

# SEROP accroît sa productivité avec le P50 de MMC HITACHI TOOL



*Gain de productivité avec l'EDT. Elle taraude des pièces sans perçage préalable dans des matières jusqu'à 66 HRc.*

La société japonaise MMC Hitachi Tool est certes reconnue pour la qualité de ses outils carbure, mais elle repose aussi sur deux autres fondamentaux : une expertise technique de qualité et un accompagnement personnalisé adapté au client. Acteur incontournable pour le fraisage dès le diamètre 0,03 mm et le perçage jusqu'à 30 fois le diamètre, augmenter la productivité de leurs clients est devenu leur leitmotiv avec le concept « Production 50 ».

qui repose sur les points suivants : analyse des problématiques – recherche de solutions adaptées – présentations des leviers concernés – essais – bilans technico-économiques – comparaison objectifs/résultats. *Machines Production* a voulu vérifier ce concept sur le terrain et nous avons assisté à un échange entre MMC Hitachi Tool et l'un de leurs clients, la société SEROP, située à Esvres-sur-Indre (Indre-et-Loire).

## Témoignage

La société SEROP fut créée en 1980 par Claude Brunet pour la fabrication d'outils de découpe. Aujourd'hui, cette

société familiale dirigée par ses deux fils est un bel exemple de transmission. Usineurs reconnus dans le milieu de la précision, des pièces complexes et des matériaux difficiles, Sylvain et Pascal Brunet ont choisi de se diversifier en se positionnant également sur les marchés de l'électronique et l'aéronautique. Afin de répondre aux exigences de ses clients, SEROP a investi cette année dans deux machines 5 axes robotisées et une machine 3 axes. Depuis trois ans, Sylvain Brunet s'est tourné vers MMC Hitachi Tool suite aux recommandations d'un client

Dans le discours des industriels, on parle de plus en plus de partenariat gagnant/gagnant. Dès qu'il s'agit d'optimiser significativement les process, d'apporter des solutions techniques, il est nécessaire, en plus d'outils de qualité, de faire appel à des techniciens qui, grâce à leur expérience en atelier et leur vision globale, vont pouvoir actionner des leviers pour gagner en productivité. Dans ce domaine, MMC Hitachi Tool se démarque largement de la plupart des autres acteurs du marché.

## Production 50, un concept novateur

Depuis plus de 10 ans, MMC Hitachi Tool développe ce concept qui consiste à réduire les coûts de 50% et



*Spécialiste du fraisage UGV, MMC Hitachi Tool présente une gamme de plus de 8 000 références.*



De gauche à droite : Sylvain Brunet (Serop) et François Mauboussin (MMC Hitachi Tool).

commun. Depuis lors, une relation de confiance s'est instaurée entre les deux sociétés. M. Brunet nous explique : « Nous sommes régulièrement en contact avec des fabricants d'outils coupants. La plupart d'entre eux se restreignent à vendre ou à nous expédier des outils. MMC Hitachi Tool se distingue par des interventions techniques et une présence dès la programmation et jusqu'à l'usinage pour valider le processus. »

### La vérification sur place

François Mauboussin, technicien d'application chez MMC Hitachi Tool, nous explique sa façon de procéder : « La première phase consiste à analyser la problématique et l'outil de production (pièce, machine, soft, attachement, ouverture d'esprit...). On propose de mettre en place un nouvel outil qui peut être accompagné d'une nouvelle stratégie d'usinage adapté à l'environnement, on parle débit copeaux, puissance broche, ramping. Notre objectif est de réduire les coûts de production de 50%, c'est pourquoi notre rôle consiste à être force de proposition : faire un copier-coller du process existant n'aurait pas de sens. La phase suivante est la mise en œuvre à l'atelier. Nous intervenons sur le choix du bridage, de la gamme d'usinage et de la programmation car tous les maillons de la chaîne de production ont leur importance. Il peut parfois être déroutant pour le client de voir un fournisseur

d'outils coupants passer du temps sur un poste de FAO avant de lancer un outil sur la machine... mais le coût de production baisse de telle sorte que notre solution est adoptée. » Mais le rôle de MMC Hitachi Tool ne se limite pas au conseil et à l'application. La présentation du résultat fait partie de leur démarche. « Pour toute application, nous présentons un bilan technico-économique », poursuit François Mauboussin. « Les gains de productivité sont chiffrés et comparés en toute transparence. Et une relation de confiance est installée pour l'avenir. »

### Sauter des étapes

Quand on regarde de près le quotidien d'un chef d'entreprise, on constate qu'il a comme préoccupations le respect de la qualité et des délais, avec des prix de revient qui permettront de réaliser les futurs investissements pour rester compétitif. Il n'est pas toujours aisé d'être sur tous les fronts et l'aide d'un spécialiste peut lui faciliter la tâche, surtout quand il regarde le process dans son ensemble. Un exemple précis donné par Sylvain Brunet : « Nous usinons des pièces comportant des usinages profonds, nous avons pris l'habitude de les finir systématiquement en électro-érosion, afin d'obtenir la précision demandée. Un procédé gourmand en temps et qui demandait une opération supplémentaire. François Mauboussin nous a proposé une solu-

tion qui nous évite cette étape. » Les donneurs d'ordre réclament aujourd'hui des prix les plus bas possibles avec des délais de livraison de plus en plus courts. Compétitif, SEROP peut répondre favorablement aux nouvelles demandes les plus complexes de ses clients et développer ses activités.

### Et les matériaux exotiques ?

Sylvain Brunet nous donne un exemple concret avec une pièce destinée à l'industrie électronique. « Nous devons tarauder en M2 une pièce de 2 mm d'épaisseur dans une matière difficile. Nous avons fait plusieurs essais avec des tarauds, mais souvent l'outil cassait dans la pièce. Nous avons essayé des fraises à fileter de MMC Hitachi Tool et cela a fonctionné tout de suite. » François Mauboussin enchérit : « Ce type d'outil permet de tarauder des matériaux jusqu'à 66 HRC sans perçage préalable en 2 minutes, les gains de productivité s'élèvent généralement à 90%, ce qui est énorme. » La force de proposition avec de nouveaux outils : un pari où le client a tout à gagner.

### Et au niveau des prix ?

François Mauboussin souligne : « Plutôt que de parler du coût intrinsèque d'un outil, il est préférable d'évoquer son impact sur les prix de revient... le delta est souvent très surprenant. L'ouverture d'esprit de clients comme M. Brunet nous permet de le vérifier quotidiennement... »

### En conclusion

C'est Sylvain Brunet qui a résumé en quelques mots son partenariat avec MMC Hitachi Tool : « Cela fait maintenant 3 ans que MMC Hitachi Tool nous accompagne sur de nombreux projets. Leurs conseils sont souvent très judicieux et ils font preuve d'une énorme réactivité. Que ce soit sur le terrain ou côté logistique. Si nous avons besoin d'un outil en urgence, une commande passée avant 19 heures sera livrée le lendemain matin. »

Andrea Husson