



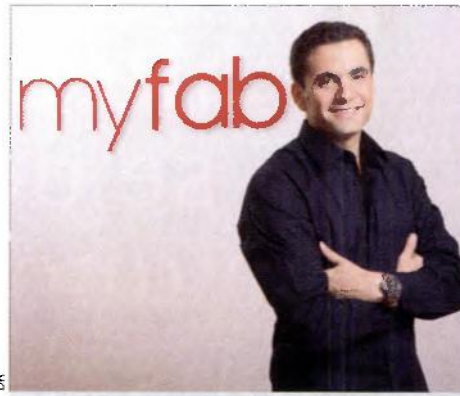
LA RÉVÉLATION

Les internautes votent, il fabrique

Vous avez aimé Ikea ? Vous adorerez Myfab ! Le pari osé de cette start-up – concurrencer le numéro un mondial de l'ameublement avec du design à petits prix – n'est peut-être pas si fou. « *Les grandes marques dans l'ameublement et le textile ne produisent plus rien, explique Stéphane Setbon, PDG de Myfab. Elles achètent tout à des sous-traitants chinois. Alors, je me suis interrogé sur la meilleure façon de donner aux gens directement accès aux usines sans intermédiaire.* »

Grâce au Web, bien entendu ! Sur Myfab.com, qui vient d'être récompensé par *Le Journal du Net* parmi les 20 réussites de l'Internet français de l'année, les internautes votent pour des modèles de sièges, de luminaires ou de canapés. Et les propositions plébiscitées sont fabriquées par l'usine chinoise en fonction de la demande, et livrées quelques semaines plus tard directement chez le client. Résultat : des modèles vus à Habitat mais vendus moitié prix.

En 2008, à peine créée, la jeune pousse parvient à lever 7 millions d'euros en faisant entrer dans son capital la famille Dassault et le fonds d'investissement américain BV Capital. Très vite, les chiffres dépassent les attentes : 100 000 clients ont passé commandes depuis le lancement en mars 2008. La raison ? Une communication très efficace reposant en bonne partie sur Facebook. « *Ils ont inondé le site communautaire, raconte*



■ **Stéphane Setbon, 35 ans, cofondateur et PDG de Myfab.com**

■ **Son parcours :** diplômé de HEC, il a fait ses armes dans la finance. Il a passé quatre ans à la banque Indosuez et quatre ans chez Rothschild & Cie.

■ **Ses atouts :** un concept simple et une communication efficace sur le Web.

■ **Ses défis :** faire connaître sa marque dans le textile comme l'ameublement et l'exporter.

le publicitaire Olivier Bronner, président de Plan.Net. *A force de voir des messages, je suis allé sur leur site où j'ai découvert la mécanique... Maintenant il faut qu'ils installent leur marque.* » Un peu dépassé par le succès, Myfab a connu au début quelques dysfonctionnements dans les livraisons. Problème résolu grâce à une équipe de 120 personnes en Chine, qui surveille au jour le jour la production. Fort de cette structure, Myfab veut lancer, dans quelques semaines, une ligne de chemises faites à la main et vendues autour de 20 euros. **J.-B. D.**