Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

Sébastien Chabal et Tony Mathis aux petits cotons pour Ruckfield

Aux Angles, la marque de prêt-à-porter Ruckfield ne cesse de gagner du terrain. A la manette, le tandem Tony Mathis et Sébastien Chabal, complices en affaires, amis dans la vie.

Voilà quelqu'un qui incarne l'ascension professionnelle méritante, celle qui triomphe des épreuves et se nourrit d'abnégation. Commencé par la case revendeur il y a 10 ans, Tony Mathis nous reçoit en tant que directeur général de la marque Ruckfield. Le chef d'entreprise fait montre d'une humilité attachante et se conforte dans ce rôle de l'ombre. « Je n'aime pas trop la lumière », notre croisade pour rencontrer le monsieur saura en témoigner. Pendant ce temps, la barbe soyeuse et la carrure légendaire de Sébastien Chabal (1,91m, 113kg de bonté) brille sur les affiches en magasin.

Opéré des ligaments croisés un mardi, Tony Mathis, 39 ans, est de retour au bureau le lendemain, béquilles et perfusion en guise d'attirail. « Je ne peux pas m'arrêter, pour l'équipe d'une part, et pour l'activité », se justifie l'entrepreneur. Force est de constater que la marque du groupe 'Beard and co' croît de manière exponentielle. +80% de chiffre d'affaires sur les deux dernières années, 15 franchises,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

40 salariés (la moitié aux Angles) et un chiffre d'affaires dépassant les 10 millions d'euros.

Polo, chemise, t-shirt, pantalon, sweat, chaussettes, la liste est longue des produits estampillés Ruckfield. Un casual chic signé Sébastien Chabal, président directeur général de la société. Ce qui fait la différence ? La proximité avec les revendeurs et les clients et l'alliance impertinente entre sportswear et casual chic. Quant au nom, il est savamment choisi. Un 'ruck' est formé lorsqu'un ou plusieurs joueurs de chaque équipe sur leurs pieds entourent le ballon au sol. 'Field' signifie tout bonnement 'terrain' en français.

Les premières courbes naissent ici. Crédit photo : Linda Mansouri

Nous voilà donc dans la boutique pilote située aux Angles où le concept se peaufine pour épouser l'ADN Ruckfield. Mobilier cuir, accueil chaleureux, décoration soignée, couleurs et lumières harmonieuses, tout répond à une stratégie marketing millimétrée. Direction ensuite les ateliers à cinq minutes de la boutique. Rencontre avec les artistes qui dessinent noblement les contours et jouent avec la matière.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

Toutes les fonctions opérationnelles sont réunies ici (achat, design, e-commerce, marketing) pendant que l'administratif et la comptabilité se nichent à Lyon. « Avec Sébastien, on fait un point téléphonique tous les soirs à la même heure. C'est un personnage, il y va au feeling », nous explique Tony Mathis qui nous conte son histoire.

Qui se ressemble, s'assemble

Générosité et bienveillance, voilà ce qui unit les deux entrepreneurs. « Je me souviendrai toujours d'une anecdote. Nous étions en train de manger au restaurant avec Sébastien. Un papa et son fils nous on interrompus pour demander une photo. Sébastien leur a répondu qu'il les rejoindrait à la fin du repas. Je pensais que c'était une manœuvre pour éluder. Absolument pas. A peine le repas terminé qu'il s'est mis à les chercher dans toute la salle pour prendre une photo », se remémore Tony Mathis. La marque de vêtement peut compter sur la notoriété intarissable du membre des 'Enfoirés' depuis cinq ans et qui arbore sa statue au musée Grévin. « Ça dépasse le cadre du sport, c'est une personnalité publique très appréciée », reconnaît Tony. Un Zidane du ballon ovale.

Ruckfield naît en 2007 d'une rencontre entre Sébastien Chabal et un groupe textile. A cette époque, la force de la nature est égérie de la marque. C'est au moment de renouveler son contrat d'image que les conditions sont renégociées. Il rachète la marque et devient alors Président directeur général en juillet 2019, une reconversion professionnelle naturelle pour cette figure emblématique du XV de France. De son côté, l'entrepreneur Tony Mathis (inconditionnel de l'OM) est déjà dans le milieu du textile, à la tête de 15 magasins, dont celui des Angles. « J'étais le premier revendeur de la marque Ruckfield », précise le directeur général. Il vend tout en 2015, après avoir été contacté par le groupe. Ce dernier organise alors une rencontre entre Tony et Sébastien.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

Boutique des Angles, centre commercial E.Leclerc, avenue de Tavel. Crédit photo : Linda Mansouri

Plus de 80% de chiffre d'affaires en deux ans

« Le feeling est bien passé. Nous étions dans un shooting à Aix-les-Bains, il m'a fait part de l'envie de travailler avec moi. Nous sommes sortis du shooting sans même échanger nos coordonnées. Quelques jours après, voilà qu'il m'appelle », nous explique Tony. Ce dernier intègre le groupe en 2016, il est salarié pendant 3 ans, puis bascule en tant que directeur commercial et enfin directeur général. Le rachat en 2019 laisse place à une suite de décisions en cascade. « Il a fallu reconstituer toute une équipe, nous avons fait beaucoup d'embauches, une douzaine depuis deux ans. Depuis septembre dernier, six nouveaux profils en graphisme et stylisme ont intégré la marque. » Le service client a été internalisé sur le site internet. La mode ? Pas tellement le dada de Sébastien Chabal mais surtout la volonté d'habiller toutes les morphologies, du S au 5XL. « Pour Sébastien, c'est une vraie fierté d'habiller tout le monde », abonde Tony.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

400 revendeurs de la marque

Trois ans après le rachat, la marque double son chiffre d'affaires. Le topo : 15 franchisés dans toute la France, 6 magasins propres, une boutique pilote, 10 ouvertures en cours pour 2022, 400 revendeurs de la marque. Les franchisés sont principalement dans le sud, Drôme, Ardèche, Montélimar, Valence, Aubenas… Une dizaine de demandes afflue actuellement de l'hexagone. Aucun droit d'entrée mais du mobilier à acheter auprès de la franchise pour respecter le concept et la charte. Les prix des articles ? Ils se justifient à la qualité du textile et à l'étendue des tailles. Fabriquer de la grande taille coûte 30 à 40% plus cher.

100% ecoresponsable d'ici 2023

Au rachat, le 'branding' ne change pas, mais la philosophie évolue. « Nous nous sommes fixés un cap à l'horizon 2023, faire une marque 100% écoresponsable. Historiquement la marque était fabriquée en Chine, nous avons rapatrié une grande partie de la production en Europe et en France », explique Tony Mathis. Dans la mesure du possible, les accessoires sont produits dans l'hexagone : chaussettes, ceintures, etc. « Tout ce qu'on peut faire en France, on le fait en France. Tous nos t shirt sont recyclés ou en coton organique. Cela nous tient à cœur, ce n'est pas du marketing, c'était notre philosophie avant même que la crise du Covid ne vienne tout chambouler. »

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

Un accueil aussi souriant que chaleureux. Crédit photo : Linda Mansouri

La proximité : maître-mot

Pendant la crise sanitaire mondiale, Ruckfield a sorti son épingle du jeu et s'est illustré dans la confiance instaurée avec ses revendeurs. « Nous avons mis en place dès le 1er jour les dispositifs nécessaires, ce qui nous a valu les félicitations de 99% des revendeurs qui nous ont suivis post Covid. Nous avons ainsi fait une progression de 50% la saison suivante alors que le marché du textile faisait -30% », explique Tony Mathis. Résultat, un réseau fidèle, zéro impayé, et toujours la même énergie au travail le matin. « Je dis souvent que nous sommes une petite épicerie. » Ruckfield réussit à instaurer une proximité avec ses clients, que ce soit en BtoB ou BtoC. Beaucoup d'échanges téléphoniques, d'entraide, de visites. Voilà l'ADN, le propre de la marque qui justifie un « taux de fidélité client incroyable. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

Un travail d'équipe

Une pile électrique, pas de vacances, des « capsules » (nouvelles idées) qui jaillissent toutes les demi-heures. « Si la marque en est là aujourd'hui, c'est grâce à l'équipe. Je les remercie de me suivre, sans eux, on ne fait rien. Ce sont de gros travailleurs », dit-il avec fierté. Au-delà du travail, l'ambiance est conviviale et solidaire. Des selfies, des anniversaires, des blagues à tout va. Et d'abonder : « Je ne veux pas entendre qu'un salarié à la boule au ventre, le bien-être est primordial. Ici, pas de strates et une communication essentielle. »

Session brainstorming en atelier. Crédit photo : Linda Mansouri

Au service design, les passionnés nous comptent leur métier. Il faut dire que Ruckfield est précurseur, les motifs fleuris, colorés, et printaniers s'invitent sur les tissus alors qu'ils étaient impensables il y a quelques années en arrière. La virilité épouse l'élégance. L'athlétisme se conjugue à la sophistication. Des feuilles blanches, jalonnées de polos colorés jonchent le mur. Les tissus s'entremêlent et les cerveaux

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

bouillonnent d'idées dans l'îlot central. Ici, on pense à la collection passée, présente et future en même temps. Quelles tendances primeront l'année prochaine, quelle cible, quel marché ? Les collections femme et enfant seront bientôt de nouveau en magasin. La femme qui se pare de Ruckfield est-elle une passionnée de rugby, femme d'affaires, épouse de joueur, casanière ? Tout à la fois ?

La barbe soyeuse

Les idées fusent dans la tête de Tony Mathis qui multiplie les initiatives innovantes. Comme les 500 tickets d'or cachés dans les polos, avec à la clef une tablette de chocolat de la succulente maison Le Comptoir de Mathilde. « Richard Fournier (fondateur du Comptoir de Mathilde, ndlr.) est un très bon ami, les deux collaborations que nous avons faites étaient vraiment sympas. D'autant plus que je suis admiratif du personnage. Et je suis très sensible à l'univers de Charlie et la chocolaterie », explique l'entrepreneur.

En 2019 sort également une marque de cosmétique, imaginée et conçue par le tandem : 'Au poil', pour la gent masculine. 3 ans seront nécessaires pour concevoir la formule et commercialiser la marque en grande distribution. Leclerc, Monoprix, et même en pharmacie, les points de vente sont pléthores. Pourquoi cette diversification ? Sébastien était approché par beaucoup de marques de cosmétique, c'était vraiment tendance. Après réflexion, pourquoi ne pas créer leur propre marque ? Le groupe 'Beard and co' a également récupéré la licence de vêtement Maui and sons.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Linda Mansouri le 29 novembre 2021

Tony Mathis, directeur général Ruckfield.

Et pour la suite ?

Un objectif de 8 à 10 nouvelles franchises par an, la construction de nouveaux locaux aux Angles pour accueillir la fine équipe et la seconde main en magasin en 2022. Les personnes pourront ramener leurs articles en magasin, en contrepartie d'un avoir à utiliser en boutique. Ruckfield entre ainsi dans la mêlée de l'économie circulaire et transforme l'essai en 'succes story' entrepreneuriale.

Plus d'informations, cliquez ici. Magasin Ruckfield, centre commercial E.Leclerc, avenue de Tavel, 30133 Les Angles.