

Peltre : JVC, trente années dans le joint industriel

La petite entreprise familiale JVC fabrique des joints depuis trente ans. L'histoire a commencé à Aube, elle se poursuit à Peltre où les enfants du fondateur s'échinent à faire prospérer une activité méconnue, mais indispensable.

Du joint, on connaît surtout celui du plombier qui vient vous abasourdir avec ses clés de douze et ses factures astronomiques. À Peltre, c'est une tout autre histoire. Depuis trente ans, JVC, pour "Joints Vulcanisation Caoutchouc", fabrique du joint industriel en tout point différent du joint de votre robinet.

Si ce n'est la forme ronde, ici, on débite du joint de gros calibre qui ira faire la jonction entre des tubes et « toutes sortes d'appareils où il y a un besoin d'étanchéité », décrypte Nadège Risse, fille du fondateur de la société, Hubert Risse.

Une gestion à double commande

Depuis 2001, Nadège a repris l'entreprise paternelle avec son frère Olivier. La cogestion se joue dans une répartition des rôles et des tâches. Nadège s'occupe de la partie administrative et des relations commerciales. Olivier est davantage centré sur la production. Leur manufacture de joints emploie sept personnes et on trouve encore à la livraison des pièces Yolande Risse, la matriarche, qui veille au grain et sur sa petite-fille Marie, elle aussi dans la boucle.

JVC est une affaire de famille née dans les années 80. Hubert Risse dépose les statuts de l'entreprise le 28 décembre 1986. En février 1987, il s'installe dans un atelier rudimentaire à Aube. Hubert est ingénieur. Il a fait ses gammes chez un grossiste en vendant des rouleaux de caoutchouc destiné à modeler des joints.

L'ingéniosité d'Hubert

« Mon père a eu l'idée de créer des machines pour concevoir des joints sur mesure », raconte Nadège. La découpe de joints n'est pas un métier qui s'apprend et il n'existait pas de machine spécifique. Donc, il a adapté des machines existantes pour son premier employeur. Et ça a marché. »

Sauf qu'une brouille l'amène à quitter sa boîte et à faire cavalier seul. Il repart de zéro, raccorde ses instruments et se relance. Dur au mal, rude, Hubert Risse implique très tôt ses enfants dans la vie de JVC. Il les forme à la technique et à la vente. La petite entreprise décolle, se fait un nom et pénètre des citadelles industrielles de Lorraine avant de s'exporter.

1995, JVC a pris suffisamment d'envergure. Elle grandit en jetant l'ancre dans la zone artisanale de Peltre. Elle s'abrite dans un bâtiment de 1 000 m² où elle loge toujours. Pour Hubert, c'est le moment de laisser parler sa créativité. Il innove dans la soudure des matières synthétiques. Ce qui lui permet de repousser les limites de taille.

Débrider le joint

« On n'est pas bridé parce qu'on a travaillé sur les jonctions », explique Nadège. JVC achète sa matière première en Espagne, Allemagne, Autriche, Italie... puis la façonne à la demande sur ses lignes. Ses produits sont des consommables, ce qui lui garantit un flux de commandes tout au long de l'année. Le joint est une pièce d'usure. Il requiert un renouvellement régulier.

JVC s'est placée sur le marché « du mouton à cinq pattes en petite ou moyenne série », indique Nadège. Un segment où la concurrence est un peu moins féroce que sur le joint domestique asiatique, le fameux anneau élastique de notre plombier. « Dans notre secteur, on ne se marche pas dessus », poursuit Nadège. On se distingue par notre approche et notre proximité. On est une entreprise à dimension humaine, donc, on a intérêt à bien écouter les demandes de nos clients et à y répondre scrupuleusement. »

En héritage

En plus du joint à façon, JVC a développé ses propres gammes de produits dont des chaussettes, des manchettes et des compensateurs cousus et traités antifeu à demeure, ce qui permet de retarder leur inflammation.

« Nous sommes seuls en France sur ce créneau », confie fièrement Nadège qui cherche sans cesse de nouvelles pistes avec son frère pour assurer la pérennité de l'héritage. Stable, JVC génère un chiffre d'affaires annuel d'un million d'euros avec ce qu'elle sait faire et « bien faire ».

Le chiffre : 500

C'est le nombre de clients que revendique la société JVC de Peltre qui semble faire de l'optimisation et de l'automatisation ses priorités. La conservation et le tri des joints ont, par exemple, été robotisés. Une machine verticale gérée par ordinateur permet, ainsi, de réduire à sa plus simple expression la surface de stockage des pièces. Pour la découpe des joints, idem, plus besoin de passer par la confection fastidieuse de gabarits. Il suffit de définir la dimension et la forme voulues sur un écran et la technologie fait le reste. Le joint est détaillé au micron près, comme dans l'industrie textile.

La phrase : « N'importe quelle matière est rentable à partir du moment où on la façonne »

Nadège et Olivier Risse défendent cette stratégie qui correspond à la taille de leur entreprise. Les PME-PMI ne peuvent se démarquer de la concurrence étrangère que sur des produits à valeur ajoutée. JVC s'y tient en offrant plus que du débit, une réponse non-standardisée : « Avec cette politique, nous parvenons à augmenter légèrement notre chiffre d'affaires malgré la conjoncture », dit Nadège Risse.

Thierry FEDRIGO.

La matière première, comme l'élastomère, est reçue en rouleaux. Elle est ensuite façonnée à demeure. Ici des joints ronds découpés à l'unité en fonction de la demande. « L'activité de JVC porte sur des volumes importants », indique Nadège et Olivier Risse, les cogérants et héritiers du fondateur, Hubert Risse. Photo Maury GOLINI

