

Brandvoice /

Soyez votre propre designer avec la start-up de meubles modulables MYCS

Forbes
BrandVoice

Brandvoice
3 novembre 2021



| MYCS

Depuis 2014, MYCS souhaite faire de la personnalisation la nouvelle manière de concevoir un intérieur. Mettre le design des meubles entre les mains des clients et permettre un modulable abordable, telle est la mission de la marque berlinoise. Entretien avec Christoph Jung, fondateur et directeur général.

Comment présenteriez-vous votre entreprise ?

Je dirais que **MYCS** est une start-up à croissance rapide, une marque de commerce électronique de meubles en ligne. Avec nos 250 employés et depuis notre siège social à Berlin, nous vendons en France, en Allemagne, en Autriche et en Suisse. Concrètement, nous offrons la possibilité à tout un chacun de créer ses propres meubles modulaires, personnalisables, avec peu d'efforts : des solutions personnalisées pour toute personne souhaitant concevoir un intérieur qui lui correspond. Notre vision du design est avant tout individuelle, et nous pensons que les meubles doivent s'adapter à nos goûts comme à nos besoins.

Pour donner la liberté à nos clients de décider eux-mêmes de l'aspect de leur mobilier (la taille, les matériaux, les couleurs, les textiles, etc), nous avons développé un configurateur en ligne 3D, très intuitif, qui permet de se faire une idée réaliste et claire du produit avant même sa fabrication. Notre collection est composée d'une large gamme de produits : tables, buffets, dressings, étagères, fauteuils, chaises et canapés... Tout l'appartement peut bénéficier de notre expertise. Nous avons choisi de développer des produits au design épuré, d'inspiration moderne scandinave, et veillons à ce qu'ils soient de très haute qualité, fabriqués en Union Européenne.



Christoph Jung, fondateur et directeur général de MYCS

Quel a été le point de départ de votre entreprise ?

Dès le départ, nous avons voulu changer la façon dont les gens considèrent le design de mobilier. Ma première entreprise de fabrication de meubles, lancée en 2010, était en quelque sorte le précurseur de ce qu'est MYCS aujourd'hui. Grâce à cette expérience, j'ai pu me confronter aux défis spécifiques liés à la fabrication et à la livraison de meubles sur mesure, à savoir les coûts et la disponibilité de la chaîne d'approvisionnement. Nous avons rapidement vu qu'il y avait besoin de simplifier notre service de

l'époque, et avons trouvé la solution : un service modulaire, un choix de styles et de couleurs plus affiné, et surtout des pièces disponibles en entrepôt, prêtes à l'assemblage, pour toute commande au plus proche des désirs du client. Ainsi, nous voulons démocratiser le processus de personnalisation, pour en faire un luxe abordable.

Qui sont vos clients, et quels services leur proposez-vous ?

Nous travaillons principalement en BtoC, mais notre expertise et notre engagement sur la qualité des matériaux nous permet également de collaborer avec des designers pour l'aménagement d'espaces de bureau, restaurants ou hôtels.

Nous proposons tout d'abord une expérience de personnalisation. Vous pouvez concevoir le meuble qui correspond à vos besoins sur notre site, en maîtrisant tous les ajustements de son aspect grâce à notre technologie photoréaliste. Nos modules compatibles entre eux peuvent véritablement faire évoluer votre meuble vers une pièce unique.

Nous livrons gratuitement en France et en Belgique, et il est possible pour nos clients de bénéficier d'un service de montage en option, pour encore plus de simplicité. Enfin, un service de design d'intérieur est offert dans nos showrooms, avec des architectes d'intérieur disponibles pour conseiller et guider les projets sur-mesure. De A à Z, votre projet est unique et à votre goût : nous sommes pour un design simple et un service qui l'est tout autant.

Parlez-nous de l'aspect innovateur de votre entreprise.

Nous abordons le marché avec un catalogue modulaire très complet et le combinons avec une technologie permettant de visualiser une forme photoréaliste de votre produit, c'est-à-dire qui change de forme en temps réel. La fonction 360° permet de voir le meuble sous tous les angles pour peaufiner votre création. Pas de photo préfabriquée ni de design de jeu vidéo

: vous voyez votre meuble tel qu'il sera à la maison. C'est une garantie de confiance qui a une grande valeur pour nous. Nous avons travaillé avec NDIVIA dès le début, pour développer notre propre moteur de rendu et avons été en mesure d'offrir une vue du produit sans délai, un process attrayant et amusant pour le client.



MYCS

Un autre point important en termes d'innovation est notre volonté de ne pas faire de compromis sur les coûts. Nos prix sont compétitifs, grâce à la maîtrise du stockage et la garantie de services de haute qualité : en commandant de larges volumes à nos fournisseurs, nous bénéficions de prix préférentiels et nous répercutons les économies réalisées sur nos clients. Le développement de la marque nous a fait rigoureusement considérer chaque aspect du processus, de la conception à l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement jusqu'à la livraison : nous disposons d'une équipe de montage dédiée, et sommes en mesure de gérer le processus de A à Z. Finalement, vous obtenez le meilleur des deux mondes : un bon prix pour une création de qualité.

Quels challenges avez-vous relevés récemment ?

En mars 2020, avec le choc du marché, les ventes ont chuté : nous avons connu un mois de crise, puis nous avons rapidement dû faire face à une plus forte demande (une augmentation des ventes de bureaux, chaises et étagères) et en même temps à des problèmes tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Le service client a été mis au défi par cette situation, nous avons connu des retards et des aléas, mais nous nous sommes rapidement remis sur pied. Cette crise nous a notamment donné l'occasion de prendre des mesures et d'ajuster notre communication avec les clients, informés à l'avance de tout problème et soutenus tout au long du processus.

Quelles perspectives d'avenir souhaitez-vous partager ?

Ma plus grande passion ? Développer de nouveaux produits ; entre mes études en ingénierie mécanique et en commerce, je suis véritablement passionné par les opportunités qui s'offrent à nous. Personnellement, j'utilise la plupart de nos produits, comme un modèle de dressing que j'ai pu personnaliser, me permettant d'ajuster mes besoins en organisation. C'est vrai que ça change la vie !

La semaine dernière, nous avons lancé un nouveau [modèle de canapé appelé FLAYR](#). C'est le canapé le plus personnalisable du marché avec différentes hauteurs et profondeurs, des fonctionnalités de couchage et de rangement et un large catalogue de textiles. Nous développons d'ailleurs actuellement de nouveaux styles, parfaits pour élargir le marché français. En 2020, notre chiffre d'affaires a atteint 40 millions d'euros, et nous avons le potentiel pour nous développer encore davantage. Nous sommes une entreprise en pleine

croissance, avec des défis à venir complexes mais amusants : selon moi, ce sont de bons problèmes à avoir !



MYCS