← News

Le pionnier belge de l'ameublement Alterego accélère sa croissance

22 DÉCEMBRE 2019 • HOME IMPROVEMENT • CHRIS VAN WESEMAEL

- Après Liège, Gand, Bruxelles et Paris, c'est à Namur (Erpent) que l'enseigne a ouvert début octobre son 5ième point de vente
- Pas moins de 1700 références de mobilier dans différents univers de style sont proposés au travers des sites internet et les points de vente
- Le retailer envisage l'ouverture de 3 magasins connectés à Lille, Courtrai et Anvers

Alterego, véritable pionnier belge de l'ameublement en ligne accélère sa croissance par le multicanal et s'internationalise.

L'ouverture du 5ième magasin de l'enseigne était une bonne excuse pour un interview avec l'un des co-fondateurs, Nicolas Gillard.

Après Liège, Gand, Bruxelles et Paris, c'est à Namur (Erpent) que l'enseigne a ouvert début octobre son 5ième point de vente sur un espace de 800m². C'est en même temps le premier sur une artère commerciale et il se voit doté de nombreuses bornes interactives et d'un test avec des lunettes VR afin d'offrir de la « Augmented Reality » pour le consommateur. Alterego vise aussi bien le particulier, qu'une clientèle professionnelle (Bureaux ou Horeca).

L'enseigne a vu le jour en 2006 lorsque deux amis-étudiants, **Xavier Leballue** et **Nicolas Gillard** commencent à offrir en e-commerce des meubles achetés en Allemagne. Vu le succès de leur site, ils décident d'en faire un business permanent. En 2007 déjà, ils ouvrent un premier point de vente et Alterego est donc un des pionniers du multicanal, bien avant d'autres « pure players ».

Pas moins de 1700 références de mobilier dans différents univers de style (scandinave, contemporain, industriel...) sont proposés au travers des sites internet et les points de vente. Ces magasins sont non seulement un showroom avec des conseillers, mais aussi un point de retrait pour les articles commandés en ligne ou dans le magasin même.

La façade du magasin de Namur

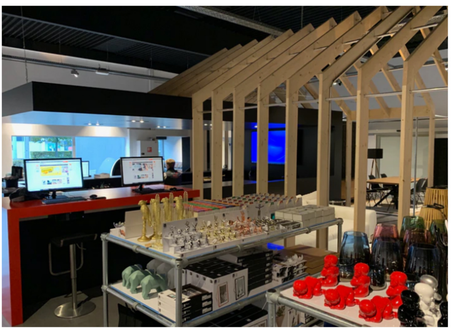
Nicolas Gillard : « Nous réalisons environ 50% de nos ventes en magasin, 50% en ligne et sommes donc un vrai acteur multicanal. Nous disposons d'un stock permettant d'expédier les commandes en 24 à 48h. Nous travaillons avec 40 usines partenaires en Asie - où nous avons bien évidemment un bureau de contrôle sur place - et en Europe. Nous ne créons pas nos propres meubles, mais faisons adapter des designs de produits à nos souhaits. On maitrise donc en interne la chaine de valeur depuis le sourcing jusqu'à la mise à disposition des transporteurs, sans intermédiaires. Ceci permet de garder des pris très accessibles. »

Alterego vend aujourd'hui en direct en trois pays : le Benelux et la France. D'autres pays tel que l'Allemagne et la Pologne sont servi par des revendeurs. Mais le retailer ne veut pas en rester là.

Nicolas Gillard : « Avec notre offre de 1700 références en marque propre et un positionnement design-qualité-prix qui se situe entre Maison du Monde et Habitat, nous touchons aujourd'hui déjà entre 2 et 3 millions de visiteurs web par an. Notre avantage est d'avoir dès le départ un site internet par pays et ce pour des raisons de TVA et pour proposer des frais de port adaptés au plus juste en fonction de la destination. Les livraisons sont toujours payantes chez Alterego, afin de ne pas artificiellement les récupérer sur le prix de vente. Le retrait en magasin est cependant gratuit. Cette stratégie nous distingue de pas mal d'autres sites web. Afin d'offrir une inspiration visuelle nous avons notre propre studio photo et utilisons aussi des photos que nos clients nous mettent à disposition. Ajouter à cela nos tests avec la réalité augmentée, et nous sommes prêt pour une expansion soutenue. Nous envisageons l'ouverture de 3 magasins connectés à Lille, Courtrai et Anvers dans un premier temps. La France et la Hollande sont les deux autres marchés où nous voulons d'avantage pénétrer avec des magasins physiques. »

Alterego est donc assez ambitieux aussi au niveau de sa gamme de meubles proposée.

« Nous continuerons à intégrer de la technologie tel que les usages de la 3D pour améliorer l'expérience client. Nous avons l'ambition de devenir une marque digitale reconnue et incontournable et comptons approfondir notre offre avec de la literie, du mobilier pour enfants et pour l'extérieur », continue Nicolas. « Afin de réaliser cette croissance, nous recherchons activement un ou des partenaires et donc non seulement du capital. Je pense qu'il y a des synergies à créer avec d'autres acteurs du retail. »



À propos d'Alterego

Alterego réalise un CA d'environ 8 millions d'euros et emploie 40 personnes. Le centre logistique de 10.000m² est situé idéalement à Liège où l'enseigne dispose de suffisamment de place pour agrandir encore au besoin. Le fait que Liège aura aussi une connexion ferroviaire avec l'Asie et pour des produits de grande taille et avec un poids souvent considérable, est certainement un atout pour l'expansion de la marque.