

Un paramètre stratégique

par **Dominique Dubois**
d.dubois.trametal@gmail.com

La tradition est maintenant bien établie : à chaque édition du salon Industrie, la filiale française de Blaser Swissslube remet ses Trophées de la Performance. A chaque fois aussi, les résultats obtenus en partenariat avec leurs clients par les techniciens de Blaser Swissslube suscitent le même étonnement chez les spectateurs : les gains de productivité, de qualité et de qualité de vie au travail sont spectaculaires.

Tout au long de l'année, les fabricants d'outils coupants, les constructeurs de machines ou les fournisseurs de robots présentent des gains de temps de cycle ou de durée de vie de 20 à 30 % comme des avancées remarquables, obtenues souvent avec des produits plus onéreux. Or, il suffit de réfléchir sérieusement à un fluide de coupe adapté et se donner le temps de faire des essais et quantifier les résultats pour pulvériser ces chiffres, souvent à coût égal !



Or, tout au long de l'année aussi, la Rédaction n'omet jamais de demander en visitant un atelier quel est le ou les partenaires en lubrifiants et si des comparatifs sont en cours ou ont été réalisés : la réponse est positive dans moins de 10 % des cas y compris dans des entreprises à la pointe de la technique notamment aéronautique. Dans certains cas s'enquérir de la marque du papier toilette semblerait moins incongru. Et tout comme notre gouvernement renouvelé ne compte toujours pas de ministre de la Mer, les postes de responsables lubrifiants semblent très rares. Bonne nouvelle pour les commerciaux de Blaser, ils ont encore des années florissantes devant eux !

Il ne s'agit nullement d'une méconnaissance hexagonale, nos amis allemands, suédois ou italiens ne se sentent pas plus concernés.

Tout le monde a plus ou moins compris que le fluide de coupe sert d'abord à évacuer la chaleur de la coupe. Comme le soulignait une fois encore



M. Lacroix, le directeur de la filiale française, « *l'outil liquide impacte 95 % des paramètres d'usinage et joue sur de multiples facteurs qui touchent aussi bien la machine, le process et l'opérateur.* »

Ne jetons pas la pierre aux entreprises et aux responsables de production, les fluides de coupe ne sont pas dans leur culture et les contraintes qu'ils impliquent en termes de lavage des pièces, de salissures des machines, de fumées, de dermatites sur les opérateurs et les corvées de vidange et de remplissage ne rendent pas le sujet attirant. Pourtant les acheteurs devraient justement « *attirer* » leur attention sur ce poste de dépense important, souvent méconnu, un peu comme l'air comprimé.

Les trophées de Blaser Swissslube ont cette force de faire témoigner les entreprises lauréates sur les gains obtenus et la démarche suivie. La force d'impact de chaque cas en est bien plus forte et peut amener une démarche de curiosité même dans des entreprises ou tout « *marche bien* ».

Autre point récurrent dans de nombreux témoignages : c'est souvent un opérateur au bas de l'échelle, celui chargé de déshuiler les bains et de faire les vidanges qui s'approprie la surveillance des bains et s'implique avec le technicien Blaser. Bien entendu, une mini formation lui a été dispensée mais c'est justement l'ouverture d'esprit et le manque d'a priori de ces opérateurs qui assure le succès de la démarche, toujours avec la bienveillance de leur hiérarchie, souvent surchargée de travail.

Pourquoi les équipes de Blaser peuvent elles afficher des résultats aussi flatteurs ? Incontestablement, il y a une culture de l'écoute du client et de savoir prendre le temps d'essayer plusieurs solutions en s'appuyant sur l'expertise du laboratoire du siège en Suisse. Enfin, une solution trouvée, un suivi attentif et régulier sécurisent le client et le fidélise. C'est d'ailleurs la seule méthode efficace pour vendre des produits à haute valeur ajoutée mais aussi relativement coûteux : pratiquement aucun des témoins lauréats n'a évoqué comme un souci que le prix du nouveau produit soit plus élevé.

Lauréats des trophées 2017

- Gestion centralisée recyclage : ARMOR MECA, usinage de précision de pièces complexes et tout type de matériau.
- Coût global PME : SHMP Industrie, usinage de précision et fourniture d'ensembles mécaniques.
- Santé et productivité : BW Industrie, sous traitance usinage petite et grande série, dégraisage pièces.
- Performance matières : NICOMATIC, fabricant et développeur de solutions d'interconnexion.
- Performance process : SAFRAN LANDING SYSTEMS unité roues et freins. ▪