



# Combien d'argent gagner avec un lubrifiant ? Les témoins de Blaser

Des idées, des chiffres et des situations permettent de mieux se projeter dans son univers de production.

En s'appuyant sur le pragmatisme des utilisateurs confrontés aux réalités de leur métier, ce formulateur suisse de lubrifiant a bâti sa réussite en faisant avancer ses recherches pour aider ses clients dans leurs solutions personnelles. Il nous en livre ici les résultats sous forme de témoignages.

L'influence du lubrifiant est si conséquente sur l'ensemble des paramètres (homme, machine, matière, outil et consommables, qualité et temps d'usinage...) de coût d'une production qu'il est difficile de savoir d'emblé si le lubrifiant choisi est le plus adapté sur le plan économique. Les résultats transmis par **Blaser Swislube** et obtenus dans le quotidien des ateliers démontrent des gains mesurables, à peine envisageables. Ils concernent 95 % des paramètres qui constituent le coût d'obtention d'une pièce, selon le formulateur. Si les champs d'application sont vastes, les utilisateurs de lubrifiants qui se sont penchés sur leur problématique usinage sont unanimes : il y a beaucoup à perdre dans une solution de lubrification de coupe approximative. Ces responsables de production n'étaient pas en situation de problèmes à éliminer, mais bien dans une recherche de gains économiques. Leur témoignage démontre que le lubrifiant est une source de gains influant sur de très nombreux points de leur compte d'exploitation !



Savoie Rectification témoigne d'une production continue, sans arrêt machines, quelle que soient les matières à rectifier.

## Quel lubrifiant ? Pour qui ? Pourquoi ?

La rentabilité opérationnelle de l'atelier et la satisfaction des clients sont les objectifs de résultats qui concernent au tant la PME que la grande entreprise. Le liquide de coupe est l'outil liquide par excellence de l'amélioration continue, il se choisit en fonction de la production et des objectifs d'amélioration. Que l'on se positionne sur des matières courantes et des productions quasi unitaires ou sur des productions très difficiles et réglementées, ou en très grandes séries, Blaser Swislube propose un vaste choix d'huiles solubles ou entières pour apporter des gains substantiels liés à l'optimisation des moyens mis en œuvre. Parce qu'aujourd'hui les marges sont insuffisantes, en bon gestionnaire il faut se poser les questions essentielles : sur quoi et comment trouver de nouveaux gains. La solution d'optimisation du lubrifiant pourrait bien dépasser vos espérances !

### Avoir une production sécurisée

**Savoie Rectification** a sécurisé un travail en 3 x 8, sans arrêts intempestifs des machines quelles que soient les matières usinées. De plus elle a économisé plus de 50 000 € avec sa centrale de lubrification (25 m<sup>3</sup>)

en conservant le lubrifiant pendant plus de 5 ans. En recherche de qualité pièce et de maîtrise du point d'éclair en usinage titane (24h/24), la société **Porte** a satisfait ses objectifs avec une vitesse de coupe plus élevée et une usure outil divisée par 5. Chez **Magneti Marelli**, 1 Million de pièces ont été produites sans incident critique en 6 mois, avec un bilan de 5 500 heures de temps copeaux par an et par machine et aucune vidange du lubrifiant machine pendant 4 ans.

### Rechercher la productivité

Décidée à résoudre un problème de surcharge machine, **Bérieau Décolletage** a réussi à augmenter de 50 % la capacité de fabrication pour atteindre une production de 170 000 pièces/an, et fait des économies grâce à un allongement de la durée de vie outil de 60 %. Chez **Risoud Précision**, la fiabilité et la productivité 24/24 h a été rendue possible sur des usinages délicats de pièces à très grande valeur unitaire en Titane TA6V. La suppression des arrêts hebdomadaires de maintenance et une production sécurisée à grande vitesse de pièces en magnésium sont désormais possibles dans cette entreprise. La société **S.I.P.M.A.**, quant à elle, a trouvé sa solution pour accroître de 30 % les volumes de production sur centre d'usinage, avec



une qualité pièce augmentée permettant d'éliminer les opérations de rodage ou tribofinition.

### Réduire les coûts consommables

Dans ce cadre, la société **S.E.E.P, Groupe Marle**, fait part à Blaser Swisslube de l'allongement de la durée de vie outil de 200 % avec fiabilisation des usinages sans surveillance en poste de nuit. Chez **Berthelot**, à la diminution de 60 % des consommations en lubrifiants à périmètre équivalent se joint la diminution de 30 % des consommations en outils et plaquettes, toujours à périmètre équivalent.

### Préserver l'homme et son environnement

C'est notamment l'objectif poursuivi par la société **Halgand**. Son partenariat avec Blaser lui a permis l'autofinancement sur un an d'une installation de valorisation des déchets et inclut la création d'un emploi réservé au handicap. Le gain environnemental s'élève à 20 000 litres de lubrifiants non détruits. Les cas de dermatoses porteuses d'inconfort voire d'absences opérateurs ont aujourd'hui disparu dans l'entreprise **E.O.D.A.** L'augmentation et la sécurisation d'une production de pièces unitaires en 2 x 8 est venue en plus. Dans l'aéronautique, chez **Airbus Nantes**, la réduction de 500 t/an de rejet des précédents lubrifiants se renforce de la gestion et fiabilisation d'un système complexe d'alimentation multi machines.

### Amélioration continue

Dans la société de **Décolletage Jacques Cœur**, on se félicite d'un partenariat d'amélioration continue de 30 années avec Blaser Swisslube. En découlent directement pour 2014, un gain de temps opérateur de 1/2 h de réglage par machine/jour et des gains d'usure outils évalués à environ 20 %. Les tableaux de suivi de production, chez **Ingersoll Rand** ont enregistré une augmentation de 35 % de la productivité opérationnelle dans tout l'atelier. La baisse de 80 000 €/an des coûts de maintenance est aussi imputée à ce partenariat gagnant-gagnant. Précédemment cette collaboration avait été interrompue parce que l'évaluation de performance entre différents lubrifiants semblait difficilement



Vincent Delessard et Loïc Roux, de la société Halgand, témoignent de leur satisfaction du recyclage pour réutilisation du lubrifiant.

quantifiable pour la production en petits lots de pièces. Tout est rentré dans l'ordre après le retour de Blaser, apportant chiffres à l'appui des résultats en cohérence avec les objectifs recherchés par Ingersoll. Avec **APB Saddier**, c'est un partenariat d'amélioration continue de 25 années qui préside à une augmentation constante de la productivité, supérieure à 50 % sur les 10 dernières années, selon les responsables. Le bénéfice économique

demeure l'objectif avec une approche sécurisée et une qualité des usinages toujours croissante. En conclusion, tous ces témoignages démontrent que le partenariat entre Blaser Swisslube et les utilisateurs de ses produits lubrifiants et réfrigérants apporte des gains économiques, techniques, humains et environnement substantiels.

Informations recueillies  
par Michel Pech  
redac@machpro.fr