Post-SIAMS : visite de LNS

Organisées par le SIAMS, les visites d'entreprises post-salon ont pour but de prolonger les synergies du salon en offrant aux professionnels enregistrés comme visiteurs la possibilité de découvrir les infrastructures et le savoir-faire des entreprises exposantes.

Pierre-Yves Kohler

La seconde édition de ces visites d'entreprises post-SIAMS s'est tenue le 8 octobre dernier et a permis aux participants de découvrir les entreprises LNS SA à Orvin et EMP SA à Tramelan.

LNS Group : une gamme complète de solutions innovantes

Spécialiste mondial des périphériques pour machines-outils, LNS SA a débuté ses activités il y a 53 ans avec la fabrication d'embarreurs.

L'acquisition de diverses sociétés à l'étranger durant les dernières décennies en fait aujourd'hui un partenaire privilégié en mesure d'offrir un « package » complet composé de quatre lignes de produits : les embarreurs, les systèmes de gestion des copeaux, les systèmes de filtration d'air, et les systèmes de gestion des liquides de coupe. « Nous avons naturellement des concurrents dans chacun de ces domaines, mais aucun au niveau de notre offre globale », explique Gilbert Lile, CEO de LNS Group. Grâce à cette gamme complète, l'entreprise se positionne dans des marchés comme le luxe et l'horlogerie, le médical, l'électronique et les connecteurs, le transport, l'énergie, et les machines.

Ancrage local, organisation mondiale

Aujourd'hui, LNS Group compte 900 employés, dont 140 à Orvin. Ici, quelque quarante personnes représentent les fonctions LNS Groupe : direction, finances & administration, R&D, digitalisation, et informatique.

Une cinquantaine de personnes gèrent les activités marchés pour l'Europe : vente & marketing, pièces de rechange, et service. Ce dernier centralise tous les appels venant de Suisse et commence également à intégrer les demandes en provenance d'Allemagne et de France. Carlos Muniz, Marketing Manager : « L'objectif à terme est de coordonner au maximum le SAV depuis la Suisse, car c'est ici que se trouvent les compétences, l'équipe software ainsi que le service des pièces de rechange. » Des pièces de rechange qui forment un stock impressionnant, l'entreprise garantissant leur fourniture pour des modèles d'embarreurs ayant jusqu'à 20 ans. Un local abrite par ailleurs un exemplaire, en état de fonctionnement, de chaque embarreur produit



Source : Pierre-Yves Kohler

Pedro Da Silva détaille les différents types de pinces qui équipent les embarreurs.



Source : Pierre-Yves Kohler

Le groupe de participants a apprécié la visite de l'entreprise LNS.

par l'entreprise afin de permettre au SAV de répondre aux questions des clients, quel que soit le modèle que ces derniers utilisent.

Dans les ateliers, une cinquantaine d'employés assure la production des embarreurs, dont le montage ne débute qu'après la réception de la commande. Ce mode de fonctionnement implique certes un délai de livraison d'environ quatre semaines mais permet à l'entreprise de ne pas avoir à gérer un stock de produits finis qui occuperait beaucoup d'espace et immobiliserait certains composants dont elle pourrait avoir besoin rapidement ailleurs.

Au niveau mondial, le groupe compte neuf sites de production répartis sur trois continents (Amérique, Europe, Asie), ce qui lui permet de fabriquer les différents produits dans les zones géographiques où ils sont commandés et distribués ensuite via un vaste réseau de filiales et d'agents.

Oui à la digitalisation, mais pas partout

L'entreprise orvinoise constate depuis plusieurs années une demande croissante pour des solutions de digitalisation permettant une communication directe avec ses clients. C'est pourquoi elle a développé le portail MyLNS. Accessible 24 h/24 et 7 j/7, ce service leur permet de gérer leurs commandes, consulter leurs factures, ouvrir des tickets d'assistance, accéder aux informations sur les produits, et commander des pièces de rechange. Il s'agit du point d'accès central à l'ensemble des offres.

Autre exemple de digitalisation, la solution IoT e-CONNECT permet la communication entre les machines et offre des fonctionnalités spécifiques à l'Industrie 4.0, telles que les notifications, les données de production, et les informations relatives à la maintenance préventive disponibles en tout temps sur les tablettes ou smartphones des opérateurs.

Toutes les solutions de digitalisation ne suscitent toutefois pas le même engouement. Le support à distance à l'aide de lunettes augmentées qui permet aux techniciens LNS de guider leurs clients dans la résolution de problèmes ne rencontre pour l'instant qu'un succès mitigé. « La plupart de nos clients apprécient encore d'avoir un technicien à leur côté », constate Gilbert Lile.

Situation actuelle

Aujourd'hui, plusieurs marchés clés de LNS se portent bien : il s'agit notamment de l'Amérique du Nord où l'entreprise réalise 50 % de son chiffre d'affaires, de l'Asie, de l'Inde et du Japon. L'Europe reste par contre en-deça des attentes, accusant une baisse d'environ 40 %. « Les difficultés que traverse l'industrie automobile en sont en grande partie responsables », explique Gilbert Lile. « Cependant, grâce à notre présence dans plusieurs secteurs, nous parvenons à lisser ces différences et le budget 2026, en légère hausse par rapport à l'année dernière, devrait être atteint. »

LNS Switzerland
Route de Frinvillier, 2534 Orvin
Tél. 032 358 02 00, sales@lns-europe.com
lns-group.com

MSM FOCUS



Source : Daniel Mueller

L'Express 346 evo est un ravitailleur de barres automatique pour tours à poupée fixe et mobile.

Express 346 evo

Avec sa base améliorée et son système de guidage entièrement automatique, l'Express 346 evo représente la prochaine évolution dans l'intégration de la technologie pour accélérer les travaux quotidiens, simplifier les tâches et atteindre un nouveau niveau de productivité, pour des barres de Ø 3 à 46 mm.