

## TSA INOX : INNOVER AVEC DES PARTENAIRES LOCAUX

### RÉDUCTION DRASTIQUE DES TEMPS DE PRODUCTION

L'histoire de TSA INOX est **étroitement liée à celle de sa région et à ses mutations industrielles**. L'entreprise est implantée à Moussey, un village vosgien de 220 âmes situé dans la petite vallée du Rabodeau, dans le bassin de Saint-Dié-des-Vosges. L'usine, installée dans une ancienne filature, a servi l'industrie du textile autrefois florissante. C'est dans ce secteur que TSA INOX est née. avant de faire évoluer son activité vers la fabrication d'équipements en fil, tube, maille et tôle inox, sa spécialité aujourd'hui. « Notre ancrage dans les territoires entraîne une implication forte du personnel », précise **Eric Vinay**, président de la PME qu'il a reprise il y a dix ans.



« Un argument de poids pour rassurer nos clients, répartis entre l'agroalimentaire, les collectivités, la grande distribution, le médical, l'automobile et le nucléaire. » Le label *Productivez !* est considéré par l'entreprise comme un atout important. Valorisant pour les salariés, très attachés à l'entreprise, mais aussi vis-à-vis de ses partenaires et clients.

« Cette récompense démontre que notre logique industrielle, qui se traduit par des investissements et des recrutements continus, est valable », se réjouit Eric Vinay. Aujourd'hui, **principale source d'emplois de la vallée, l'entreprise agit sur tous les fronts** pour développer ses activités. L'innovation permanente et les nombreux brevets déposés la positionnent parmi les leaders européens dans son domaine.

► **TSA INOX**  
Moussey (Vosges)  
Chiffre d'affaires : 14,7M€  
Effectif : 76 personnes  
Activité : Conception et réalisation d'équipements en inox  
Date de création : 1987

“ **Le label *Productivez !* vient souligner la pertinence de notre logique industrielle - 12 mois de R&D collaborative au cœur des Vosges pour passer d'un délai de production de 3 jours à 3 heures... - c'est valorisant pour nos salariés et c'est un atout auprès de nos partenaires et clients.** ”

« Les clients sont sensibles à nos normes rigoureuses d'hygiène et de sécurité », explique l'entrepreneur. « Mais leurs exigences sont aussi grandes en ce qui concerne les délais de livraison des prototypes. » Ainsi ce client allemand pour lequel il fallait livrer un produit zéro défaut en 48 heures... Or **TSA réalise 35 % de son chiffre d'affaires à l'export** (Moyen-Orient, Maghreb, Canada et Etats-Unis) et veut notamment développer ses ventes en Amérique du Nord où ce critère est clé. Alors, pour améliorer ses performances, l'entreprise se **dote de solutions robotiques** et noue dès 2011 des **partenariats avec son voisin déodatien, le Cirtes** (Centre Français de Développement Rapide de Produits en Europe). Les ingénieurs du Cirtes mènent les travaux de R&D mais contribuent également à sensibiliser les équipes au concept de chaîne numérique et à former les techniciens et ingénieurs de TSA à la solution installée. Le projet DRP Meca (développement rapide de produits) dans lequel s'inscrit la réalisation Cirtes-TSA est d'ailleurs porté en Lorraine par l'UIMM et soutenu par la Direccte. « Nous avons concocté ensemble un logiciel "expert". Relié à un centre d'usinage, il permet de réaliser les outillages destinés à la fabrication de prototypes et de pré-séries en trois heures au lieu de trois jours auparavant », indique

Eric Vinay. L'organisation de l'outil productif dans l'entreprise a été repensée pour tirer encore plus de bénéfices de ce logiciel original. **Le temps de passage des produits dans l'atelier est de sept jours au lieu de dix-sept jours auparavant**. Les stocks d'en-cours chutent. Le rendement atteint 92 % (78 % auparavant). Le taux de service clients passe de 40 % à... 85 %. « Nous prévoyons une progression du chiffre d'affaires de l'ordre de 15 % par an sur les années 2014 à 2017 », annonce, optimiste, Eric Vinay. **Un programme de recrutement** a d'ores et déjà été lancé pour faire face à cette bonne nouvelle. Et la collaboration avec le Cirtes se poursuivra jusqu'en 2015. Avec un projet qui reste confidentiel, mais devrait impliquer de nouveaux acteurs majeurs de la région...

“ **Un nouveau projet confidentiel initié avec le Cirtes, une progression du chiffre d'affaires estimée à 15% par an jusqu'en 2017, nous envisageons l'avenir motivés !** ”  
**Eric Vinay, président**

