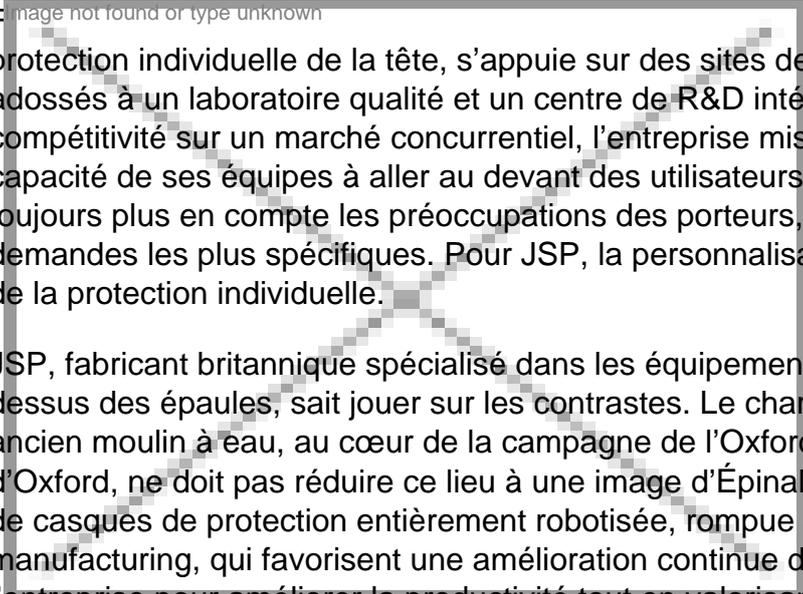


JSP

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Protection de la tête](#)

De l'innovation plein la tête

 Le fabricant britannique JSP, spécialisé dans la protection individuelle de la tête, s'appuie sur des sites de production entièrement automatisés adossés à un laboratoire qualité et un centre de R&D intégrés. Au-delà d'améliorer sa compétitivité sur un marché concurrentiel, l'entreprise mise sur son savoir-faire industriel et la capacité de ses équipes à aller au devant des utilisateurs pour proposer des produits prenant toujours plus en compte les préoccupations des porteurs, avec la capacité de s'adapter aux demandes les plus spécifiques. Pour JSP, la personnalisation est un véritable enjeu sur le marché de la protection individuelle.

JSP, fabricant britannique spécialisé dans les équipements de protection individuelle se situant au-dessus des épaules, sait jouer sur les contrastes. Le charme de son siège social, niché dans un ancien moulin à eau, au cœur de la campagne de l'Oxfordshire, à une trentaine de kilomètres d'Oxford, ne doit pas réduire ce lieu à une image d'Épinal. Le site abrite une unité de fabrication de casques de protection entièrement robotisée, rompue aux techniques Kaizen et du lean manufacturing, qui favorisent une amélioration continue de chacun à tous les niveaux de l'entreprise pour améliorer la productivité tout en valorisant l'opérateur sur son poste de travail et visent à l'élimination des gaspillages dans les processus de production.

Le fondateur de JSP, Clive Johnstone, qui a donné le J de son nom à celui de l'entreprise (Johnstone Safety Products) n'a d'ailleurs pas choisi l'endroit uniquement pour son cadre bucolique. Lorsqu'en 1969, cet entrepreneur quitte Londres où il a créé la société en 1964 autour du gant de protection, pour s'installer à Worsham Mill, il y trouve aussi un atelier de textile et toute une équipe de couturières, autrement dit une main d'œuvre experte qui lui permettra de fabriquer des gants, des masques jetables de protection respiratoire, des vêtements de travail ainsi que des vestes et pantalons de pluie. Jusqu'à 650 machines à coudre ont travaillé dans ce moulin. L'activité de production de vêtements est arrêtée en 1982.

Entre-temps, dans les années 1970, JSP investit dans une usine d'équipements de signalisation, située à Standlake à une douzaine de kilomètres du siège et le premier casque de chantier sort de Worsham Mill, trois ans avant la norme anglaise pour les casques et bien en amont de la directive européenne sur les EPI. « Nous avons répondu à une demande, mais le marché n'était pas encore structuré » explique Mark Johnstone, fils du fondateur qui a repris les rênes de l'entreprise familiale en 2006, rejoint par son frère James, directeur des opérations et sa sœur Sarah, directeur marketing et de la communication. Issu de l'univers financier avant de s'investir dans ce « real job » pour reprendre les mots de son père, Mark Johnstone s'entoure également d'une équipe de direction de douze personnes et met en place un management horizontal qui permet d'impliquer les uns et les autres dans le processus de décision. « Chez JSP, nous sommes tous très passionnés, très engagés. C'est cette combinaison d'innovation et d'engagement qui explique notre croissance. Et comme nous sommes indépendants, nous prenons les décisions rapidement. Cela nous donne de l'agilité. »

Pour son exercice clos en mars 2018, le fabricant britannique affiche un chiffre d'affaires de 70

millions d'euros, dont 43% réalisés en Grande-Bretagne et 36% dans le reste de l'Europe, dont 11% en France. Il emploie 256 personnes en Europe.

Le choix d'investir

Avec l'arrivée de cette nouvelle génération à sa tête, JSP amorce un virage important. «Il devenait nécessaire de structurer l'entreprise et de faire des choix clairs » poursuit Mark Johnstone. « Soit JSP se développait comme fabricant en investissant dans ses outils de production, soit elle investit dans la vente et le marketing. Nous avons pris la décision d'investir dans la fabrication. La mission de JSP est d'améliorer la protection des personnes sur leur lieu de travail. On ne peut réussir cette mission si on n'est que distributeur d'une gamme, intéressé en priorité par le prix. »

L'arrivée de la crise économique ne remet pas en question ce choix. Plutôt que de se replier sur elle-même, l'entreprise maintient ses investissements et affirme par la même occasion son ancrage local. Cette décision s'accompagne d'un lourd programme d'investissements en automatisation. Chaque année, l'entreprise investit 3 à 4 millions d'euros dans l'ensemble du groupe. «Pour la production, nous avons inversé le processus. Nous créons des produits qui peuvent être fabriqués par des robots pour baisser les coûts de fabrication. » Plutôt que mobiliser sa trésorerie pour le stockage des produits finis, JSP investit donc dans des machines pour fabriquer au juste moment et dans un stock de matières premières.

Ainsi, en ce qui concerne les casques de protection, à partir du moment où la matière première est introduite dans la machine, l'opérateur ne touche plus au produit avant l'emballage ! Cela ne signifie pas pour autant que l'humain a déserté Worsham Mill. Une soixantaine de personnes travaillent à la production, en charge notamment de la personnalisation des produits, de l'ajout d'accessoires, etc.

Cette organisation s'appuie également sur un centre de recherche et développement intégré qui conçoit tous les produits de l'entreprise dans cette approche stratégique et même les outils pour les fabriquer. «Notre business a changé car nous sommes en mesure d'adapter nos casques aux besoins de nos clients. Nous fabriquons pour eux ! Les clients finaux peuvent disposer d'un produit entièrement personnalisé, en termes de logos, de coloris... » Gagnant en flexibilité et en réactivité, JSP devient ainsi capable de fabriquer et d'expédier ses produits en dix jours, malgré un stock limité de produits finis.

Tous les produits à forts volumes suivent ce raisonnement avec, derrière, des engagements de taux de service. La moyenne annuelle de rotation des stocks EPI de JSP est de 8 par an, le stock étant essentiellement maintenu sur les petites séries et celles qui tournent moins. «Cet engagement de taux de service donne une crédibilité à JSP et maintient une certaine pression en termes d'efficacité. »

Une approche régionale de la fabrication

Cette stratégie est saluée en 2014 par Frost & Sullivan Market Leadership Award, qui décerne un prix à JSP dans la catégorie Protection de la tête pour son engagement à fournir une protection de la tête de qualité et un service client aux utilisateurs finaux. «JSP s'est structurée pour augmenter sa capacité de fabrication, investir dans la recherche et le développement et améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. Autant d'efforts pour mettre en place une stratégie efficace pour répondre aux principaux besoins non satisfaits sur le marché de la protection de la tête. En prenant ces mesures, JSP démontre activement l'essence du leadership du marché dans un marché très compétitif » écrit dans son étude le cabinet de conseil. «Cela nous a rassurés sur la pertinence de nos investissements. Et en misant sur la qualité et l'innovation, nous pouvons vendre nos produits aux...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)