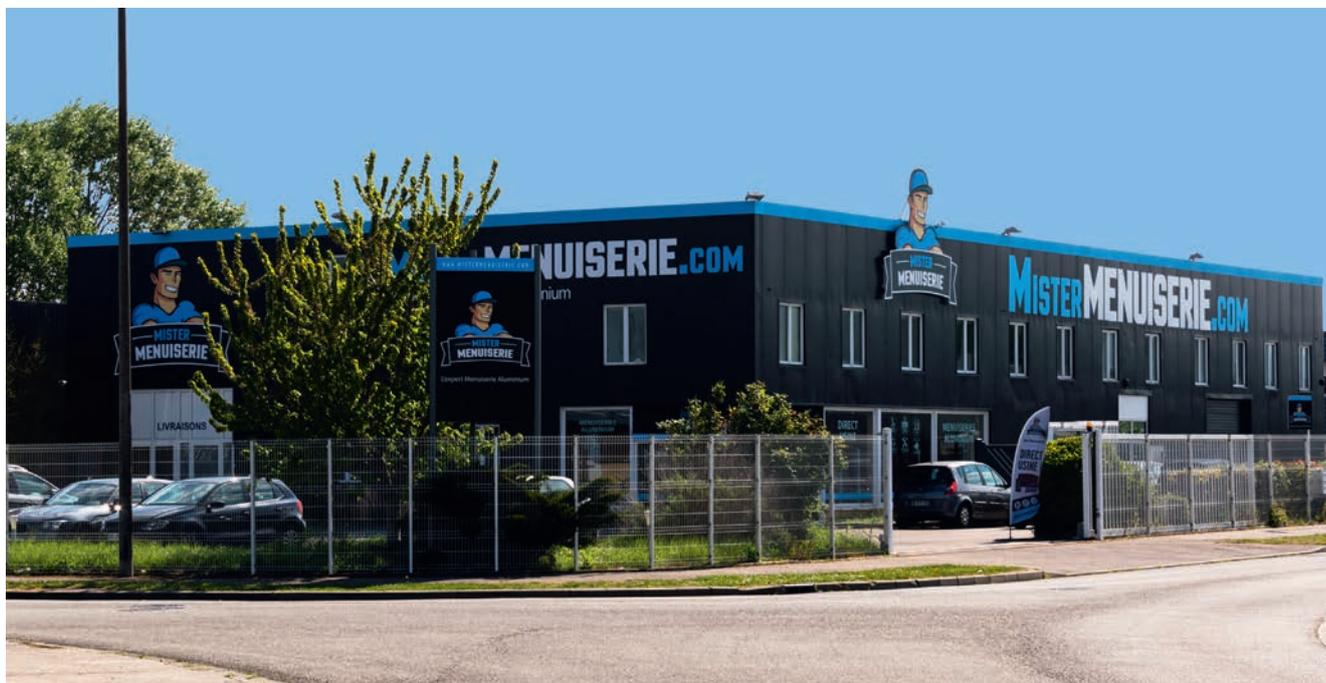


INTERVIEW

Mister Menuiserie : croissance exceptionnelle pour un concept "hors cadre"

TEXTE : STÉPHANIE BUITEKANT



Mister Menuiserie : un concept de magasins appelé à faire des émules en 2020 avec l'ouverture de 50 nouveaux points de vente d'ici fin 2021 © Mister Menuiserie

Ingénieur de formation, Emin Alaca a créé, avec son associé, le groupe Label, en 2010. Passionné par la culture digitale et coutumier de la pensée "out of the box", son ambition est claire : créer un groupe spécialisé dans la vente en ligne de produits dédiés au confort de la maison. Un créneau encore vierge de toute concurrence qui a permis, en 2016, de fonder Mistermenuiserie.com, site de vente en ligne dédié à la fermeture de la maison. Un succès immédiat qui repose sur une stratégie bien orchestrée.

Comment est née l'idée de créer mistermenuiserie.com ?

Nous sommes partis d'un constat simple : aucune offre digitale n'existait dans la vente de produits destinés au confort et à la sécurité de la maison. En 2010, nous avons donc créé le groupe Label, spécialisé dans le numérique, et regroupant des sites de vente en ligne de produits destinés à l'équipement de la maison, la fermeture automatique, les poêles à bois et à granulés, les

télécommandes de portail, les radiateurs électriques et la menuiserie intérieure et extérieure. Mister Menuiserie est le dernier né du Groupe. Il présente une particularité : proposer, à la fois la vente en ligne de produits de fermeture de la maison, mais aussi des points de vente physiques, avec à ce jour 70 magasins dans toute la France. Ainsi, nous commercialisons à la fois des automatismes de fermeture, qui représentent notre cœur de métier – mais aussi des fermetures, portails, portes

de garage, portes d'entrée, escaliers intérieurs, volets roulants, battants, ainsi que des produits d'aménagement extérieur, comme des pergolas, cars port, verrières, portes d'intérieur... Les prix que nous affichons sont les mêmes, sur notre site ou dans nos magasins. Ils sont également calculés immédiatement, grâce à nos puissants configurateurs conçus par nos ingénieurs, en interne. Plus besoin d'attendre des jours avant d'avoir son devis !

Pourquoi avez-vous dérogé à la règle du "tout digital" en créant des magasins ?

Je pars du principe que, pour ce type de produits très techniques, le conseil et la possibilité de voir les modèles avant l'acte d'achat reste primordial. Pour cette raison, je suis persuadé que le métier de distributeur n'est pas mort, mais qu'il faut le "rajeunir", en lui permettant de répondre d'une manière adaptée aux attentes de notre époque. Ainsi, digital et présence physique sur un territoire peuvent parfaitement coexister, car complémentaires. L'implantation de nos magasins est un choix interne et les personnes qui animent chaque point de vente sont salariées de Mister Menuiserie. Nous ne créons pas de franchise. D'ici la fin de l'année 2021, nous prévoyons d'ouvrir plus de cinquante autres points de vente.

Qui sont aujourd'hui vos clients ?

Nous comptons actuellement 24% de clients professionnels (artisans). Et donc plus des 2/3 se compose de particuliers.

Comment vous positionnez-vous en termes de rapport qualité-prix ?

Nous avons fait le choix de la qualité. C'est la raison pour laquelle 70% de nos produits sont fabriqués en France. Les 30% restants en Europe, dans des pays très proches. Pour cette raison également, Mister Menuiserie ne pratique pas les prix les moins chers, mais offre le meilleur rapport qualité/prix. Cet état de fait est facilement vérifiable. Par ailleurs, nous accompagnons nos clients dans le métrage, le choix et la pose, en leur proposant les services d'un poseur local, recruté pour l'excellence de ses compétences, et validé par nos collaborateurs en amont.

Lorsqu'un client commande vos produits, quelles solutions proposez-vous pour le livrer ?

Nous disposons de onze plateformes de livraison partout en France et nos partenaires fabricants possèdent également les leurs. Ceci signifie que nos clients ont le choix de se faire

livrer à domicile ou sur le lieu de leur chantier, même un an après leur achat, grâce à la performance de notre service logistique et planification.

Vous parlez de "partenaires fabricants". Pouvez-vous nous expliquer ce dont il s'agit ?

Nous avons conclu des accords avec les plus grands fabricants de menuiseries aluminium et PVC pour qu'ils mettent en œuvre, selon un cahier des charges conçu par nos soins, des produits signés Mister Menuiserie. Nous associons alors la qualité de leur facture à la force de frappe de notre marque. Un partenariat "gagnant-gagnant" !

Quelles sont vos ambitions à moyen terme ?

Nous souhaitons devenir les leaders de la fermeture de la maison, en conservant notre particularité d'être présents à la fois sur Internet et au plus près de chacun, sur le territoire. Pour ce faire, nous allons d'abord poursuivre le développement de notre offre, en aluminium et en PVC, pour les fenêtres. Un accord de partenariat pour les escaliers intérieurs bois, est en phase d'être conclu. Enfin, nous recrutons toujours de nombreux profils, en particulier des techniciens et des technico-commerciaux. Notre seule exigence : que les candidats sortent de leur zone de confort pour exprimer tout leur potentiel et leur envie de s'engager dans une aventure qui n'est qu'au début de sa croissance.



Emin Alaca, fondateur et PDG de Group Label et de Mister Menuiserie © Mister Menuiserie