

Élu meilleur site internet  
de magazine 2008

L'Expansion.com



Site Internet : Lexpansion.com

Date : 02/03/2010

Fichier : 519157390.pdf

Copyright : Lexpansion.com

PRESS  
INDEX

[http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/un-an-apres-le-modele-myfab-prospere\\_227833.html](http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/un-an-apres-le-modele-myfab-prospere_227833.html)

# L'EXPRESS.fr

Actualité Politique Economie Finances perso TPE-PME Culture Styles Offres d'emploi Rencontres

## L'Expansion.com

Le décryptage instantané de l'économie

RSS | Mobile | Widget

NOS PALMARÈS  
Palmarès des écoles Fiches pays  
Salaires des cadres Fiches entreprises  
Prix de l'immobilier Le Cac 40 & la presse

DÉCOUVRIR LE MAGAZINE  
Numéro en kiosque  
Abonnez-vous  
Découvrez nos autres publications

Bienvenue  
Connexion | Inscription

Rechercher sur LExpansion.com

Economie & Entreprise High-Tech Emploi & Carrières Immo & Patrimoine Palmarès

Accueil

### Start-up

## Un an après, le modèle MyFab prospère

Gilles Musi - 01/03/2010 18:30:00

1-200,00€ **379,00 €**  
Bronze Moon  
COMMAIDER

1-200,00€ **379,00 €**  
Metal Moon  
COMMAIDER

1-050,00€ **349,00 €**  
Cranberry Moon  
COMMAIDER

MyFab  
Sur MyFab, le client personnalise son produit et le fait fabriquer à la demande.

**Après quelques accros au démarrage, le site de fabrication d'objets à la demande étoffe son catalogue et se développe à l'international. Pour son patron, les détracteurs sont surtout à chercher parmi les fabricants et revendeurs traditionnels.**

**Fabrication à la demande et plate-forme d'achat groupé à prix usine** : la formule est aujourd'hui plébiscitée par les clients de MyFab. Pour preuve, les effectifs de l'entreprise sont passés en un peu plus d'un an de 30 à 180 personnes. Deux à trois nouvelles collections (canapés, tables, chaises, poufs...) sont en moyenne mises en vente chaque semaine, après avoir recueilli l'avis positif de la communauté. Et les réductions proposées peuvent, dixit MyFab, aller jusqu'à 80% des prix affichés en magasins.

MyFab passe aujourd'hui à la vitesse supérieure en s'attaquant aux Etats-Unis. D'ici quelques mois, le catalogue devrait également s'enrichir de nouvelles références. De quoi alimenter les rancœurs de certains fabricants traditionnels, revendeurs et autres intermédiaires...

**Un modèle exportable aux Etats-Unis ?**

C'est fait. Depuis une quinzaine de jours, MyFab propose au pays de l'Oncle Sam son modèle d'achat sans intermédiaire et à prix usine. Basée à San Francisco et Los Angeles, l'équipe s'attaque au premier marché de l'e-commerce mondial avec une offre de meubles, accessoires maison et autres produits de décoration.

Dans un premier temps, le catalogue reprend la plupart des articles proposés aux consommateurs européens. "Outre-atlantique, le design européen reste un marché de niche réservé à des magasins spécialisés. Les prix pratiqués y sont très élevés. Notre offre nous permet d'attaquer ce marché avec un différentiel tarifaire important", explique Stéphane Setbon, président et co-fondateur de MyFab. Le site déclinera ensuite progressivement un catalogue d'articles plus en phase avec les attentes du marché américain. Objectif : rattraper dès la fin de cette année le volume d'activité atteint en France et en Allemagne. "Cela devrait marcher. Notre modèle de vente semble adapté à la mentalité des Américains : ils sont enthousiastes à l'idée de faire une affaire", estime Stéphane Setbon.

MyFab a par ailleurs décidé de pousser les feux à l'international. Outre l'Allemagne, la Belgique, le Luxembourg et désormais les Etats-Unis, MyFab sera présent au Royaume-Uni dès le mois prochain.

### CAFÉ DE L'ÉCONOMIE

Aide

Entreprises - Commentaires 8 Voter 1  
**Ce qu'il faut savoir sur le retour en forme des banques françaises**

Economie - Commentaires 6 Voter 1  
**Comment le gouvernement se mobilise pour les sinistrés de Xynthia**

Economie - Commentaires 6 Voter 0  
**Sarkozy appelle à "faire la lumière" sur le "drame inacceptable" de Xynthia**

### VEILLE STRATÉGIQUE

▼ [09/02/10] Les stratégies marketing les plus utilisées par les marketers américains...

Les stratégies marketing les plus utilisées par les marketers américains B2C sur facebook (2009)  
Stratégie marketing la plus utilisée : 40%  
Stratégie marketing la plus utilisée : 30%  
Stratégie marketing la plus utilisée : 20%  
Stratégie marketing la plus utilisée : 10%

▲ [09/02/10] Nombre de membres facebook en France (janvier 2009 - décembre 2009)

▲ [09/02/10] Les habitudes des utilisateurs de facebook dans le monde (2010)

HIGH TECH - 1/3/2010 - NetEco

## Julien Hodara : "Wormee aura son offre premium"

Éditée par Orange Vallée, la plateforme de musique en ligne Wormee s'enorgueillit aujourd'hui d'être en mesure de proposer le dernier album de Gorillaz en écoute gratuite, une...

1/3

MYFAB



[http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/un-an-apres-le-modele-myfab-prospere\\_227833.html](http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/un-an-apres-le-modele-myfab-prospere_227833.html)

Avant de partir pour le Canada et l'Autriche. En 2011, ce sera au tour des pays asiatiques.

#### Retards, défauts et autres dysfonctionnements résolus ?

Le patron de MyFab admet bien volontiers que le système a subi quelques à-coups lors de son démarrage en 2008 : "Il y a eu des réglages et des mises au point à faire. Aujourd'hui, j'estime que le service est excellent, les retards sont exceptionnels et quand ils surviennent, le site communique. Ce qui n'était pas toujours le cas auparavant". Certes. Mais les mécontents subsistent. En témoigne les plaintes et réactions épidémiques d'internautes sur les blogs et forums de discussion, ici pour un produit non livré après plusieurs mois d'attente, là pour un article dont la qualité est jugée douteuse à la livraison.

Selon Stéphane Setbon, certains produits posent problème. Mais ils sont parmi les plus diffusés, à l'instar des poufs, vendus à plus de 90.000 exemplaires en Europe. "D'une façon générale, 0,9% des ventes nous sont retournées. C'est l'un des taux les plus bas dans le e-commerce. Sur ce ratio, 0,3% de ces retours ont pour origine des problèmes logistiques."

Pour lui, il y a les vrais mécontents... et les autres : "On ne se fait pas beaucoup d'amis chez les fabricants traditionnels et les revendeurs. Je suis convaincu qu'une bonne part de ces commentaires négatifs et médisants est issue du monde industriel ou des intermédiaires", assure-t-il.

#### Pierres fines et vêtements sur-mesure

D'ici quelques mois, vêtements, articles en cachemire ou en cuir, bagagerie, chemises sur mesure, costumes et articles de joaillerie rejoindront le catalogue proposé aux internautes. Selon le principe qui a fait la réputation de MyFab. "Les grandes marques fabriquent en Chine et prennent des marges très importantes sur les produits. Outre la marque, le consommateur doit payer pour les risques liés aux stocks ou aux invendus. Résultat : ils paient 100 euros une paire de chaussures de sport quand ils auraient pu l'acheter 5 euros. Notre système nous permet de diminuer ces tarifs d'un facteur 20 ou 30", pointe Stéphane Setbon.

#### Fiche d'identité: MyFab

**Domaine d'activité** : e-commerce  
**Année de création** : 2007  
**Effectifs** : 180  
**Dirigeant** : Stéphane Setbon  
**Fondateurs** : Stéphane Setbon, Ning Li, Patrick Bohbot, Miguel Gomard, Adrien Dassault  
**Capital** : 53.000€  
**Levée(s) de fonds** : 2M€ en 2008, puis 4,5M€ en mai 2009 auprès d'Alven Capital, BD Capital, Groupe Batipart, et la famille Dassault  
**Actionnaires** : management, fondateurs, fonds d'investissement  
**Chiffre d'affaires 2009** : n.c.  
**Concurrents** : Fashion4Home (All), Design2Desire (All), PurFab (Fr), entre autres...

Les chemises sur mesure, par exemple, seront fabriquées par un atelier chinois spécialisé dans le haut de gamme. Les bijoux représentent un autre gisement de croissance expérimental pour MyFab : "Nous avons réalisé quelques tests auprès de consommateurs. La valeur qu'ils accordent à ces articles est très forte, et les canaux de vente traditionnels en abusent énormément. Nos articles en pierres fines se situent dans un panier moyen d'une centaine d'euros", explique le président.

Myfab revendique aujourd'hui 500.000 membres, près d'un million de visiteurs uniques par mois et un catalogue de plus de 800.000 références.

Envoyer par email Partager Imprimer A- A+ Citer dans votre blog Flux RSS

#### PLUS D'ACTUALITÉS

- 01/03/2010 [Un an après, le modèle MyFab prospère](#)
- 15/02/2010 [Avec HiLabs, le lèche-vitrine devient interactif](#)
- 08/02/2010 [Ijenko utilise l'Internet des objets pour économiser l'énergie](#)
- 01/02/2010 [Netco Sports cartonne avec ses applications de foot pour iPhone](#)
- 25/01/2010 [Manolosanctis, le YouTube de la BD](#)

Toutes les actus économie et entreprise

RÉAGISSEZ A CET ARTICLE

1 2 3 4 5 6



Fiscalité Retraite Transmission Budget

Réalisez tout de suite et  
gratuitement votre

BILAN PATRIMONIAL

#### la chaîne Énergie

La chaîne energie - 00:49

### Eloge de l'économie du vélo

01/03/10 - "Il faut organiser des Etats-Généraux du solaire"

26/02/10 - La mode des taxis verts

25/02/10 - "Les délocalisations font partie de la stratégie de Total"

24/02/10 - Le concept du pollueur-payeur appliqué à l'électricité

Tous les articles de la chaîne énergie

L'Expansion **L'économie redémarre !**  
**2010 L'EMBEILLIE**  
1 an (11n<sup>os</sup>) **15 €** seulement  
**Abonnez-vous >>**

LIBRAIRIE EN LIGNE



L'annuaire du  
pouvoir 2008  
350,00 €



Les clubs de  
réflexion et  
d'influence  
50,00 €

[http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/un-an-apres-le-modele-myfab-prospere\\_227833.html](http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/un-an-apres-le-modele-myfab-prospere_227833.html)

Vous n'êtes pas membre, laissez votre commentaire, avec votre pseudo et email. Il apparaîtra après modération.

Pseudo

E-mail

Commentaire

envoyer

Lire les conditions générales d'utilisation

Signaler une erreur sur cet article

#### Newsletters et alertes

Votre email

- Le 18 heures
- La newsletter High-tech
- La newsletter Carrière

#### SALAIRES



**Calculez ce que vous devriez gagner**  
et estimez votre augmentation 2008 avec notre simulateur exclusif

#### JEUNES DIPLOMÉS



**Palmarès des écoles**  
Les salaires d'embauche école par école et nos conseils pour votre premier job

#### EXPATRIATION



**Les clés de la Chine**  
Notre guide pratique pour trouver du travail et faire des affaires en Chine

#### BIEN-ÊTRE



**Luttez contre le stress**  
Tests, conseils et vidéos pour retrouver la sérénité au bureau

#### HIGH-TECH



**Tout savoir sur la nouvelle économie**  
Les start-ups, les produits, les enjeux des nouvelles technologies

Tous les flux rss

#### LE MAGAZINE



Découvrir le magazine  
S'abonner  
Gérer son abonnement  
Nos autres publications

#### GROUPE EXPRESS-ROULARTA

Actualité avec L'Express  
Actualité économique avec L'Expansion  
Création d'entreprise avec L'Entreprise  
Décoration avec Coté Maison  
Finance avec VotreArgent.fr  
Cinéma avec Studio Cinélive  
Formation avec Letudiant.fr  
Livres avec Lire.fr  
Boutique Express Roularta

Emploi avec Distrijob.fr  
Job Rencontres  
Camion des mots  
Interviews avec anous.fr  
LE VIF.be  
Enseignement supérieur avec Educpros  
Formation continue avec Pour Se Former  
Réseau étudiant avec Cmonrezo

#### SERVICES PRATIQUES

Archives  
Plan du site  
Mentions légales  
Contacts  
Publicité  
Rss  
Widget