



> L'équipe JB Airsoft

JB Airsoft

C'était lors du Shooting Game Show 2010, à chaque fois que je passais devant leur stand, une charmante hôtesse ne pouvait s'empêcher de me rappeler « JB Airsoft déménage dans un nouveau local de plus de 500 m²... » et je me retrouvais avec un énième flyer du magasin en pogne. Ce jour-là, j'ai dû repartir avec la collection complète, de quoi retapisser mon bureau du sol au plafond avec des petites pub de 10 x 14 cm. Au départ, je me suis dit que c'était juste un magasin de plus surfant sur la vague airsoft qui déferle sur la France (*). Mais quand même, 500 m²... Ça fait réfléchir. Ayant été chef d'entreprise pendant dix ans, je me suis rappelé la dose de courage qu'un entrepreneur doit s'injecter dans les veines chaque jour qui passe pour mener à bien son projet, sans parler de la dose de cash, nerf de la guerre et de l'économie. Et là, les p'tits gars (car ce sont des petits gars) ont dû prendre la seringue grand format parce que l'ambition est énorme.

Du garage au... garage !

• Des p'tits gars

Sans la jouer paternaliste du tout, on a quasiment une génération d'écart. L'équipe que je rencontre navigue entre 22 et 30 ans et c'est à se demander s'ils n'ont pas mis un pied dans le commerce airsoft avant d'avoir eu le droit d'y jouer. C'est d'ailleurs une certitude concernant le dernier arrivé, un apprenti en alternance d'une quinzaine d'années, ultra motivé ! L'histoire JB Airsoft commence en 2007, au fond d'un garage à voiture. L'idée, très en vogue à l'époque, était de faire venir tout et n'importe quoi de Chine pour le vendre sur internet. Mais rapidement, les deux compères associés dans l'aventure prennent contact avec les distributeurs européens car travailler avec la Chine est tout sauf simple (contrefaçon, irrégularités dans les approvisionnements, contrôle qualité inexistant, ...). Parallèlement, ils optent pour le principe "boutique réelle" et s'installent dans un petit local de 60 m² à Coignières, dans les Yvelines. L'équipe se retrouve vite à l'étroit et cinq mois plus tard, ils cassent les murs pour annexer 20 m² de

> 500 m² en duplex, suffisamment de volume pour faire voler un hélicoptère radiocommandé sans gêner les clients

plus, tout en embauchant leur premier employé, Maxime. Mais ça ne suffit pas, et d'annexion de locaux en locations de containers de stockage, le besoin de déménager se fait de plus en plus pressant et la trésorerie sera mise à mal pour investir dans ancien garage, mais de 500 m² cette fois. Damien, le quatrième larron de la bande, est embauché à ce moment-là. En trois ans, on passe de la niche pour voiturette sans permis au garage poids lourd ! Il y a pire comme progression.

• 4 billes dans le chargeur

JB Airsoft ne place pas tous ses œufs dans le même panier, et l'équipe travaille dans quatre directions pour se donner plus de chances de perdurer. La première se situe au niveau régional avec un large choix en magasin, le tout classé par thématique et non par marque, immédiatement disponible. Le contact direct favorise le conseil et rassure le client, quand ce dernier voit le stock, le choix

< L'espace mezzanine est consacré aux équipements et accessoires





1 à 3 / En bas, les répliques sont classées par modèles et non par marques, et occupent des pans entiers de mur, accessibles immédiatement

d'équipements et accessoires ainsi que l'atelier dispo pour subvenir au moindre pépin que votre réplique pourrait rencontrer. La deuxième vient des gênes de l'équipe : ils n'ont pas oublié qu'ils sont joueurs, et travaillent beaucoup avec les associations. Pour les aider, ils sont allés jusqu'à adapter un modèle de vente très usité dans le milieu de l'automobile, la "location longue durée". Les associations partenaires louent des répliques plutôt que de les acheter, et lorsque ces dernières sont

pour le M200 Cheytac de chez Ares. D'autres idées sont dans les cartons, nous n'en parlerons pas pour préserver le secret.

• **Évolution du clientèle**

Le fait que JB Airsoft dispose dans son magasin les répliques par modèle et non par marque n'est pas anodin : ils répondent aux désirs d'une nouvelle clientèle qu'ils ont bien cernée. Si les dinosaures dans mon genre ont toujours raisonné par marque, il n'en est plus de même avec les jeunes airsofters, qui

"toujours plus", ce qui explique cette course à la puissance (**). Quitte à passer par la case "réduction de puissance" (et les frais supplémentaires que ça engendre) le jour où ils voudront participer à des opés.

• **Ça va vite !**

Quand on ne fait qu'énumérer les étapes et moments clés de l'entreprise "JB Airsoft", on tombe vite dans la success story pour tabloïd genre "ils sont jeunes, ils ont réussi". Stop, on est encore loin du compte ! La réussite, on en parlera dans quelques années s'il y a lieu, car en France, rien n'est jamais gagné, même si JB fait tout pour y arriver. Pour l'instant, c'est une équipe animée d'une farouche envie de faire avancer la machine, avec ses doutes de chaque jour, ses bonnes blagues administratives, ses vols sur palettes, et ses multiples charges qui tombent tous les mois. Sans parler des ulcères qui viendront un peu plus tard... Bon courage !

> **Rodolphe Sanguinetti**



> **Caché derrière la mezzanine, un couloir de tir de 18 m de long, large et lumineux**

usées ou tombent en carafe, JB Airsoft les leur remplace. Avec ce système, une asso qui accueille beaucoup d'invités peut pratiquement bénéficier d'un renouvellement de son parc de répliques tous les six mois. La formule plaît, et actuellement, il y a une cinquantaine de répliques dispatchées dans les différentes associations. La troisième direction, c'est le site internet, outil incontournable pour qui veut rayonner au niveau national et même... international ! Car



L'envers du décor, un stock impressionnant

JB est connu à l'étranger, en Europe et même aux USA. C'est à cause de leur quatrième direction : Le département "R&D" (pour recherche et développement), qu'ils alimentent de leur jus de neurones pendant leur peu de temps libre. De ce département sont déjà sortis un mortier 100 % "made in France" et un ressort conçu en France mais "made in USA", car aucun français n'a daigné produire cette pièce. Un ressort... ça peut paraître simpliste, mais c'est justement ça qu'ils vendent partout. En effet, avant eux, personne n'avait pensé à un ressort d'upgrade

cherchent avant tout un modèle. Si en plus ce modèle peut être le plus pêchu de la gamme, c'est un avantage marketing car seul un quart des acheteurs joue en association et donc se soucie des normes tacitement établies. Les trois autres quarts veulent

(*) J'ai longtemps hésité à laisser cette phrase car la vague qui a déferlé début mars sur le Japon, berceau de l'airsoft, a été dévastatrice, elle !

(**) Qui de toute façon s'arrêtera à 2 joules. Mais 2 joules en rafale, ça doit faire tout drôle !