

Transformer l'énergie des régions en développement avec...



Création JRP

Si vous êtes de passage dans le village de Saint-Clément, vous ne vous doutez pas que la municipalité compte une entreprise qui fait affaire avec le monde entier. C'est pourtant ce que Création JRP réalise depuis maintenant 20 ans. Peu connue dans la région, l'entreprise de Roger Dumont est néanmoins un modèle dans son domaine et l'une des rares manufactures dans les Basques.

D'ailleurs, certains des lecteurs de ce texte ont probablement déjà acheté un contenant de liquide à lunettes embouteillé à Saint-Clément puisque l'entreprise en a produit pendant cinq ans pour la chaîne de magasins à bas prix Dollarama. Création JRP a été créé en 1992 par Jérôme Caron, Roger Dumont et Patrice Gagnon, d'où le nom, reprenant les premières lettres des prénoms des fondateurs. Roger Dumont continue cependant l'aventure seul en 1994 alors que la compagnie IRIS achète des actions dans l'entreprise. Comptant au début une dizaine d'employés, l'entreprise en compte aujourd'hui presque trente.

Les premières années, la petite manufacture fabrique des étuis à lunettes. Rapidement, Création JRP conclut des ententes avec de gros clients. L'entreprise commence à produire des tissus en microfibre pour Essilor International, une société

française qui est le plus grand fabricant de verres optiques au monde. En 1997, c'est au tour de Nikon de compter parmi les clients de M. Dumont. Cependant, IRIS demeure le principal client de l'entreprise.

Toujours en 1997, la manufacture fait elle-même l'embouteillage et l'impression des liquides à lunette destinés à l'optique. Elle ne fabrique pas de verre, mais produit tout ce qui touche aux accessoires d'optiques. L'entreprise clémentoise a commencé ses activités

en exportant sur le marché pancanadien étant donné qu'IRIS compte un réseau de détaillants partout au pays. L'arrivée d'Essilor a permis d'étendre ce marché jusqu'aux États-Unis. Cependant, quelques années plus tard, la société a décidé de faire affaire avec M. Dumont seulement pour le marché pancanadien, déplaçant ses activités de production pour le marché américain en Chine.

« Nous sommes un leader dans le domaine au Canada, car il y a peut-être une ou deux autres usines comme nous au pays. La plupart des autres sont des distributeurs qui achètent en Asie », a affirmé M. Dumont.

Aujourd'hui, l'entreprise est capable de répondre à plusieurs demandes de ses clients grâce aux investissements faits en machinerie.

« Notre force c'est les produits personnalisés. On développe des modèles pour les clients selon leurs demandes »

« Si l'on prend par exemple les bouteilles de liquide à lunettes, on n'achète que la bouteille. Tout le reste est fabriqué ici que ce soit l'impression sur le contenant ou le liquide. Nous avons nos propres recettes. C'est vraiment une usine intégrée dans

le sens que nous avons toutes les machines pour fabriquer de A à Z », a expliqué M. Dumont.

Adaptation au marché

Après la perte d'une partie de la production pour Essilor, Création JRP s'est adapté en se tournant vers les outils promotionnels d'optique. L'entreprise ne vend pas seulement des linges en microfibre pour l'optique. Plusieurs entreprises au Canada et aux États-Unis commandent des linges afin de les offrir à leurs clients, employés ou partenaires d'affaires et du même coup faire de la promotion. « Notre force, c'est les produits personnalisés. On développe des modèles pour les clients selon leurs demandes », a expliqué M. Dumont. La manufacture compétitionne avec l'Asie, mais cela n'inquiète pas outre mesure Roger Dumont. Les usines asiatiques vont fabriquer d'importants volumes et prendre de six à huit semaines avant d'arriver à destination. L'avantage pour Création JRP, c'est qu'elle peut répondre plus facilement aux exigences des clients et produire en plus petite quantité selon les besoins de ce dernier. De plus, le délai de livraison est moins élevé.

Rester à l'affût des tendances

Natif de Lac-des-Aigles, Roger Dumont connaît bien le domaine de l'optique



Bertier Veilleux

puisque'il y travaille depuis 45 ans. Ayant commencé comme représentant en lunetterie dans la région de Montréal, il a également possédé une usine d'étuis à lunettes dans la métropole durant les années 1980.

Au début des années 1990, M. Dumont revient en région. « Je n'avais plus le goût de rester en ville. Je ne voulais plus traverser le pont Champlain chaque matin. J'avais aussi le désir de créer quelque chose dans un petit village pour faire travailler les gens », a déclaré M. Dumont expliquant qu'il n'y a pas de différence entre produire dans un village ou en ville, le coût de transport étant négligeable. « Ici, il y a une meilleure qualité de vie. On peut compter sur la gentillesse des gens. Dans les villes, les gens ne se parlent pas », a ajouté l'entrepreneur.

Afin de rester à l'affût des nouvelles tendances, se faire connaître et trouver des matières premières, M. Dumont fait de cinq à six voyages d'affaires par année pour aller dans des foires d'optique comme le Vision Expo à New York et Las Vegas ou au ASI Show pour ce qui est du promotionnel. L'entrepreneur se rendra en Corée du Sud le 23 avril prochain pour assister à une foire commerciale.

« Les gens nous traitaient de fous quand on a décidé de démarrer une usine ici il y a vingt ans, a lancé M. Dumont, mais ma grande force c'est que je suis un promoteur et un concepteur et il faut croire en ce qu'on fait. »



Pierre Dumont, Nicole Renaud et Roger Dumont

Plus que du financement, des solutions...

Vous désirez...

✓ Démarrer, acquérir ou moderniser votre entreprise ?

✓ Financer vos projets d'affaires ?

✓ Développer vos talents d'entrepreneur ?

Nous sommes là pour vous aider !

Martin Laforest
Conseiller aux entreprises

Linda Joubert
Conseillère aux entreprises

400-3, rue Jean-Rioux, Trois-Pistoles
418-851-3172
sadc_basques@ciril.qc.ca
www.sadcbasques.qc.ca



DEC appuie financièrement la SADC