



Le mécanisme des meilleures réussites avec « l'outil liquide »



Centre de recherche Blaser Swissslube, où travaillent 60 chercheurs ou ingénieurs au service du développement de solutions clients.

Blaser Swissslube a forgé son succès grâce à ses recherches pour aider ses clients. Ceux-ci restent les principaux acteurs de leur propre réussite. À partir d'une situation de départ, leur démarche les conduit vers des gains dépassant de beaucoup leurs espérances initiales. De ces témoignages illustrés de résultats chiffrés, le lecteur pourra facilement se projeter dans son propre univers de production.

Nos entreprises ont-elles conservé la culture de la réussite ? Dans les faits, on constate que seuls ceux qui osent se fixer l'objectif de changer pour atteindre un nouveau cap d'améliorations sont capables de vraies réussites. En accompagnant de nombreux clients dans leurs objectifs de changement pour obtenir plus de productivité, de rentabilité et de qualité en usinage, **Blaser Swissslube France** s'appuie sur le pragmatisme de ses interlocuteurs confrontés aux réalités de leur métier. Leur réussite est une question de méthode d'optimisation des gains avec l'outil liquide.

Comment expliquer l'importance de certaines réussites ?

Parce que le lubrifiant de coupe détermine le niveau de fiabilité et de performance de tous les paramètres qui produisent de la valeur en usinage, il constitue le pilier essentiel et fédérateur pour construire sa performance. Offrant un résultat tangible et mesurable pour l'entreprise, les meilleures réussites proviennent d'une réponse adaptée à une bonne question ! Dans la grande majorité des success-stories, les

responsables de production ont orienté leurs recherches sur des gains techniques et/ou économiques. Dépassant l'objectif d'une résolution de problématique, ils sont en éveil pour ouvrir, dès la phase d'expérimentation, de nouveaux champs d'investigation et poursuivre leur démarche pour inventorier tous les gains accessibles. Les bons comptes entretiennent l'envie de réussir à nouveau.

Prendre la bonne direction

Autour d'un objectif de gains en production, il est nécessaire de poser un diagnostic qui comporte à la fois un état des lieux et un choix de solutions. L'association de l'expérience de l'utilisateur et du savoir-faire de Blaser Swissslube va orienter les recherches pour la définition d'une solution personnelle. Dans sa démarche d'évaluation, l'expertise du conseiller Blaser se nourrit d'une expérience personnelle, d'une connaissance approfondie des produits et des recherches en cours, d'une base de données mondiale des applications clients et de l'outil logiciel « Analyser » qui produira une synthèse finale. L'évaluation des gains minimums fait partie intégrante du projet d'amélioration par le changement.

Quels objectifs, quelles tendances, quels résultats ?

Que l'on se positionne sur des matières courantes pour des usinages quasi unitaires ou sur des productions très difficiles et réglementées, ou en très grandes séries, la rentabilité opérationnelle de l'atelier et la satisfaction des clients sont les objectifs de résultat qui concernent autant la PME que la grande entreprise. Chacun peut y arriver, en ciblant le domaine d'amélioration qui lui permet de franchir un nouveau cap.

Nicomatic a relevé le défi de la qualité sur une production en continue exigeant des usinages particulièrement difficiles. Avec sa solution de lubrification, son atelier accède à un nouveau standard de qualité plus en phase avec un process de travail 24 h/24 sans surveillance continue. De fait, la productivité augmente. La diminution de ses rebuts représente annuellement 150 h machine. La performance d'une même huile entière sur les non-ferreux et matériaux réfractaires permet des gains de productivité pour de nombreuses références de pièces, sur tout le parc machines.

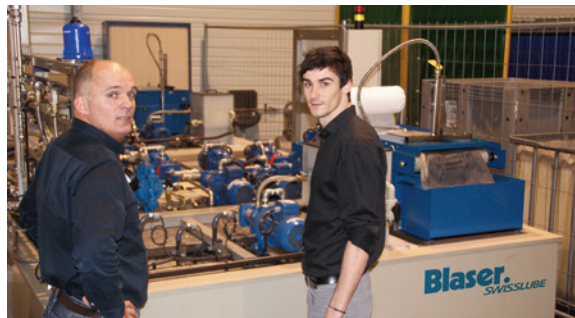
De Reu Découpage a trouvé une solution d'arrosage HP à 300 bars sans nuisance de brouillard pour les opérateurs. À périmètre constant, son volume de production a augmenté de 10% avec une consommation de lubrifiant réduite au 2/3.

Armor Méca a développé un système de gestion centralisée du lubrifiant de coupe incluant une station de recyclage. Son atelier a gagné en productivité, grâce à une fiabilité des process 24 h/24. 100% du lubrifiant collecté est recyclé et contribue à 30% de sa consommation annuelle. Les coûts de lubrifiant de coupe sont 50% inférieurs à un atelier classique. Une économie que confirment **Savoie Rectification** et la société **Halgand**. Cette dernière revendique l'autofinancement sur un an d'une installation lourde de valorisation des déchets, incluant la création d'un emploi réservé au handicap.

À la suite de cas récurrents de dermatose et d'allergie sévère, **BWIndustrie** a recherché un lubrifiant sans agressivité pour l'homme qui soit polyvalent sur les métaux, les non-ferreux (cuivre et alu), les inox et la fonte. L'outil liquide de Blaser a résolu ce problème. Parfaitement stabilisé, le lubrifiant de coupe dispose d'une longévité trois fois supérieure.



Une solution d'arrosage HP à 300 bars avec une huile de classe Gas To Liquid chez De Reu Découpage.



170 000 euros/an de gagner avec une installation de recyclage de lubrifiant et de valorisation des déchets chez Halgand.

Son influence sur les vitesses de coupe et d'avance représente un gain équivalent à la production d'une machine supplémentaire, sans investir et sans coût opérateur ajouté.

La disponibilité des machines et l'augmentation des temps « productifs » répondent aux objectifs de qualité et réactivité chers à **SHMP** pour la construction d'ensembles mécaniques. Avec un lubrifiant adapté et correctement entretenu, la fiabilité des équipements est préservée, les opérateurs sont en confiance pour augmenter les paramètres d'usinage et laisser tourner leurs machines sans surveillance. L'agilité sur les délais, la qualité et la rentabilité des équipements sont renforcées. Les qualités d'un lubrifiant non agressif, stable durablement, impactent la préservation des machines avec des répercussions sur le court et le long terme, en témoignent les dirigeants d'**Ingersoll Rand** qui ont mesuré un gain de 35% de la productivité opérationnelle de leur atelier et une baisse de 80 000 euros/an des coûts de maintenance.

Engagé dans un contexte concurrentiel intense avec un nouveau concept de production de roues d'avion, **Safran Landing Systems** s'attache à optimiser et fiabiliser tous les paramètres de coupe au maximum de la puissance de chaque cellule d'usinage. Sa nouvelle ligne de production affiche un très haut niveau de productivité et de fiabilité durable. Grâce à l'outil liquide de Blaser Swisslube, les résultats opérationnels se sont élevés à un niveau rarement atteint que traduit un TRG de 85%. Le leader mondial accroît son avance, en innovant de façon sécurisée.

Partenaire des meilleures réussites

Lors de la mise en place d'un outil liquide adapté à son contexte d'usinage, l'engagement sur le terrain et dans les laboratoires de Blaser Swisslube met en éveil les responsables et personnels sur un sujet dont ils découvrent les potentialités. Leur implication collective va favoriser la recherche d'optimisation des résultats et l'obtention de gains supplémentaires par rapport aux objectifs qu'ils se sont initialement fixés. Le lubrifiant de coupe est devenu le paramètre stratégique sur lequel leur atelier s'appuie prioritairement pour bâtir sa performance. Au final, de très nombreux postes du compte d'exploitation sont impactés, avec à la clé une augmentation des profits de l'entreprise.