

PARTENARIAT GAGNANT



À l'origine d'une technologie de rupture pour l'aéronautique, JPB Système a trouvé en Sneema un partenaire d'exception. Première à en équiper un de ses moteurs, de bon conseil lorsque le fils d'un des cofondateurs a souhaité reprendre l'entreprise et lui donner un nouvel essor, Sneema peut en contrepartie compter sur un fournisseur fidèle, collaboratif et constamment innovant.

GENÈSE D'UNE INNOVATION

« Mon père était un artiste. Il éprouvait le besoin de s'exprimer au-delà de la mécanique de précision qui était son métier, notamment par le dessin et la peinture », confie Damien Marc, le jeune président-directeur général de JPB Système. L'admiration et l'émotion sont perceptibles lors de l'évocation de ce père, créateur de l'entreprise dont il a conquis la direction en 2009. « L'idée fondatrice de JPB Système a surgi pendant le Salon du Bourget 1993. Les ingénieurs du bureau d'études de Sneema ont rendu visite au stand de l'entreprise où il était salarié. Ils l'ont informé de leur souhait de remplacer par une nouvelle technologie les fils freins des bouchons endoscopes, ces systèmes d'obturation des ouvertures ménagées dans les moteurs, permettant de vérifier ce qui se passe à l'intérieur à l'aide d'une petite caméra. »

Contemporains de l'introduction des bouchons endoscopes, les fils freins sont très efficaces pour éviter que les vibrations ou la dilatation thermique ne les dévissent. Mais ils présentent plusieurs inconvénients majeurs : longs, difficiles et coûteux à mettre en place, leur utilisation requiert la manipulation d'un opérateur... qui peut les oublier. La solution que recherche Sneema, ainsi que les compagnies aériennes, est donc tout aussi vertueuse en matière de sécurité qu'elle est économique.

PASSAGE DE TÉMOIN

Jean-Pierre Marc imagine une ébauche de réponse innovante à ce besoin. À l'issue de multiples phases de conception, elle débouchera sur un système mécanique de freinage qui permet au bouchon de s'arrimer sur la zone d'accroche du fil frein sans aucune intervention humaine et, donc, de se sécuriser de façon autonome. Pour exploiter cette idée, il s'associe avec son employeur dans une société baptisée JPB Système, « JPB pour Jean-Pierre et Bernard, les prénoms des deux fondateurs ». La PME demeure longtemps à l'état embryonnaire. « Le produit était si nouveau qu'il fallait susciter la confiance des donneurs d'ordres, souligne Damien Marc. Restait à trouver un grand donneur d'ordres qui ferait confiance à JPB Système pour intégrer cette pièce sur un moteur. » En 2001, Sneema est ce premier client à installer l'innovation sur le moteur CFM. Le succès de l'opération donne de l'élan à l'entreprise.

Tandis qu'elle étend sa notoriété jusqu'à General Electrics, Damien Marc est étudiant en électronique à PolyTech Nantes... Tellement passionné par sa discipline qu'en 2003, il refuse d'intégrer JPB Système. Il se ravise d'urgence et rejoint l'entreprise en 2004, à la suite de problèmes de santé de son père, emporté par la maladie en 2006. En 2009, Damien Marc prend les commandes de JPB Système après avoir racheté les parts de son dirigeant désormais retraité.

UN SOUTIEN INDUSTRIEL ET MORAL

Il a 28 ans et s'apprête à présenter sa nouvelle stratégie au groupe Sneema, demeuré son principal client. « J'ai expliqué mon

Thierry BARDOT

Supplier Performance Manager
(SPM) - Sneema
SAFRAN

Christine ROBECQUE

Responsable achat habillage/
équipement - Sneema
SAFRAN

« Rattachée à la direction des achats, ma fonction concourt à manager la performance industrielle des fournisseurs, précise Thierry Bardot. Pour atteindre cet objectif, elle conjugue trois aspects complémentaires : la gestion de leur capacité à livrer des pièces conformes en temps et en heure ; la prévention des risques supply chain, afin d'éviter que notre propre chaîne d'approvisionnement soit affectée par des incidents ; et enfin, le développement de la maturité industrielle de nos fournisseurs, afin qu'ils soient aptes à relever les défis de demain. L'ensemble de ces sujets m'a conduit à distinguer la valeur de JPB Système. »

« Il s'agit d'un PME avec laquelle Sneema coopère depuis 2001, reprend Christine Robecque, bien avant que je n'arrive au poste de responsable achat habillage/équipement qui concerne toutes les pièces entourant le moteur. JPB Système, créée par le père de l'actuel dirigeant a été d'emblée force de proposition en offrant à notre entreprise d'intégrer sa technologie innovante de bouchons endoscopes sur le moteur CFM, que l'on trouve sur l'Airbus A320, puis dans les moteurs qui suivront jusqu'au GP7000, qui équipe l'Airbus A380. La collaboration n'a cessé d'évoluer jusqu'à ce jour. Actuellement, nous codéveloppons des raccords de canalisation autofreinants très innovants. »

Christine Robecque et Thierry Bardot concluent d'une même voix : « Ce dernier projet est révélateur de l'esprit particulier, attaché à notre partenariat avec JPB Système. Ils savent maturer seul une idée, puis ils viennent nous proposer leurs projets de technologie de rupture que nous faisons en sorte de valider. Cette capacité à l'innovation, qui répond à nos besoins, est déjà une valeur en soi. Mais cette PME ne se contente pas de nous apporter des solutions techniques. Elle y ajoute des solutions d'organisation industrielle et de service client. Et ce, jusqu'à s'implanter à Villaroche pour une plus grande proximité avec nos locaux, ce qui facilite encore le travail collaboratif. Ces avantages en termes d'organisation industrielle et de service client ont d'ailleurs été récompensés par notre groupe qui, quatre années consécutives, a décerné des prix à JPB Systèmes, dont le Golden Performance Supplier Award 2014, remis en personne par Pierre Fabre, le président-directeur général de Sneema. »

intention de développer l'entreprise d'après des axes simples, mais efficaces. Je souhaitais en premier lieu favoriser l'innovation. Nous avions un produit phare. Il nous fallait l'optimiser et en créer d'autres en développant de nouveaux brevets. En deuxième lieu, il s'agissait de développer l'exportation et, en troisième lieu, d'intégrer totalement la société. Jusqu'alors la société sous-traitait l'ensemble de ses fabrications. Le projet consistait à créer un atelier mécanique grâce auquel nous pourrions réaliser nos prototypes de manière très réactive. Enfin, il s'agissait de développer une politique d'excellence industrielle et de satisfaction client avec, pour leitmotiv "100 % à l'heure et zéro défaut". »

Snecma réserve aux perspectives de Damien Marc un accueil plus qu'encourageant. « J'ai reçu un véritable soutien moral de la part de mes interlocuteurs, et en particulier de madame Robecque qui a accompagné ma démarche, m'a aidé à me lancer et à grandir, note Damien Marc avec gratitude. Ce soutien, qui s'est étendu au plan humain, a été d'autant plus précieux que mon père ne m'a pas donné les clés de l'entreprise, il a fallu que je me batte pour les récupérer et que je les achète à l'associé majoritaire. »

DÉPLOIEMENT DU PLAN DE BATAILLE

Le jeune dirigeant embauche des ingénieurs mécaniciens et investit dans des moyens de test pour reproduire intégralement les conditions de fonctionnement d'un moteur. Et pour la rendre capable de proposer des solutions dans des délais très court, il organise l'entreprise sur le modèle d'un CEI Snecma : tous les hommes clés sont concentrés sur le même plateau au sein duquel l'information circule très rapidement. Le bureau d'étude est décloisonné de l'atelier, de telle sorte que « JPB Système est capable d'aller très vite de l'idée à la réalisation, en optimisant à la fois les pièces que nous sortons et les coûts afférents pour apporter de la compétitivité à Snecma qui, en retour nous a apporté nos premières qualifications. »

L'esprit d'innovation, le pragmatisme et l'efficacité de la PME sont rapidement gratifiés par une croissance remarquable, dont les données sont exposées par Damien Marc : « De 2009 à 2014, nous sommes passés d'un chiffre d'affaires de 1,3 million d'euros à près de six millions d'euros et d'un effectif de trois à 30 personnes. Nous sommes détenteurs de sept brevets internationaux sur des systèmes autofreinants mécaniques, une technologie sur laquelle nous sommes leaders mondiaux. »

PERPÉTUEL RETOUR À L'INNOVATION

Un développement qui a contraint l'entreprise à déménager en novembre 2013. « Nous avons fait construire un bâtiment tout neuf sur l'aérodrome de Villaroche, au pied de Snecma. Une manière de témoigner de notre engagement à pouvoir assurer les montées en cadence, voire du délestage si nécessaire. »

Proche de son grand client, la PME n'en est pourtant pas dépendante. Elle lui propose ses innovations en avant-première pour lui permettre d'être à la pointe de la technologie, puis s'appuie sur cette reconnaissance pour conquérir des marchés à l'export. « Ce que nous cherchons à développer c'est du codesign et de la coingénierie. C'est en bonne voie. Nous avons été invités à une réunion du département Open Innovation du groupe Safran. Snecma nous a aussi retenus pour ses programmes d'avenir : le Leap et le Silvercrest. Ils nous dépêchent leurs ingénieurs, nous partageons les mêmes maquettes et nous travaillons de façon collaborative des pièces de moteur ou des interfaces. Enfin, JPB Système est depuis peu de nouveau entrée en phase de mise sur le marché d'un système de canalisation autofreinant, si fin et si léger et si performant qu'il en est révolutionnaire. Et nous travaillons étroitement avec Snecma afin que le groupe devienne une nouvelle fois le pionnier de l'utilisation de notre innovation. »

Le 15 septembre 2014

JPB SYSTÈME EN BREF

Activité	Conception, développement, industrialisation et commercialisation de nouvelles technologies d'assemblages
Création	1993.
Effectif	30 personnes.
Implantation	Montereau-sur-le-Jard (77), Cincinnati (USA).
Export	70 % du chiffre d'affaires.
R&D	12 % du chiffre d'affaires.
Objectif	Doubler notre chiffre d'affaire d'ici cinq ans.

www.jp-systeme.com



Damien MARC
Président-directeur général

