



Approche « Chauffage par Induction »
Assistance technique auprès des UP et des Services Méthodes
« Maitrisez et optimisez vos pratiques sur vos procédés inductifs »

CONTEXTE D'APPLICATION ET OBJECTIFS

Le 1^{er} objectif est de pouvoir accompagner nos clients qui disposent de moyens de chauffage par induction. Pour cela, nous intervenons :

- sur les rebuts engendrés par le procédé,
- sur la prise en compte des déformations,
- sur la définition et l'atteinte des exigences du cahier des charges client,
- sur le design des inducteurs,
- sur la réduction des consommables (facture énergétique, la durée de vie des inducteurs, consommation des liquides de trempe, ...)

Notre second objectif vise à accompagner les entreprises qui ne disposent pas de moyens de chauffage par induction et qui désirent :

- soit investir (=> aide à la clarification du besoin, aide au transfert du four vers l'induction, accompagnement auprès du fabricant d'installations de chauffage par induction, réception du moyen, démarrage série et formation),
- soit sous-traiter cette opération (=> rédaction du cahier des charges et suivi technique du fournisseur).

DOMAINES D'APPLICATION

Tous secteurs d'activités intéressés par le chauffage par induction.

CADRE DE LA REALISATION DU PRODUIT

Métallo Corner met son expérience et son savoir-faire à votre disposition pour vous conseiller et rechercher avec vous les solutions techniques associées au chauffage par induction.

Pour mener à bien cette mission, Métallo Corner s'appuie sur l'expérience de son équipe technique qui, à plusieurs reprises, a travaillé :

- sur l'assistance technique en production,
- sur l'optimisation des inducteurs en vue de satisfaire aux exigences du cahier des charges, d'augmenter sa durée de vie, de réduire la facture énergétique,...
- sur l'achat de moyens dédiés aux produits du client,
- sur la création de zones de suivi Qualité,
- sur le démarrage en production de procédés de fabrication et/ ou de nouveaux produits.

DEROULEMENT DE LA PRESTATION

1^{ère} étape : Réception et analyse de la demande.

2^{ème} étape : Réflexion avec le client, dans ses locaux, sur les objectifs fixés lors de la 1^{ère} étape.

3^{ème} étape : Livraison du rapport d'étude.

A la fin de la prestation, vous disposerez de solutions techniques performantes. Cette solution technique pourra être associée à une journée de formation qui expliquera la démarche de sélection, afin que le client puisse acquérir avec cette expérience du savoir-faire et des connaissances, indispensable pour toute démarche qui vise à les capitaliser. La partie formation bénéficie de l'agrément formation continue et la participation financière peut être imputée à la Formation Permanente (contribution financière sur la masse salariale instituée par la loi du 16 juillet 1971 sur la Formation Continue – Décret du 10/12/1971).