l'on vit avec Blaser Swisslube.

Nous testons avec succès l'huile Blasomill version DM. Parmi les 150 à 200 nouvelles séries mensuelles, nous produisons des pièces en Alumel et Chromel assurant des fonctions de thermocouple. Des usinages très pointus avec des matières abrasives qui justifient le diagnostic de nos solutions d'usinage en partenariat avec Cédric Hepp de chez Blaser.

**BPM Décolletage utilise déjà une huile de coupe entière hautement raffinée pouvez-vous apporter encore de nouvelles solutions ?**

**Cédric Hepp.** La connaissance des processus clients et des lubrifiants réfrigérants doit être étroitement liée. Les facteurs productivité, rentabilité et qualité d'usinage dépendent largement, tant du choix et de la qualité du lubrifiant de coupe, que du savoir-faire des spécialistes en matière d'usinage. Il n'y a pas un produit de Blaser meilleur que les autres, mais une solution optimale qui intègre aussi les dernières évolutions en matière de lubrifiant.●●●

●●● Pour définir le lubrifiant réfrigérant optimal, mon rôle est d'associer l'expérience du client au savoir technique des experts du centre technologique, du laboratoire et du service après-vente Blaser Swissslube. C'est donc un partenariat de compétences croisées avec le client qui débouche sur une solution offrant un avantage mesurable.

Voilà pourquoi notre lubrifiant réfrigérant devient un outil liquide, c'est-à-dire une solution qui correspond exactement aux besoins du client.

**Quels avantages mesurables avez-vous retirés de ce partenariat avec Blaser ?**

L.B. Cédric Hepp nous a fait confiance pour être parmi les premiers en France à valider cette huile minérale développée et testée dans le Technocenter de Blaser. Après un recul de plusieurs mois, nous avons amélioré nos paramètres de production sur tout type de matériaux. Concernant les pièces en Alumel et en Chromel et compte tenu des difficultés à surmonter, nous savons que nous disposons de très bonnes conditions économiques pour répondre à ce marché d'avenir : grande qualité d'usinage, moins d'usure d'outils, moins d'arrêts machine, moins de réglages et plus de production à moindres coûts.

Ce savoir-faire que nous retirons va



**L'entreprise de BPM Décolletage dispose d'un parc de machines multiaxes à em-barreur optimisé et rationalisé autour de la marque Citizen.**

au-delà de la matière nouvelle, il permet à nos techniciens de trouver de nouvelles solutions sur les productions "standards". C'est une satisfaction et une

bonne adrénaline pour faire avancer toute l'équipe encore plus loin dans la productivité, rentabilité et qualité d'usinage.