

JÉRÔME SUBILEAU, AJS BLACKFOX, SAINT-GERMAIN-SUR-MOINE

Des sabots qui bottent



AJS Blackfox

6 rue de l'Eventard
Saint-Germain-sur-Moine
49230 Sèvremoine
02 41 63 35 36

<https://blackfox-group.com/fr>

Resp. d'établissement : Jérôme Subileau

Activité : négoce d'articles de jardinage et activités de loisirs, produits, articles et matériels commercialisés dans les jardinerie, grandes surfaces de bricolage

Effectif : 65 salariés

C.A. 2018 : 20 millions d'euros

Membre du Centre des Jeunes
Dirigeants (CJD)

▶ Découvrez l'interview vidéo sur le site
www.anjoueco.fr

Implantée à Saint-Germain-sur-Moine au cœur du territoire historique de la chaussure, AJS commercialise des articles de jardin sur un marché international. Nouveaux produits, nouveaux marchés et proximité client assurent la croissance de l'entreprise fondée en 1989 par Alain Humeau et Guy Toulat.

Chez AJS, l'ambiance est conviviale. Ses collaborateurs, Jérôme Subileau, l'actuel dirigeant les connaît, non pas par leur prénom, mais par leur surnom. Il est vrai que, natif de la Jubaudière, il travaille au sein de l'entreprise depuis 2005. Embauché comme chef comptable, il sera directeur financier, puis directeur général. En 2015, Alain Humeau lui cède la présidence. Une succession toute en douceur grâce à un accompagnement de près de 3 ans.

AJS propose des chaussures, des gants et des accessoires aux jardinerie et magasins de bricolage. Une offre totalement dédiée au jardinage de loisir. Pour se démarquer de la concurrence, l'entreprise crée en 2012 sa propre marque, Blackfox, sur ses produits phares et présente des bottes et des sabots plus design, plus colorés. Fini les couleurs classiques. Les sabots sont customisés. Les bottes ont du style, elles sont roses, violettes à pois ou à motifs. Une gamme accessible qui s'adresse surtout aux femmes et aux enfants. Actuellement, l'entreprise fournit 1 200 000 paires de sabots et 800 000 paires de bottes par an à près de 5 000 clients en France et en Europe.

Afin de mettre à profit le travail de design réalisé sur les chaussures, AJS commercialise des gants depuis 5 ans. « *Considéré comme un équipement de protection individuelle, la fabrication de gants est normée et contraignante. C'était pour nous un nouveau métier, mais ça valait le coup. Il représente aujourd'hui 10 % de notre activité* », explique Jérôme Subileau.

AJS est également distributeur. Chapeaux, paniers et autres accessoires viennent compléter le catalogue. « *Notre capacité de stockage ainsi que notre réseau sont un réel atout pour les fabricants et nous recherchons de nouveaux partenariats avec des fabricants français* », à l'image de celui réalisé avec IRISO, une entreprise vendéenne pour laquelle elle vend un système d'arrosage. Présente dans 26 pays, l'entreprise réalise 50 % de son CA à l'export, grâce au travail d'une équipe de 20 commerciaux itinérants, répartis également entre la France et l'étranger.

Proche de ses clients, AJS les suit aux bottes à botte

« *Nos clients attendent d'être approvisionnés dès que la météo est propice, nous devons être réactifs* », précise le dirigeant. C'est la raison pour laquelle AJS est équipée d'un système logistique (WMS) pour la gestion et la livraison des commandes.

Elle apporte à ses clients un accompagnement : installation des supports marketing ; implantation de rayons et une solution clé en main comme ses présentoirs et box. Conçus en carton, ils sont expédiés montés et équipés. Sortis des rayons, les produits

sont plus visibles, la marque mieux identifiée, le magasin gagne de la place. Ces présentoirs ont été une aide précieuse à l'export. « *Lorsqu'on arrive sur un marché déjà occupé par d'autres, il faut se faire une place dans le magasin* » ajoute le dirigeant.

« Nos clients attendent d'être approvisionnés dès que la météo est propice, nous devons être réactifs. »

Impossible de vendre des articles de jardin, sans se préoccuper de biodiversité. Depuis 2014, AJS a conclu un partenariat avec l'association nationale « Un toit pour les abeilles » et parraine une ruche nommée Blackfox. Elle récolte ainsi près de 100 pots de miel réservés à ses clients et collaborateurs.

AJS va fêter ses 30 ans. Son dirigeant mûrit avec son équipe de nouveaux projets et rêve de s'agrandir, l'occasion de réunir en un même lieu ses entrepôts aujourd'hui disséminés dans les Mayennes. La conception de 2 sites web est en cours, l'un dédié à ses clients, l'autre aux consommateurs pour la vente de produits Blackfox. De nouvelles créations devraient voir le jour, la prochaine botte de Jérôme Subileau n'est pas celle de Nevers, mais elle devrait aussi faire parler d'elle. ●

Christelle Gourronc