



CANDIDATS

FORUM DES ROIS

DE LA SUPPLY CHAIN 2017

DOSSIER 21

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	MOBIBAM SAS
Secteur d'activité	Distribution de meubles de rangements sur-mesure et personnalisés conçus en quelques clics et livrés en quelques jours.
Chiffre d'affaires annuel	1 ^{er} exercice clos au 31-12-2016 → tendance 100K€. Objectif 2017 : entre 1.5 M€ et 2 M€
Effectif	4 personnes : commercial, marketing, communication, gestion de projet
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Paul Normier, Fondateur et président de Mobibam SAS
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	SOREC
Nom du représentant (signataire du document)	Nicolas Félix
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2015	
1. Problématique	Rendre le mobilier sur-mesure plus accessible
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	Développement d'un configurateur web sans téléchargement, automatisation des échanges de données entre le configurateur et le système d'information de SOREC, développements de nombreux prototypes pour mettre au point un montage simple pour le consommateur, Stockage de matière première par SOREC.
3. Objectif	Devenir le leader européen du meuble sur-mesure
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	Mobibam.com, propose des meubles de rangement sur-mesure conçus en quelques clics et livrés en quelques jours. Notre approche c'est la digitalisation, l'automatisation totale de la chaîne de la valeur, depuis la conception en ligne directement par l'utilisateur jusqu'à la livraison en passant par la production en France (grâce à la chaîne particulièrement performante de notre fournisseur SOREC). Nous sommes un lien direct entre un outil de production et le consommateur final. Cette désintermédiation et notre structure de coût de pure player nous permet d'apporter une rupture sur les prix (jusqu'à -70% par rapport à la concurrence) et sur les délais de livraison (10 jours ouvrés pour commencer).
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Notre site est en ligne depuis le 1 ^{er} Juin 20
6. Date de mise en œuvre	1 ^{er} juin 2016
7. Durée de la mise en place	Sans limite
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Nous visons le marché du meuble de rangement sur-mesure en France puis en Europe de l'ouest. -Un marché important en forte croissance (environ 1MD€ en France) -Pas d'acteur d'envergure dominant en BtoC -Opportunité d'élargissement de la base de consommateurs par la baisse des prix
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	Mobibam évolue en permanence par itération avec ses clients. Le taux de conversion progresse par des améliorations de l'ergonomie du configurateur, par

10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	l'ajout de nouvelles fonctionnalités (portes coulissantes, tiroirs...) par la mise en place des bons leviers marketing et par l'optimisation de l'aval de la vente (livraison, montage...)
11. R.O.I. estimé	2 meubles vendus en Juillet, 15 en août, 30 en septembre, 40 en octobre...
12. Perspectives d'évolution	Taux de marge d'environ 35% pour un positionnement jusqu'à -70% par rapport à un point de vente conventionnel. Le résultat est totalement réinvesti pour financer la croissance.
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	1.5M€ à 2M€ de chiffre d'affaire en 2017 Mobibam porte les germes d'une révolution possible dans la manière de consommer les meubles de rangement. Les différents axes d'innovations (conception ergonomique, réaliste et ludique en ligne, livraison rapide, prix bas, vente en ligne et montage sans outil) composent une proposition de valeur en rupture.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<p>Mobibam c'est :</p> <p>La démocratisation du sur-mesure : l'automatisation, la digitalisation, la suppression des intermédiaires et la livraison de meubles en kit permettent une rupture sur les prix et les délais.</p> <p>La prise de pouvoir du consommateur. L'expert, le bureau d'étude, les contraintes techniques, l'architecte d'intérieur, le commercial, la complexité disparaissent (Les contraintes de production, livraison et qualité sont intégrées dans le configurateur et sont invisibles pour le consommateur).</p> <p>Le premier acteur du sur-mesure en kit (conçu pour se monter facilement). Mobibam propose une nouvelle voie entre les spécialistes du sur-mesure (menuisiers indépendants et chaînes nationales types Quadro) proposant un service complet depuis la prise de mesure jusqu'à la pose par un professionnel pour des tarifs très élevés et des délais de livraison long (10 semaines en moyenne) et les meubles de rangement en kit aux dimensions standard (très bon marché mais sans aucun service, ni sur-mesure, ni personnalisation possible).</p>
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	<p>La société Mobibam a été fondée sur la base d'un partenariat avec SORE.C et d'une association entre Nicolas Felix et Paul Normier</p> <p>L'idée de Mobibam naît d'une expérience personnelle dans une menuiserie industrielle familiale décimée par les délocalisations en Asie et en Europe de l'Est. Il s'agissait de lutter contre cette tendance en misant tout sur le digital.</p> <p>La production numérique chez SORE.C, les échanges de données automatisés, la vente en ligne et notre configurateur développé grâce au WEBGL (ce qui évite de devoir télécharger un logiciel spécifique) permettent une baisse de coût de revient et la suppression d'intermédiaires. Nous pouvons ainsi rendre de la marge au consommateur. Nous sommes convaincus que le digital peut-être l'un des piliers de la réindustrialisation.</p> <p>Bois d'élagage français, production de panneaux dans les Vosges, production des meubles en Bourgogne... Ce circuit court nous permet de limiter les coûts de transports et notre bilan carbone tout en préservant l'emploi en France.</p> <p>Enfin, nos panneaux bénéficient des certifications PEFC et FSC qui garantissent la gestion durable des ressources forestières.</p>