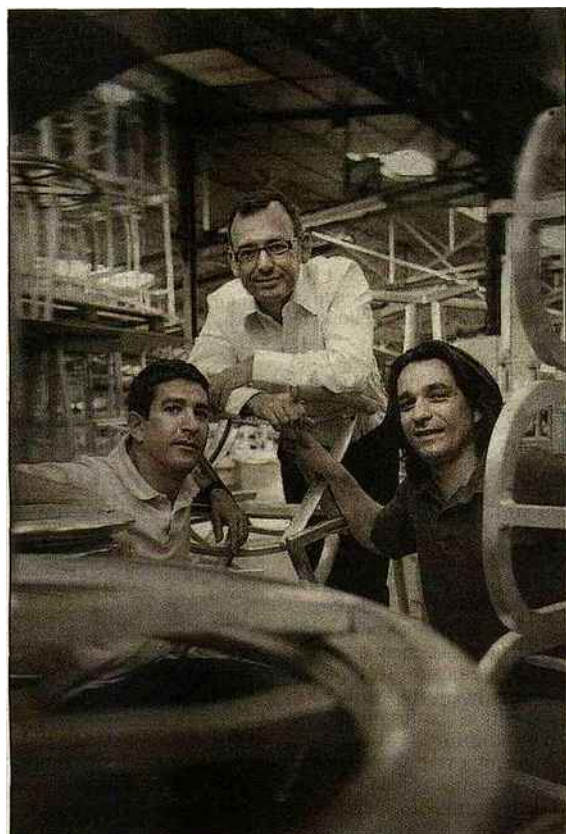


# Le mobilier Ego Paris joue la carte du personnalisable



Jean Sommereux (au centre) songe à créer des filiales aux États-Unis et au Moyen Orient / D.R

Depuis 2004, le mobilier d'extérieur haut de gamme siglé Ego Paris équipe hôtels et restaurants

Une table de jardin design pour un riche particulier ou une série de bains de soleil pour un hôtel de luxe situé à des milliers de kilomètres de la France, la société Ego Paris, dirigée par le caladois Jean Sommereux, depuis 2004 a choisi de se positionner sur la fabrication de petites séries haut de gamme et sur mesure. « L'aménagement extérieur est un marché en plein développement. C'est une porte ouverte à la créativité. Pour nous démarquer de nos concurrents, situés notamment en Asie du Sud-Est, nous avons choisi de nous positionner sur le créneau du « mobilier pour soi », des collections qui jouent sur le design, l'esthétisme, la convivialité et la modularité et qui sont personnalisables. Notre originalité consiste à apporter aux consommateurs plus qu'un produit : un concept » déclare t-

**Un CA 2008 de 3 millions d'euros et 60% des ventes à l'export**

Pour anticiper les tendances et créer des collections innovantes, deux designers, Thomas Sauvage et Benjamin Ferriol, offi-

cient pour « humaniser le produit ». Fort de son succès, Ego Paris affiche un chiffre d'affaire 2008 de près de 3 millions d'euros et réalise 60 % de ses ventes à l'export. Mais produire des petites quantités pour des clients de renom (hôtels, restaurants, architectes) nécessite d'avoir une parfaite maîtrise de la qualité et des flux de production. À Belleville-sur-Saône, les différents services (marketing, bureau d'étude) côtoient

l'atelier de fabrication qui se divise en quatre départements : la mécanique (cintrage, soudure, coupe), la préparation (peinture), le montage emballage et l'expédition. « Nous avons

opté pour une stratégie d'intégration de toutes les phases de production. Prochainement, la partie mécanique sera délocalisée en Tunisie pour répondre aux exigences du marché et augmenter notre capacité de production mais nous serons toujours garants de cette exigence qui fait notre différence ». Enfin, face à la demande d'une clientèle internationale, Jean

Sommereux songe à créer des filiales aux États-Unis et au Moyen-Orient, ses principaux marchés. Il explore également des pistes en Australie et au Japon. Un développement ambitieux qui devrait s'appuyer sur les fonds actuellement levés auprès de leurs partenaires financiers.

D.P.

## LES CHIFFRES

> **CA 2008 :**  
un peu moins de 3 millions d'euros

> **Croissance :**  
Depuis 2004, 30 à 50 % de croissance par an. Objectif de 40% de croissance en 2009

> **Effectif :**  
50 salariés

> **Siège Social :**  
Ego Paris, rue du Bois Baron  
69220 Belleville

> **Site Internet :**  
[www.egoparis.com](http://www.egoparis.com)