

Paul Chèvre

Paul Chèvre a rejoint voici deux ans son père Francis au sein de la société d'opérations immobilières IMJU SA. Petite par la taille mais grande par ses compétences, l'entreprise familiale spécialisée dans la construction d'immeubles et de villas familiales tient à offrir aux propriétaires et locataires des espaces de vie correspondant à tous les standards actuels. Ancien cadre chez Omega, Paul Chèvre est également bien connu pour être membre du FC Develier, qui caracole en tête du classement de 2^e ligue régionale. Home Sweet Home...

De très nombreux propriétaires et locataires de la région ont déjà été séduits par les constructions qu'IMJU SA réalise à Delémont et dans la région depuis sa création en 2003. Spécialisée dans les opérations immobilières (conception, construction, accompagnement et conseils, aide au financement...), IMJU SA a été créée par Francis Chèvre, bien connu également pour son entreprise de gros œuvre qu'il possédait auparavant avec son frère Philippe à Mettembert. Aujourd'hui établi au Valais, Francis Chèvre conserve néanmoins sa fonction d'administrateur de la société delémontaine et est épaulé par son fils Paul, 32 ans, qui est actif dans diverses activités de l'entreprise depuis les bureaux de la route de Moutier.

Rien ne prédestinait pourtant Paul Chèvre à travailler dans l'entreprise familiale. Après avoir grandi à Mettembert avec ses deux frères, village dont la famille Chèvre est d'ailleurs originaire et membre de la bourgeoisie, il va poursuivre sa scolarité à Delémont, puis obtenir une maturité professionnelle à l'Ecole de commerce. Il enchaîne ensuite sur des études supérieures de trois ans à la Haute Ecole de Gestion (HEG), entre Delémont et Neuchâtel. «Après la HEG, j'étais plutôt orienté finances et marketing mais, même si on est assez sollicité par de futurs employeurs, c'est toujours difficile de trouver un premier emploi qui corresponde à ses désirs au sortir d'une école comme celle-là», relève-t-il. Cherchant idéalement un poste à Delémont ou dans la région, il postule chez Omega à Bienne où son CDD de six mois va déboucher sur un emploi fixe. «J'ai ensuite gravi les échelons, d'abord comme contrôleur de gestion durant 3 ans, puis comme cadre en qualité de contrôleur financier des stocks durant 2 ans. Cette première expérience professionnelle était très enrichissante et elle m'a permis de découvrir une entreprise internationale active dans l'horlogerie».

Pour l'anecdote, si Paul Chèvre a aujourd'hui quitté le Swatch Group, ses frères Grégoire, 30 ans, et Luc, 26 ans, y travaillent toujours, le premier comme ingénieur horloger chez Omega, et le second dans l'informatique de gestion au sein du groupe.



Compétences variées

A 30 ans, Paul Chèvre va finalement décider de rejoindre son père dans l'entreprise et de se former dans le domaine de la construction. Et il ne regrette pas son choix. «A cet âge-là, il faut prendre une décision, soit on se forme encore davantage dans le même domaine, soit c'est trop tard après. Bien sûr, le secteur de la construction étant tellement vaste, c'était un challenge de venir travailler dans l'entreprise familiale, il fallait analyser les postes où il y avait des enjeux, se former en conséquence et aussi apporter une plus-value», relève-t-il.

En effet, IMJU SA est une entreprise à vocation immobilière mais qui a besoin de compétences très variées pour mener à terme ses

projets. «IMJU SA, dont moi-même, travaillons déjà en amont, afin d'analyser le marché, déterminer où acquérir un terrain et quel type d'objet y réaliser. Il faut ensuite aborder toutes les exigences liées au projet, qu'il s'agisse des discussions avec les banques pour le financement, les discussions avec les notaires, etc. De plus, il faut par la suite développer le projet avec un architecte et un dessinateur», explique Paul Chèvre.

On l'a dit, IMJU SA est et veut rester une entreprise familiale. Elle emploie cinq personnes au sein du bureau, dont sa maman Carole au secrétariat, ainsi que deux conducteurs de travaux expérimentés qui s'occupent du suivi du chantier de construction de A à Z, plus un vendeur mandaté en externe.



Cet appartement a été meublé à l'occasion d'une portes ouvertes mise sur pied par IMJU SA afin d'aider le client à se projeter.

La location des appartements ainsi qu'une partie des ventes est assurée par Paul Chèvre, qui s'occupe aussi, en collaboration avec le partenaire externe, de la promotion des biens immobiliers par le biais d'annonces et des plates-formes internet spécialisées, « Nous nous efforçons de créer des visuels de qualité afin de donner envie à nos potentiels clients de louer ou d'acheter. Nous essayons aussi d'être les meilleurs dans ce domaine».

Une philosophie qui se démarque

Pour la construction de ses immeubles, de taille moyenne, soit entre 8 et 12 appartements qui sont destinés à la PPE ou à la location, IMJU SA s'attache également les services d'entreprises et d'artisans de la région pour mener à bien ses projets. «On emploie ainsi indirectement entre 50 et 60 personnes de la région. Comme nous travaillons pratiquement toujours avec les mêmes artisans, nous pouvons déléguer le travail en toute confiance en sachant que le travail sera de qualité», se félicite Paul Chèvre.

Et si IMJU SA a réalisé plus d'une cinquantaine de biens immobiliers dans la région depuis sa création, c'est sans doute aussi parce que sa philosophie se démarque de beaucoup de ses concurrents: «Nous essayons toujours de faire quelque chose de beau, qui nous plaise, aussi bien au niveau de la qualité, du volume construit ainsi que des aménagements intérieurs. Nous pourrions réduire nos coûts de construction mais nous préférons utiliser des matériaux correspondant à un standing plus élevé, comme du parquet massif par exemple. Nous sommes de même plus guidés vers des bâtiments équipés d'une enveloppe

performante au niveau de l'isolation afin de réaliser des économies d'énergie et donc de diminuer les charges pour les occupants. «Nous sommes sensibles aux questions environnementales comme beaucoup de nos clients et futurs propriétaires», explique Paul Chèvre.

L'autre force, ou différence, d'IMJU SA est que son objectif est de louer ou vendre 100% de ses logements et donc de remplir ses immeubles. «La concurrence est forte actuellement sur le marché de l'immobilier avec des taux hypothécaires historiquement bas, voire négatifs, qui attirent de nouveaux acteurs sur le marché. Cette situation nous pousse à essayer d'être meilleurs que les autres, avec la volonté de ne pas laisser de logements vacants dans nos réalisations. Notre but n'est pas non plus d'employer une trentaine de personnes dans dix ans, nous voulons rester une entreprise à taille humaine et au plus proche de nos clients», insiste Paul Chèvre, qui observe également avec plaisir l'essor que connaît Delémont avec les projets de La Poste et du Théâtre du Jura, notamment, qui donnent une visibilité en direction des régions périphériques comme Bâle. «Et avec Strate J qu'on voit en arrivant à la Gare, les gens de l'extérieur se rendent aussi compte du dynamisme de la Ville et de la région», ajoute-t-il. IMJU SA entend ainsi continuer à se profiler dans le futur comme un des acteurs en vogue du marché immobilier local. Enfin, Paul et Francis Chèvre prévoient également de se développer dès 2020 du côté du Jura bernois, alors qu'un autre beau projet se dessine également, plus près de chez nous, du côté de Boécourt. «Nous avons un bon réservoir de terrains en zone à bâtir pour les années à venir».

Attaquant au FC Develier


Même s'il se qualifie d'électron libre au sein de la société, Paul Chèvre lui consacre énormément de son énergie. Le résidant de Courroux a donc besoin de se ressourcer, d'abord en famille avec sa compagne Virginie et Juliette, leur petite fille de 7 mois. En grand amateur de sport, et de football en particulier, il s'investit de même depuis 12 ans au sein du FC Develier où il évolue comme attaquant parmi une équipe de copains qui se connaissent depuis l'âge de 20 ans. Avec un succès certain puisque le club de 2^e ligue régionale est actuellement 1^{er} de son groupe.

«Nous sommes vraiment un club de village, avec 80% de joueurs du cru et de la même génération. On peut dire que nous avons atteint la maturité nécessaire et c'est aussi pourquoi nous faisons des résultats ensemble. On est premiers du Groupe 2, presque sans s'y attendre, et comme il y a 4 équipes jurassiennes dans notre groupe, ça attire des spectateurs et ça crée de beaux derbies», se réjouit-il. Même si le joueur amateur ne verrait pas d'un mauvais œil de grimper à l'échelon supérieur, il tient à garder les crampons sur terre. «On ne refuserait évidemment pas une promotion mais on en est encore très loin. On est conscient que cela engendrerait des frais supplémentaires, avec l'engagement de nouveaux joueurs chevronnés, par exemple».

Et donc de l'argent mais aussi beaucoup d'engagement personnel. Mais comme Paul Chèvre affirme qu'il n'aime pas faire les choses à moitié, rien n'est impossible...

Manuel MONTAVON

www.imju.ch



GRAVOSIG SA, VOTRE PARTENAIRE POUR L'ENSEMBLE DE VOS RÉALISATIONS PUBLICITAIRES...

2800 Delémont
Rue St-Maurice 3 | +41 (0)32 423 09 23
www.gravosig.ch

