

Emballages en mousse, clients en or

Des bouteilles de cognac, des prothèses, du parfum... JPJ Mousse conçoit des emballages pour le transport d'objets fragiles ou de valeur.

Marc Charasson

marc.charasson@centrefrance.com

« **A**vec 1.000 m² de matière disponible dans notre bâtiment de stockage, nous sommes des épiciers de la mousse. Nous en proposons une soixantaine de différentes, plus ou moins denses. » JPJ Mousse, géré par Christophe Bechert, s'est inscrit depuis près de 30 ans comme un spécialiste icaunais de la protection de produits fragiles et la mise en valeur de certaines pièces.

Des produits pour l'univers du luxe ou l'armée

« Nous avons investi dans une nouvelle table de découpe l'année dernière. C'est un investissement qui se chiffre à près de 145.000 euros », indique le gérant. Seize machines installées dans la nouvelle usine d'Aillant découpent et sculptent avec précision de grands blocs de mousse.

Les clients de l'entreprise sont nombreux (« près de 450 ») et



PROTECTION. L'entreprise est spécialisée dans la protection et la mise en valeur de produits. PHOTOS JÉRÉMIE FULLERINGER

issus d'univers très variés. JPJ Mousse travaille par exemple pour le secteur du luxe avec Vuitton, Cartier et Dior, souvent sous la forme de coffrets. Lors du festival de Cannes, une valise pour transporter un buste a été commandée par la Maison Boucheron.

« Nos commandes sont dans la grande majorité réalisées pour des petites ou des moyennes séries, précise Christophe Bechert. Cela peut être 1.000, 500 ou 10 pièces seulement. »

Des sous-traitants de l'armée font également appel à la société icaunaise. « Pour transporter des détonateurs ou des amorces. Mais, nous ne savons pas toujours quelle sera la finalité de notre production. » Des bouteilles de cognac, des drones, des parties de moteur d'avions, des prothèses... La liste des produits transportés par la suite ressemble à un inventaire à la Prévert. « En ce moment nous réalisons des mallettes de protection pour transporter du ma-

tériel d'enregistrement pour le cinéma. »

Des salons spécialisés à Paris

La plupart des pièces confectionnées sont des produits à forte valeur ajoutée. « Avec le temps, nous avons augmenté notre niveau de technicité », estime Christophe Bechert. Il arrive cependant que les commandes soient plus simples, comme ces 20.000 éponges pour des tableaux blancs.

EN CHIFFRES

4.000

m² : la surface du site d'Aillant-sur-Tholon (contre 1.000 m² à Looze).

450

clients travaillent avec JPJ Mousse pour de la petite ou moyenne série.

28

ans. C'est l'âge de la société.

11

salariés travaillent au sein de JPJ Mousse.

2,2

millions de pièces en mousse ont été réalisées par l'entreprise en 2016.

1,3

million d'euros : soit le chiffre d'affaires espéré par les gérants pour l'année 2017.

La plupart des clients sont installés au-delà de l'Yonne. « L'exportation représente moins de 10 % de notre chiffre d'affaires, indique Marion Bechert. Pour nous faire davantage connaître, nous participons à divers salons spécialisés à Paris : Midest, All4Pack et Pack and Gift. Nous avons en ligne de mire le salon aéronautique du Bourget. Mais, nous restons prudents. Ces événements ont un coût, souvent entre 10 et 20.000 euros. » ■

Une envie d'entreprendre pour « être maître de son destin »

Christophe et Marion Bechert ont racheté la société JPJ Mousse en 2007. « C'était un concours de circonstances », explique le quadragénaire originaire de Lorraine. Une opportunité qui a fait réfléchir le couple.

« Nous avons appris par une connaissance de la famille que l'ancien propriétaire allait partir à la retraite, poursuit-il. L'affaire semblait saine. J'ai travaillé dix années dans le secteur de l'automobile. J'y étais comme un poisson dans l'eau. Mais est venu le temps où j'ai voulu évoluer autrement, contrôler ma carrière. »

« Nous avons envie d'être



RACHAT. Christophe et Marion Bechert ont racheté JPJ Mousse en 2007.

maîtres de notre destin », poursuit la co-gérante, âgée de 36 ans, qui a notamment travaillé dans une concession automobile d'Auxerre.

« Nous sommes attachés à ce secteur »

L'implantation locale de l'entreprise a également fait pencher la balance. « Nous sommes attachés à ce secteur : nous habitons à Guerchy et, pour ma

part, je suis allée à l'école d'Aillant », précise Marion Bechert.

Avec JPJ Mousse, les entrepreneurs ont pénétré dans un univers qu'ils ignoraient. « Je n'étais pas du métier. Dans ce genre de situation... on apprend le plus vite possible, sourit Christophe Bechert. Heureusement, j'avais déjà une culture technique liée à mes expériences passées. Et puis, il faut faire preuve de curiosité, aller chercher l'information et procéder par essais. » Aujourd'hui, Christophe Bechert s'occupe de l'aspect technique et sa femme du volet commercial. ■