



Sébastien Doberva, technico-commercial chez Blaser Swissslube, avec les régleurs de Nicomatic, Lilian Cambouliques et Bruno Aubier (de gauche à droite), à Bons-en-Chablais (Haute-Savoie).

# Moins de pièces mises au rebut grâce au lubrifiant

En changeant de fournisseur d'huile de coupe, Nicomatic, un spécialiste de la connectique, a éliminé ses problèmes de copeaux rencontrés sur de microperçages.

**P**as de suivi technique et des copeaux qui collent à la pièce. Voilà ce qui a décidé ce fabricant de connecteurs de changer de fournisseur de lubrifiant. Dans l'atelier de décolletage de *Nicomatic*, où travaillent cinq régleurs, c'est en effectuant des perçages sur des barres de petits diamètres pour la réalisation de contacts, qu'ils soient en laiton, bronze ou cuivre béryllium, que le problème a été rencontré. « L'huile était trop visqueuse, elle ne pénétrait pas assez au fond de la pièce, et nous n'arrivions

pas à évacuer les copeaux, qui collaient notamment au foret », se rappelle Bruno Aubier, régleur au sein de cette PME de 250 personnes, implantée à Bons-en-Chablais (Haute-Savoie). L'entreprise, plutôt orientée dans la fabrication de petits connecteurs haut de gamme, est habituée à travailler avec des huiles de coupe premium. « De plus, comme le foret (barreau brasé, Ndlr) était mal lubrifié, il s'usait bien plus vite », ajoute Gilles Landrieux, régleur sur tours conventionnels.

## « Les copeaux ne collent plus »

C'est grâce aux embarreurs italiens Iemca, qui équipent le parc de tours CN Star et Traub, et à cames Tornos-Bechler, que la marque suisse **Blaser Swissslube** est entrée dans l'atelier. Le groupe familial fondé par Willy Blaser fournissant les huiles hydrauliques des célèbres ravitailleurs à coque bleue. Alors que les régleurs ne parvenaient pas à résoudre leur problème de copeaux collants dans des trous de

0,35 mm, ils décident, en 2013, de tester un lubrifiant Blaser, le Blasomill.

Sébastien Doberva, le conseiller Blaser pour les deux Savoie, a pris la mesure du problème rencontré, tout en le situant dans le contexte des différentes productions. *« L'atelier de Nomatic usine des matériaux non ferreux mais aussi des inox. J'ai donc proposé une huile de coupe qui soit adaptée aux spécificités de l'atelier. La polyvalence pour l'usinage des différentes matières est une notion capitale qui n'était pas de mise avec le produit concurrent. »*

*« L'huile étant plus fluide, nous avons obtenu une meilleure évacuation du copeau, les pièces se nettoient mieux, et nous n'avons plus rencontré de problème de copeaux qui venaient se coincer dans le perçage, ce qui avait pour conséquence de mettre des pièces au rebut »,* raconte M. Landrieux.

## Diminution des rebuts

La Blasomill 10 a démontré sa différence, en supprimant la cause des arrêts fréquents de la machine. Pour cette pièce, la diminution des rebuts représente une économie de 150 heures d'usinage sur l'année. En favorisant un glissement optimal du copeau, et en limitant les efforts sur l'arête de l'outil, le lubrifiant agit aussi sur la consommation d'outils. Celle-ci a été réduite de 190 à 146 unités. Et les machines peuvent produire 24h/24, sans intervention, sauf pour les changements de série. Aujourd'hui, les huiles Blaser ont été déployées sur les autres machines-outils, y compris celles qui fabriquent les fixations des connecteurs en inox 303 et 316L.

Désormais, les régleurs de Nomatic et leur interlocuteur, Sébastien Doberva travaillent ensemble sur la filtration. *« Nous aimerions filtrer en dessous des cinq microns, en raison des microparticules que nous devons*

*éliminer sur nos pièces et qui ne décantent pas dans l'huile de coupe, tellement elles sont légères »,* explique Bruno Aubier, qui s'est rapproché du CTDEC, le centre technique de l'industrie du décolletage, basé à Cluses, également en Haute-Savoie.

Visant la norme ISO 14001, qui définit une série d'exigences spécifiques à la mise en place d'un système de management environnemental, Nomatic cherchera également à réduire sa consommation de lubrifiant. Là aussi, Sébastien Doberva affirme qu'il sera à leur côté, pour atteindre cet objectif. *« Nous tenons à construire un véritable partenariat avec Blaser, ce que nous n'avions pas avec notre précédent fournisseur »,* reconnaît M. Aubier. *« C'est important pour nous d'avoir un interlocuteur toujours à notre écoute, et surtout disponible »,* renchérit Gilles Landrieux.

Jérôme Meyrand