

Axée sur le créneau de la literie haut de gamme, l'enseigne reprise par Conforama fait le pari du sur-mesure et du savoir-faire artisanal. Une manière d'essayer de faire la différence sur un marché encombré.

Mon lit et moi pousse la personnalisation à l'extrême

300 m²

La superficie du magasin du boulevard Sébastopol, à Paris

18 magasins en France

+19%

La croissance du chiffre d'affaires en 2017 par rapport à 2016

Source: Mon lit et moi

Il y a un détail, un tout petit, que seuls les clients peuvent voir. Au milieu des lits, matelas et têtes de lit qui trônent dans ces 300 mètres carrés du boulevard de Sébastopol, à Paris (3^e arrondissement), les étiquettes discrètes mentionnent deux prix: un «tarif conseillé fabricant» et le «prix Mon lit et moi». Exemple: pour un matelas affiché 5 304 €, le prix de l'enseigne peut descendre à 3 450 €. La raison? Le secteur de la literie, au même titre que celui de la cuisine, fonctionne un peu à l'ancienne, à coups de remises permanentes. «*Nous préférons être transparents et pratiquer des prix justes*», souligne le directeur du magasin, Fabio Vita.

Uniquement des marques maison

Pour le reste, le nouveau magasin, inauguré fin mai, cherche à renouveler le genre sur un marché très encombré. Préempté historiquement par Conforama – qui n'est autre que le propriétaire de Mon lit et moi depuis bientôt un an –, occupé aussi par les spécialistes comme La Compagnie du lit ou Maison de la literie, bousculé récemment par l'e-commerce via des enseignes comme Tediber ou Casper, le secteur de la literie continue à croître: + 3 % en 2017, selon l'Institut de prospective et d'études de l'ameublement.

Désireux de participer à cette effervescence, Conforama a donc rencontré Mon lit et moi au bon moment. Créée en 2009 par deux Nicolas, Nicolas Lévy et Nicolas Beaufour, amoureux du matelas fait main et du savoir-faire artisanal qui va de pair, l'enseigne avait besoin de capitaux pour grandir. «*Nous nous appuyons sur*

CONFORT INDIVIDUEL

Mon lit et moi a conçu avec le fabricant flamand Ergosleep un outil qui prend les mesures des clients et leur propose un matelas adapté.



Conforama, et particulièrement sur ses ressources humaines, ses capacités à faire des magasins et à communiquer», indique Nicolas Lévy.

Première pierre visible, ce magasin au nouveau concept, en plein cœur de Paris. Un second a ouvert dans la foulée à Strasbourg. Pour émerger face à cette concurrence aiguë, Mon lit et moi parie sur le premium. Ici, on vous propose un matelas et un sommier sur mesure, en fonction de votre sommeil et de votre morphologie, et des têtes de lit réalisées par des tapissiers. Point de grandes signatures, mais que des marques maison. «*Nous réalisons des collections qui correspondent aux besoins du client et traitons avec nos fournisseurs en fonction des commandes*», explique Nicolas Lévy, qui réfute toute massification des achats pour tirer les prix vers le bas. Le choix de la personnalisation peut s'avérer judicieux, sachant que 85 % des Français disent avoir des problèmes de dos. Seule concession faite au «modèle ambiant», une offre de «bed in box», ces fameux matelas roulés, compressés et expédiés dans un carton. Mon lit et moi présente celle imaginée par Conforama, baptisée Tulo. ■■

MAGALI PICARD



CONSTELLATIONS
 Au plafond du magasin, la représentation des étoiles rappelle que nous sommes dans l'univers du sommeil.

LINGE DE LIT
 Peu d'enseignes de literie vendent aussi des draps et des couettes. Mon lit et moi a opté pour des marques sélectives comme Essix ou Sonia Rykiel.



PHOTOS : JACQUES GIRAU / CONFORAMA



BED IN BOX
 Dans une pièce à part, au fond du magasin, est présentée l'offre Tulo, les matelas livrés roulés et compressés qu'a lancés Conforama en avril.



CHOIX DES MATIÈRES
 Une grande table en bois permet de choisir un matelas sur mesure. Au choix : soie, laine mohair, lin...

CODES DE L'ARTISANAT
 Derrière les caisses est évoqué le savoir-faire artisanal des matelas : travail fait main, matières naturelles...