



Image classique d'un atelier de décolletage. Les ravitailleurs apportent non seulement l'autonomie et la garantie de fonctionnement en continu, mais également de nombreux avantages en termes de flexibilité, de qualité et de précision.

Source : LNS

LNS, 50 ans et tourné vers l'avenir

Sans eux, la production industrielle dans le décolletage n'aurait jamais pu se développer comme elle l'a fait. Sans eux, les performances des tours automatiques seraient nettement moins impressionnantes. Sans eux, des milliers de PME ne seraient pas (assez) efficaces. Compléments fidèles, fiables et efficaces, les périphériques LNS permettent aux utilisateurs de machines-outils de les utiliser au mieux de leurs capacités et d'obtenir un meilleur retour sur investissement.

LNS

LNS fête cette année ses 50 ans. L'occasion de revenir sur la véritable Success Story de cette PME suisse située à Orvin dans le Jura bernois et implantée sur les cinq continents. Rencontre avec Gilbert Lile, CEO.

Un peu d'histoire

On se souvient peut-être du premier choc pétrolier de l'année 1973 et des fameux dimanches sans voitures imposés par le Conseil fédéral en Suisse. Dans

ce contexte, la fondation de l'entreprise LNS passe relativement inaperçue, mais elle va changer le monde. Les trois fondateurs, MM. Lécho, Neukomm et Scemama (LNS) ont l'idée d'améliorer le confort et l'efficacité de la production d'un décolleteur du village actif dans le domaine horloger. Ils lui proposent un dispositif qui lui permet d'alimenter son tour à cames automatiquement. 50 ans plus tard, l'entreprise est un fournisseur reconnu de solutions globales destinées à l'usinage, avec plus de 200 000 ravitailleurs de barres, 175 000 convoyeurs

de copeaux, 22 000 systèmes de filtration de l'air et 46 000 systèmes de gestion du liquide de coupe installés dans le monde entier.

De PME à acteur global

Combinant croissance organique et acquisitions, le groupe LNS compte aujourd'hui plus de 1000 employé-e-s et 9 sites de production. À aucun moment l'entreprise n'a perdu de vue son but initial : augmenter drastiquement l'efficacité des parcs machines de ses clients, tout en améliorant leur confort de travail. Si la machine-outil reste le cœur des dispositifs de production, ce sont ses périphériques qui lui permettent de fonctionner à satisfaction. Gilbert Lile, CEO du groupe explique : « Nous collaborons étroitement avec tous les fournisseurs de machines-outils et leur offrons une solution globale qui leur permet de mieux servir leurs clients. »

Des systèmes de ravitaillement de barres ? Non des solutions !

Pionniers de leur époque, les premiers modèles de ravitailleurs ont laissé aujourd'hui la place à des outils et produits plus modernes et ergonomiques. Et si l'aspect visible montre la différence, ce n'est rien comparé aux évolutions technologiques. Le ravitailleur fait aujourd'hui partie intégrante de la solution de production. Il dialogue en temps réel avec la machine et avec l'opérateur. Ce dernier dispose d'ailleurs d'une interface conviviale qui lui permet de le piloter avec simplicité et efficacité.

Des produits connexes ? Non des solutions globales

Si les ravitailleurs sont à la base de l'histoire, l'entreprise a constaté que d'autres périphériques nécessaires à la bonne marche de la production pouvaient bénéficier de son approche centrée sur les solutions clients. En 2002, LNS a élargi son offre avec les convoyeurs à copeaux, puis en 2011 avec les systèmes de filtration de l'air et en 2018 avec les systèmes haute-pression. Aujourd'hui, l'entreprise


est un partenaire global pour l'automatisation de la production en gardant toujours cette idée simple d'offrir plus d'efficacité et de meilleures conditions de travail.

Pas de maillon faible

La fiabilité d'une cellule de production comprenant une machine et de nombreux périphériques est équivalente à celle de la composante la moins performante. C'est pour cette raison que les ingénieurs de LNS travaillent avec la vision de ne pas être ce maillon faible. Le CEO explique : « De la conception à la formation, l'utilisation et le service, nous avons l'obsession d'offrir des solutions qui fonctionnent avec une fiabilité maximale en toute simplicité. En cas de problème, nous assurons un support rapide, notamment avec un système d'assistance utilisant la réalité augmentée qui permet, ici également, l'efficacité et le meilleur service pour le client. »

Un groupe à taille humaine ouvert sur l'avenir

Malgré sa taille et son implantation sur les cinq continents, le Groupe a gardé une vision claire de l'objectif à atteindre. Sa mission est de devenir le partenaire global de choix pour l'automatisation de la fabrication grâce à des solutions novatrices. Elle transparaît lors de chaque contact avec les représentants de l'entreprise. Et la reprise de LNS par le groupe suédois Storskogen en 2022 n'y change rien. Gilbert Lile le confirme : « Les objectifs de nos nouveaux actionnaires sont alignés sur ce qui a fait le succès de LNS jusqu'à aujourd'hui. La nouvelle assise financière qu'ils nous apportent va nous permettre d'être encore plus innovants dans notre développement et notre croissance ».

En conclusion, le CEO confie : « Je suis fier de célébrer ces 50 ans et j'en profite pour remercier nos collaborateurs de leur engagement et de leur travail. Sans eux, rien n'aurait été possible ». 

LNS SARL

Route de Frinwillier 5, 2534 Orvin
Tél. 032 358 02 00
lns-europe.com



Qu'ils soient physiques ou virtuels, les services offerts par LNS n'ont qu'un but : permettre au client de produire avec la plus grande efficacité et avec le moins d'interruption de la production possible.