

Les lubrifiants, un secteur en pleine effervescence

Le nombre d'entreprises portant un projet d'optimisation de leur process de lubrification atteint des sommets toujours plus hauts. Cette tendance pluriannuelle se confirme nettement en 2017 chez Blaser France. La filiale de Blaser Swissslube a plus que doublé son volume d'activité depuis 2010.



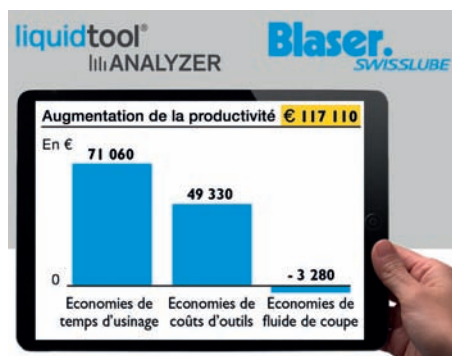
► Production automatisée avec outil liquide

Deux raisons majeures contribuent à cette effervescence chez les utilisateurs. D'une part, l'intérêt porté sur les gains économiques dans un contexte sécurisé des process d'usinage est poussé par l'évolution des productions et par la concurrence. D'autre part, le panel de technologies de lubrifiants réfrigérants n'a jamais été aussi étendu ; en conséquence chacun peut obtenir des gains plus importants en se focalisant sur sa situation propre et ses objectifs d'amélioration.

De l'optimisation des processus à la fiabilité durable

À l'image des techniques de management de la performance, Lean, 5 S... le concept de l'Outil liquide se positionne en clé de la rentabilité. Initié par Blaser Swissslube, il associe trois fondamentaux pour gagner du temps et de l'argent, tout en étant respectueux de

l'homme et de l'environnement : le diagnostic de la situation pour la recherche du produit adapté, la technologie du lubrifiant pour répondre sur les critères de productivité, la qualité et les coûts en usinage et, enfin, la maîtrise d'une bonne maintenance du lubrifiant afin de garantir sa longévité et la fiabilité des process usinage dans leur niveau de performance le plus élevé.



► LTA

Zoom sur la technologie des lubrifiants

Par son approche globale, le contrôleur de gestion conclura son analyse des lubrifiants d'entrée de gamme par le constat qu'ils induisent plus de charges indirectes dans le coût de revient d'une pièce qu'ils ne font faire d'économies véritables à son utilisateur. En effet, lorsqu'un lubrifiant de qualité possède les propriétés adaptées à l'usage qu'il lui est demandé, son coût direct dans le prix d'une pièce peut avoisiner 0,5% quand son influence sur tous les paramètres du process usinage impacte près de 95% du coût d'obtention de la pièce !

Avec un ratio moyen de 8% de gains obtenus sur la totalité des coûts de production, les conseillers de Blaser Swissslube sont plutôt bien accueillis par leurs futurs clients. Sur la base de leurs échanges, ils associent l'expérience utilisateur et le savoir-faire du fabricant pour réfléchir et « mettre en phase » la tech-

nologie et les propriétés du lubrifiant avec le contexte de production de leur atelier d'usinage.

Les technologies de lubrifiants proposées par Blaser Swissslube couvrent tous les secteurs de l'usinage. Dans le domaine du lubrifiant soluble, quatre technologies différentes sont à l'origine des quatre gammes déclinées dans de multiples versions. Que l'on parle du concept bio des Blasocut, des propriétés des B-cool, Vasco ou Synergy-Grindex, pour chacun de ces produits, l'exigence de qualité reste une constante. Il en est de même en ce qui concerne les huiles entières qui peuvent être à base de matières premières renouvelables, de synthèse ou minérales dont est issue la famille GtL (Gaz to Liquid), avec des qualités de raffinage qui vont croissant pour atteindre des niveaux hydrocrack ou PAO.

Itinéraire d'une attractivité effervescente

Qu'est ce qui rend le fluide de coupe aussi attractif aujourd'hui pour justifier un intérêt aussi manifeste ? L'importance des gains générés, comme le démontre assez bien la manifestation des Trophées annuels organisés par Blaser, tout comme l'effet de bouche à oreille qui s'est amplifié au fil des succès des utilisateurs moins médiatisés. Le rapport gains sur coûts d'utilisation du lubrifiant est le principal moteur de cette dynamique.

Assurément, l'industrie mécanique évolue dans ses besoins, ses marchés et ses mentalités. L'importance fondamentale du lubrifiant concernant les problèmes de fiabilité et de qualité en usinage est devenue une évidence démontrée et affichée en postulat par les promoteurs de l'industrie du futur. Mais plus encore, il est facile de constater qu'aujourd'hui le processus de recherche de gains au niveau de la lubrification en usinage est bien balisé avec Blaser Swissslube.

Obtenir des améliorations de coûts, de performance ou de qualité, en mettant en concordance les spécificités d'un atelier et les propriétés d'un outil liquide Blaser Swissslube, est désormais possible à toute entreprise quelle que soit sa taille et la nature de sa fabrication.



> Vascomill-22 Milling

Plus qu'un fabricant, un partenaire de proximité

Dès la mise en place de la filiale de Blaser en France, la priorité a été donnée aux services apportés aux utilisateurs. L'originalité de la mise en œuvre de ce service « inclus dans le fût » a été de connecter tous les facteurs qui vont permettre aux clients de travailler dans de bonnes conditions et de progresser au fil du temps. Le suivi du lubrifiant en production est l'une des principales missions des responsables de secteurs. Bien formés, ils accompagnent leurs clients dans le suivi et la maintenance de leur outil liquide. Avec des conseils et de la formation, ils interviennent régulièrement dans l'atelier, même pour une simple vidange machine. Lors de problématiques complexes, ils peuvent solliciter les laboratoires d'analyses ou de R&D de Blaser en Suisse pour un diagnostic encore plus poussé.

À l'écoute des attentes de ses interlocuteurs soucieux d'éviter tout arrêt en production, le suivi des consommations clients instauré par Blaser France a permis la création de stocks de proximité pour rendre disponible l'outil

liquide au plus près des besoins de son utilisateur. Loin de s'arrêter à ce niveau de service, la filiale française développe un vaste réseau d'expertise en partenariat avec les fabricants d'outils ou de machines, les centres d'enseignement et de recherche... Solidement soutenue par sa maison mère, elle bénéficie de la participation des laboratoires et du centre technologique d'essais en usinage pour organiser le transfert de compétences à ses clients. Les séminaires de formation sont programmés et des ateliers thématiques sont ponctuellement mis en place pour traiter d'une problématique particulière.



> Conférence lors de la remise des Trophées 2016

Du présent au futur

Promoteur du partage d'expériences qui aide les clients à progresser plus vite que leurs concurrents, un service essentiel « inclus dans le fût », Blaser France invente de nouveaux outils afin de donner toutes les clés pour préparer l'avenir des ateliers. Par exemple, le logiciel Analyser complète le diagnostic terrain et permet de formaliser un engagement sur les gains potentiels. Les Trophées de la performance en lubrification de coupe offrent une vitrine pour mieux appréhender le rôle du lubrifiant de coupe et identifier les paramètres du succès pour dégager des gains durables en production...

L'effervescence des entreprises autour du lubrifiant de coupe montre que la confiance engage l'avenir. Elle démontre aussi que les initiatives pour aider les usineurs à se projeter dans le futur ont trouvé leur public. ■



> Prochaine formation au centre technologique proposée les 14 et 15 novembre - inscription sur <http://www.ebook-blaser.fr/>