

YVES BACK

MORPHÉE DANS LES BRAS D'OSCAR

Un matelas vendu en ligne, livré comprimé et roulé : l'idée née aux États-Unis débarque au Luxembourg à l'initiative d'Oscar, une startup fondée en janvier 2016 par trois associés aux profils complémentaires, décidés à bousculer le marché traditionnel de la literie. Leur pari : proposer un matelas de grande qualité qui répond aux besoins de la plupart des anatomies, à un prix abordable.

Texte : Marie-Hélène Trouillez

Photos : Laurent Antonelli / Agence Blitz ; Arthurs-H / Oscar Sleep

Comment avez-vous été amené à vous lancer dans l'industrie des matelas ?

« Le principe de conception et de distribution d'un matelas unique et de qualité répondant aux exigences d'un sommeil sain et confortable, vendu uniquement par l'intermédiaire du site de vente en ligne de la marque, nous vient tout droit des États-Unis ! L'idée est partie de plusieurs constats. En effet, l'achat d'un matelas n'est pas très drôle et son acquisition s'apparente à un parcours du combattant. Il y a une multiplicité inutile de choix, de compositions et de technologies. Les prix sont opaques et la comparaison entre les différentes enseignes de distribution, quasi impossible. L'essai du matelas avant achat est très succinct, or, tester un matelas en quelques minutes en magasin ne sert à rien. Le consommateur est perdu dans l'offre de matelas durs ou mous, à mousse, à ressorts, à mémoire de forme, avec des prix très variables et qui fluctuent au gré des soldes et des ristournes. Enfin, ce n'est un secret pour personne, les vendeurs préconisent le matelas sur lequel la marge bénéficiaire est la plus importante ! Il fallait simplifier et dépoussiérer l'achat d'un produit sur lequel nous passons en moyenne un tiers de notre vie et qui influe sur le déroulement de notre journée, avec des conséquences sur notre santé.

Quelle est la distribution des rôles au sein d'Oscar ?

« Nous sommes trois fondateurs et associés, avec des profils très complémentaires qui font le succès d'Oscar. Kinésithérapeute de formation, Pascal Doto est le CPO (*chief product officer*). Il est en charge de la recherche

de l'équilibre entre contraintes médicales, anatomiques et économiques. Face à la croissance des maux de dos, amplifiée par une mauvaise récupération souvent liée à une literie peu adaptée, il a mis au point Oscar, en collaboration avec des fabricants spécialistes du matelas. Antoine Winants est notre CIO (*chief information officer*) et le site a été élaboré sous sa responsabilité. Passionné de stratégies d'acquisition de trafic sur internet, notamment via le développement de sites web, le positionnement sur les moteurs de recherche et la visibilité sur les réseaux sociaux, il booste la présence marketing et commerciale de la marque Oscar sur la toile. Quant à moi, je suis le CEO (*chief executive officer*) et je suis issu du monde de l'affichage publicitaire. Nous ciblons les particuliers de 25 à 70 ans et nous communiquons essentiellement par le biais des réseaux sociaux, sur Google et dans les magazines spécialisés ou non. L'équipe s'est étoffée rapidement avec l'embauche de plusieurs nouveaux collaborateurs free-lance et Oscar compte aujourd'hui six personnes. Nous avons une personne multilingue en charge du *call center*, puis un développeur et un infographiste, et nous avons réalisé nos premières ventes de matelas en octobre 2016.

Le marché des matelas est-il en pleine mutation ?

« Cet important marché est effectivement aux portes d'une véritable révolution. Au Luxembourg, nous estimons qu'il se vend jusqu'à 100.000 matelas par an. L'offre dominée durant des années par de grandes marques de literie ne répond plus aux exigences de transparence des consommateurs d'aujourd'hui. Le succès de nos concurrents, tous très jeunes, le

prouve... Tuft & Needle ou Leesa, par exemple, lancées respectivement en 2012 et 2014 aux États-Unis, ou les britanniques Eve Sleep, qui a vendu ses premiers matelas en février 2015, et Simba, créée en février 2016, mais aussi Emma, fondée en Allemagne en 2014, ou encore Tediber, la marque française qui commercialise son matelas depuis l'été 2015, pour n'en citer que quelques-uns, proposent un achat simplifié pour des matelas vendus en ligne au juste prix.

Comment la société Oscar se différencie-t-elle face à cette concurrence ?

« Oscar est la première startup au Benelux à commercialiser un matelas universel en ligne. Le matelas Oscar est garanti 10 ans et proposé en huit tailles. Il est également possible de commander des tailles hors norme. Nous proposons aux consommateurs de tester le matelas pendant 100 nuits avant de se faire un avis définitif. Nous avons élaboré un matelas universel pouvant convenir à 95 % de la population, grâce aux conseils de spécialistes. Le matelas Oscar a réussi l'exploit de produire une impression de souplesse tout en offrant un soutien ferme et des zones de confort étudiées avec soin par des experts. En l'espace d'un an et demi, le matelas a subi une soixantaine de modifications avant sa commercialisation. Nous sommes actuellement en pourparlers avec la société belge Eupen AG, qui produit depuis plus de 50 ans des produits innovants à base de mousse de très haute qualité. Plusieurs étapes de prototypage, des phases de tests, d'ajustements et d'essais en situation ont été nécessaires à la fabrication des matelas Oscar. Ils sont confectionnés à partir de matériaux sains et responsables certifiés qui réunissent des textiles premium hypoallergéniques et anti-acariens, du latex en partie naturel microperforé, de la mousse HR écologique et innovante à base d'huile de ricin pour soulager les articulations, de la mousse à mémoire de forme avec injection de perles de gel pour procurer de la fraîcheur, plusieurs zones de confort constituées de mousse haute résilience au cœur du matelas pour soutenir le squelette. La mousse à mémoire de forme offre une indépendance de couchage : lorsque vous bougez, votre partenaire ne sent rien. Notre produit s'adapte ainsi au poids, à la taille et aux habitudes de sommeil des consommateurs. ▶



En avril 2016, Yves Back (à gauche) a lancé avec Antoine Winants (au centre) et Pascal Doto la startup Oscar, une société qui livre votre matelas devant votre porte.



L'équipe d'Oscar au grand complet avec, de gauche à droite : Stéphanie, chargée d'expérience client ; Yves, administration et communication ; Adeline, mannequin d'un jour ; Lara, stagiaire ; Diego, développeur web ; Pascal, produit et logistique ; Antoine, référencement et communication digitale, et Stella, kinésithérapeute.

La livraison est gratuite dans un délai de 24 heures à 5 jours. Enfin, dans un souci de solidarité, si le consommateur n'est pas satisfait, nous reprenons le matelas et nous remboursons nos clients intégralement avant d'offrir le matelas à une association caritative. Actuellement, nous travaillons avec une association belge et nous nous sommes rapprochés d'une association ayant son siège au Luxembourg et s'occupant de personnes nécessiteuses. Jusqu'à présent, nous n'avons eu qu'1 % de retours, contre 5 % aux États-Unis.

Quels sont les principaux facteurs de réduction des coûts ?

« La commercialisation du matelas Oscar se fait directement en ligne. Ce système a pour avantage de supprimer tous les frais fixes et marges d'intermédiaires plus ou moins spécialisés et gourmands. Il n'y a ni magasins ni vendeurs. Nos frais de livraison sont réduits, les matelas étant livrés roulés et compressés sous vide dans une boîte en carton. Nous misons sur ce modèle économique qui nous permet de diminuer nettement nos coûts commerciaux et de distribution, ce qui a évidemment un impact direct sur le prix du matelas. Le prix de vente pour un matelas de 180 cm sur 2 m est de 825 euros. Il faut compter 475 euros pour un matelas de 90 cm sur 2 m avec un prix moyen de 600 euros et huit tailles au choix. Nous ne pratiquons pas de politique de prix cassés ni aucune vente de liquidation pour éviter toute confusion ! Nos matelas sont livrés au juste prix ! Enfin, en réduisant le nombre de modèles et de composants, Oscar minimise

le coût des achats de matières et de la production, ce qui influe sur le prix de vente. Nous réalisons également des gains lors du stockage, car nous produisons à la commande. Au final, le rapport qualité/prix du matelas Oscar est plutôt séduisant.

Pourquoi créer votre activité au Luxembourg ?

« Nous sommes tous originaires de la Grande Région, et même si le site de production des matelas est localisé en Belgique, le siège de la société est au Luxembourg et la distribution sera bientôt effectuée à partir du Grand-Duché. Nous sommes actuellement en discussion avec une société de transport au Luxembourg. Nous apprécions la performance locale en matière de logistique. Plusieurs entreprises d'e-commerce ont d'ailleurs leur siège au Luxembourg. De plus, le soutien apporté aux startups est très appréciable. Nous avons reçu l'aide de Luxinnovation, qui nous conseille actuellement pour une levée de fonds. Oscar est une entreprise saine et a atteint le point mort six mois après sa création, mais nous devons trouver les bons investisseurs. Les fonds serviront à financer une campagne publicitaire sur Google, d'affichage sur les bus, télévisée ou à la radio, propre à booster les ventes.

Quels sont vos objectifs et projets ?

« Nous vendons actuellement 150 matelas par mois et nous tablons sur 300 matelas vendus fin 2018 pour un chiffre d'affaires prévisionnel de 1 million d'euros. D'ici trois ans, nous espérons pouvoir atteindre les 3.000 mate-

las vendus au Benelux. Dans quelques mois, nous envisageons d'ouvrir un show-room à Luxembourg-ville qui s'apparentera plus à un pop-up store pour une durée de six mois et pour des raisons de communication essentiellement. Un conseiller sera présent sur place et les clients pourront commander leur matelas sur des bornes placées dans le show-room. Nous examinons également avec l'aide d'une agence de communication basée au Luxembourg la possibilité d'implanter un espace détente dans les entreprises. Oscar doit poursuivre sa croissance avec de nouveaux produits. D'ici un an, nous allons nous lancer dans la fabrication et la livraison de sommiers pliables et d'oreillers universels. En effet, un oreiller présente plusieurs défis à relever selon les positions adoptées pendant la nuit. Notre choix se portera sur un oreiller livré en kit, où l'utilisateur pourra retirer les couches qu'il souhaite, après essai.

Que préférez-vous dans votre métier ?

« Je suis à l'origine d'une société spécialisée en affichage publicitaire active depuis plus de 20 ans au Grand-Duché et dans les pays frontaliers. Avec Oscar, je reste dans le secteur de la communication, mais avec un produit différent et une activité industrielle. Je n'ai pas l'impression d'être un simple vendeur de matelas, mais plutôt d'avoir créé une marque et réinventé le métier, de sa fabrication à sa distribution.

Auriez-vous un conseil à donner à un candidat entrepreneur ?

« Il est préférable de ne pas se lancer seul, d'échanger et de parler avec des personnes de confiance. En ce qui nous concerne, nous n'avons pas été confrontés à trop de difficultés. Avec un peu de recul, nous aurions tout de même dû commencer par une levée de fonds, au moyen d'une campagne de financement participatif, par exemple, pour nous donner les moyens de nous développer plus rapidement. » ●

www.oscarsleep.com