

Le juke-box change de génération



■ **LE GRAND RETOUR.** Coïncidant avec l'extinction progressive du microcasson, le juke-box avait disparu des bars et des brasseries. Aujourd'hui, il revient en force.

■ **INVENTEUR.** Créateur de la société "Chama" basée à Pierre-Buffière, Jean-François Eliezer est l'artisan de ce retour grâce à des technologies adaptées aux usages.

PAGE 9

Haute-Vienne → Actualités

INVENTION ■ Jean-François Ribatto invente une nouvelle génération de juke-box

Le grand retour du juke-box

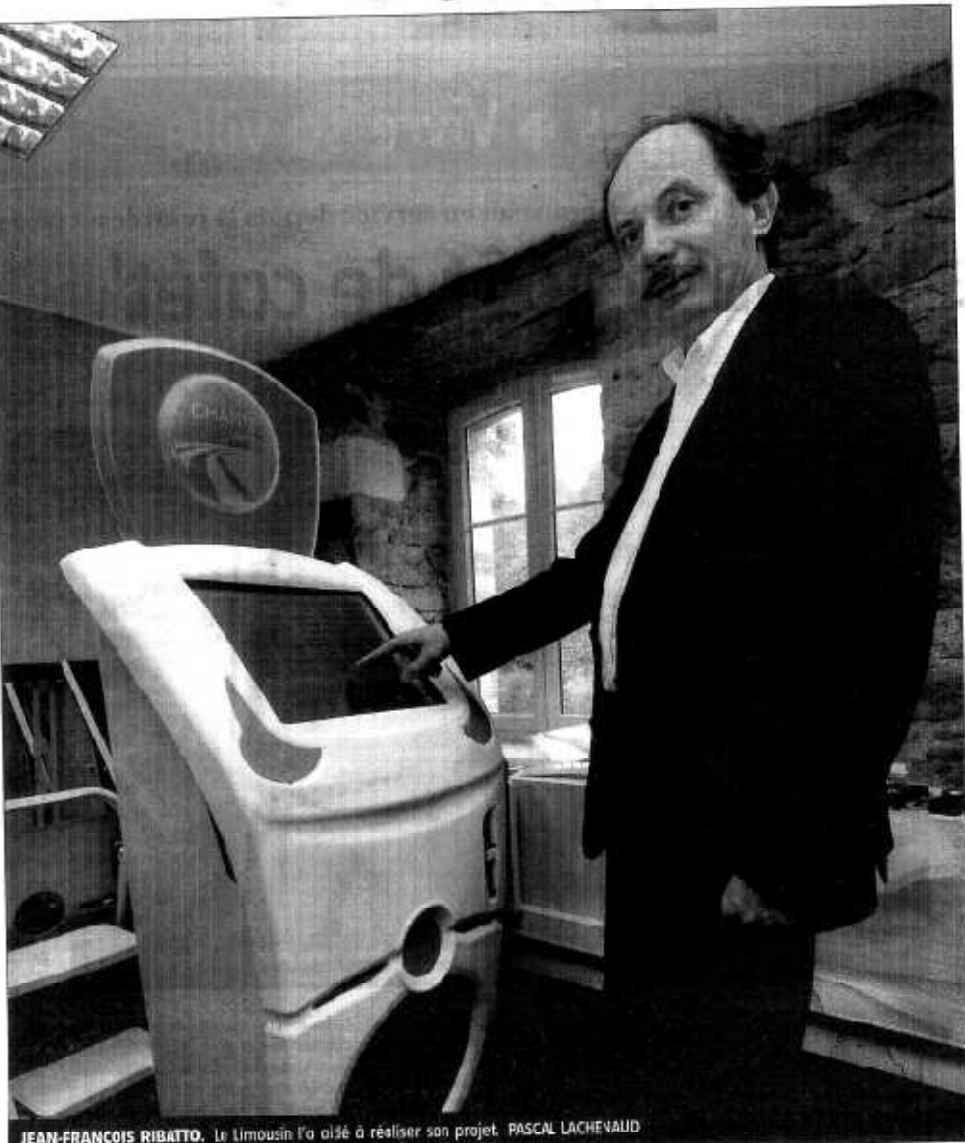
Le juke-box revient en force. Et c'est à Pierre-Buffière que ces nouveaux appareils voient le jour. Créateur de la société "Chantec", Jean-François Ribatto livre cette semaine ses premiers clients

Jean-François Julien

L'agenda de Jean-François Ribatto est chargé, en ce moment. Ce chef d'entreprise livre cette semaine dans un café de Loire-Atlantique son premier "Chantec". Et il lui reste une vingtaine de commandes à honorer. Et ce n'est qu'un début. Parisien d'origine, Jean-François Ribatto a longtemps travaillé à Lyon. Entre 1986 et 2006, il exerce les fonctions de consultant incrépant dans les PME et PMI.

Les années noires du juke-box

Spécialisé dans le transport et l'industrie, Jean-François Ribatto s'intéresse de près à la musique. Il constate d'ailleurs que les juke-box qui ont marqué sa jeunesse quittent petit à petit les bars et brasseries. La disparition des Wurlitzer ou Rock-Ola, leaders sur le marché, coïncide avec l'extinction du microsillon. L'arrivée du CD, au début des années 90, ne résoud pas le problème. Ces supports proposent des compilations hors de prix, et inadaptées. Pour Jean-François Ribatto, le juke-box répond à des critères bien particuliers. Il doit proposer des tubes plus ou moins anciens et répondre aux attentes des publics sensibles aux évolutions du hit-parade. Au milieu des années 90, il dépose une enveloppe solo. Ce document de propriété industrielle permet de dater



JEAN-FRANÇOIS RIBATTO. Le Limousin l'a aidé à réaliser son projet. PASCAL LACHEVAUD

l'antériorité d'un projet de création. Lorsque son emploi du temps le permet, Jean-François Ribatto étudie les différentes solu-

tions, le coût des supports. « Je voulais un produit simple d'utilisation », explique-t-il. « A l'époque, les technologies n'étaient

pas comme aujourd'hui et je dois dire que la clef USB a résolu mes problèmes ». Au printemps 2006, il décide de passer à l'action.

Revenu à Paris, il collabore avec l'École nationale supérieure des Arts et Métiers (ENSAM). Là, il définit une architecture de

système. L'appareil est équipé d'un écran tactile, d'une carte mère sophistiquée.

Soutien de Limousin Expansion

Contacté par un chargé d'affaire de Limousin Expansion, Jean-François Ribatto a mis un mois et demi avant d'accepter de s'installer en Limousin. Les compétences des sociétés limousines en matière de design, de mécanique, tôlerie, plasturgie, ingénierie, électronique, informatique, ont été décisives. Tout dans le "Chantec" est "made in Limousin". De ce fait, le chef d'entreprise a pu revoir à la baisse les coûts de production. « Les gens ici m'ont surpris. Ils sont compétents, réactifs, cohérents ». Une dizaine de sous-traitants ont mis leur talent au service de ce projet.

Pour ce qui est de la distribution, Jean-François Ribatto s'est mis en relation avec des réseaux de distributeurs. Pouvant mémoriser 16.000 titres, ses juke-boxes sont équipés d'un caisson de basse de plus de 100 watts et d'une stéréo de 2x60 watts. Une sortie pour écran extérieur additionnel permet de lire les fichiers vidéos. Sur l'écran apparaît le nombre de fois où les titres ont été choisis. Les juke-boxes peuvent être réactualisés tous les 30 et 60 jours. Les nouveautés peuvent ainsi trouver leur place. Reste à savoir si à l'heure de l'iPod, du MP3, et de l'Internet, les clients des cafés sont prêts à déboursier un euro pour entendre trois titres. Il semble que oui ! Les premières commandes ne peuvent que gonfler le moral de Jean-François Ribatto. Dans les prochains jours, il livrera dans l'Essonne, le Val-d'Oise, la Seine-et-Marne. ■



LE CHANTEC. Une technique sophistiquée. P. LACHEVAUD

Et le juke-box chantait un truc qui me colle au cœur !

L'histoire du juke-box est étroitement liée à celle du rock. Retour arrière...

Les pianos automatiques et les boîtes à musique équipées de monnayeurs existaient déjà dans les fêtes foraines bien avant l'invention du phonographe.

1889 : Louis Glass installe dans un salon du Palais Royal à San Francisco le premier phonographe public. Ces appareils qui sont apparus avant les équipements domestiques ne liaient à l'origine qu'un seul morceau de 2 minutes environ.



RENOUVEAU. Le juke-box victime de l'individualisme musical.

1930 : C'est à cette époque que le nom de juke-box est apparu. Il vient de l'argot "juke-joints" qui désigne les bars où l'on danse. D'ailleurs, les groupes qui s'y produisaient s'appelaient les juke-bands.

1946 : commence l'âge d'or du juke-box. Le modèle 1015 de Wurlitzer est emblématique de cette époque. Avec sa forme arrondie et attrayante, il a été édité à 60.000 exemplaires. Le déclin commence dans les années 70 avec l'individualisation de la musique. ■

Article repris dans le journal La Montagne du 20 novembre 2008.

PIERRE-SUFFIÈRE (87) ■ Un Haut-Viennois, Jean-François Ribato, invente une nouvelle génération de machines Fabriqué en Limousin, le juke box revient dans les cafés

Le juke box revient en force. Et c'est à Pierre-Suffière en Haute-Vienne que ces nouveaux appareils voient le jour.

Créateur de la société Chantier, Jean-François Ribato a été, dans un café de Loire-Atlantique, son premier client. Il lui offre une vingtaine de commandes à bonnet. Et ce n'est qu'un début. Parisien d'origine, Jean-François Ribato, a longtemps travaillé à Lyon. En 1988, il crée l'exercice des fonctions de consultant indépendant dans les PME et PMI.

Spécialisé dans le transport et l'industrie, Jean-François Ribato s'intéresse de près à la musique. Il constate d'ailleurs que les juke box qui ont marqué sa jeunesse qu'on ne peut les voir et les entendre. La disparition des Wurlitzer ou Beck-OLA, leaders du marché, coïncide avec l'extinction du médium. L'arrivée du CD au début des années 90 ne résout pas le problème. Ces supports proposent des compilations hors de prix, et inadaptées. Pour Jean-François Ribato, le juke box répond à des cri-



PAROUM. Conçu par un jeune d'origine de Limousin exilé à Paris, Jean-François Ribato a mis un peu de temps avant d'accepter de s'installer en Limousin. Mais voilà l'objectif.

ères besoins particuliers.

Il doit proposer des titres plus ou moins anciens et répondre aux attentes des publics sensibles aux

évolutions du hit-parade. Au milieu des années 90, il dépose une enveloppe solo. Ce document de propriété industrielle permet

de faire l'annonce d'un projet de création. Lorsque son emploi du temps le permet, Jean-François Ribato étudie les différen-

tes solutions, le coût des supports, le volume du produit simple d'utilisation, explique-t-il. « À l'époque les technologies n'étaient pas comme aujourd'hui et je me dis que la clé USB résolvait les problèmes ». Au printemps 2006, il décide de passer à l'action. Revenu à Paris, il collabore avec l'École nationale supérieure des arts et métiers de Paris-BENSAÏM. Là il définit une architecture de système. L'appareil est équipé d'un écran tactile et d'une carte mère spécifique.

Des gens compétents

Contacté par un chargé d'affaires de Limousin espagnol, Jean-François Ribato a mis un mois et demi avant d'accepter de s'installer en Limousin. Les compétences des sociétés de la région en matière de design, mécanique, tolérance, plomberie, électricité, informatique ont été décisives.

Tout dans le Chantier est « made in Limousin ». De ce fait, le chef d'entreprise a pu limiter les coûts de production. « Les gens ici m'ont surpris. Ils

sont compétents, réactifs, cohérents ». Répondre de sous-traitants est mis leur talent au service du projet. Pour ce qui est de la distribution, Jean-François Ribato n'est mis en relation avec des réseaux de distributeurs. Pour un montant inférieur à 10 000 euros, ses juke box sont équipés d'un cabinet de base de plus de 100 watts et d'une portée de 2 x 60 watts. Une unité pour émettre en stéréo additionnel permet de lire les fichiers wav. Sur l'écran, apparaissent les numéros de sélection des titres et les choix. Les juke-box peuvent être réactualisés tous les jours et solliciter pour les nouveautés peuvent ainsi trouver leur place.

Reste à savoir si, à l'heure de l'iPod, du MP3, et d'Internet, les clients des cafés sont prêts à déboursier un peu pour entendre trois titres. Il semble que oui ! Les premières commandes ne peuvent que gonfler le moral de Jean-François Ribato. Dans les prochains jours il évoluera dans l'Écran le Val d'Orléans, la Seine-et-Marne. ■

Jean-François Ribato