

## Un second concept store parisien pour Miliboo

Après son implantation réussie en Janvier 2019 dans le quartier de la Madeleine, Miliboo la marque d'ameublement française poursuit sa stratégie de développement omnicanal au cœur de la capitale. Elle ouvre, le 21 juin, un second concept store dans le premier arrondissement de Paris, au 83 bis rue de Rivoli, un quartier en plein renouveau !

### UN EMPLACEMENT STRATÉGIQUE

Avec ce nouvel espace de 460 m2 répartis sur deux niveaux, Miliboo prend place entre les quartiers du Châtelet et du Louvre, situation géographique facile d'accès et commercialement stratégique. En effet, la proximité des Halles, zone commerciale importante à la fréquentation jeune, et celle du Louvre plus touristique, apporte un réel dynamisme. De plus, la présence d'enseignes voisines reconnues comme la Samaritaine fraîchement réouverte ou IKEA Décoration récemment arrivé renforce l'attractivité du quartier au sein duquel l'équipement de la maison et le design sont désormais largement présents.

# RIVOLI



« Avec le lancement de ce nouveau magasin, Miliboo s'implante dans un autre quartier parisien, central et à fort potentiel de croissance. Nous poursuivons ainsi notre stratégie d'expansion physique raisonnée qui s'appuie sur une distribution multicanale associant e-commerce et magasins connectés et sur notre notoriété croissante » déclare Guillaume Lachenal, PDG et fondateur de Miliboo. « Avec Miliboo Rivoli nous souhaitons rendre notre marque encore plus visible et accessible à une autre partie des parisiens et de certains touristes » ajoute-t-il.

## MILIBOO RIVOLI, LE MEILLEUR DU ON ET DU OFF

---

Pour l'ouverture de ce 3ème lieu, la marque française de mobilier design s'est appuyée sur le succès de ses deux premières boutiques situées à Paris et Lyon, qui dès leur création respective en 2014 et 2017 ont offert une expérience client inédite basée sur la digitalisation.

Au sein de Miliboo Rivoli, on retrouvera ce qui fait l'identité de la marque : les bornes digitales permettant de découvrir l'ensemble des 2500 références du catalogue, de les commander seul ou avec les conseils de l'équipe et de les faire expédier en 24h sur tout le territoire ainsi que des écrans digitaux pour la diffusion de contenus vidéos inspirants garantissant une immersion totale dans l'univers Miliboo.

*« Une équipe de 6 conseillers vendeurs sera présente dès l'ouverture. Elle s'appuiera sur des outils digitaux performants qui lui permettront de se consacrer à l'essentiel, le conseil client, remettant ainsi l'humain au centre de la relation »* explique Guillaume Lachenal. *« Nos expérimentations digitales nous ont permis de faire un tri vertueux entre les gadgets et les solutions performantes à réelle valeur ajoutée, et de proposer aujourd'hui le meilleur du on & du off »* ajoute-t-il.

Au rez-de-chaussée, un condensé de l'offre avec la mise en avant des tendances de la saison et les nouveautés ainsi que les pièces iconiques sera proposé. Le premier étage accueillera différents univers de la maison. Reconstitué par pièce de vie, chaque ambiance permettra au client de se projeter et sera pour lui une vraie source d'inspiration. Une part importante sera accordée au mobilier conçu pour les petits espaces : modulable, transformable, .... pour répondre à des attentes et besoins plus urbains. Des objets de décoration inédits, issus de partenariats avec des créateurs, seront disponibles à l'achat uniquement sur place : bougies, coussins, petite décoration, ...





## UN PARCOURS CLIENT REPENSÉ VALORISANT LES CHOIX ÉCO-RESPONSABLES DE LA MARQUE

---

Le parcours client déjà optimisé par une stratégie phygitale parfaitement rodée dans les autres boutiques de la marque est ici repensé, tenant compte des nouvelles attentes des consommateurs. Ces derniers ont évolué avec les périodes de confinement et tendent aujourd'hui vers un mode de consommation plus durable avec des interrogations sur les produits proposés, leur provenance mais aussi sur les valeurs véhiculées par les marques.

Ainsi Miliboo Rivoli va mettre en avant sa gamme Made in France de plus en plus riche, son offre de produits reconditionnés lancée l'an dernier et partager ses valeurs avec les clients et la communauté social media toujours plus importante et engagée.

Ce nouveau concept store se veut inspirationnel grâce à une scénarisation plus conceptuelle d'une partie de l'espace et aux éléments forts d'architecture et de décoration comme le mur végétal, signature de Miliboo.

« Ce qui a fait la particularité de Miliboo



*Madeleine à savoir d'être un lieu expérientiel le sera également pour Rivoli avec de nouveaux formats proposés. Un calendrier d'ateliers, de rencontres et de performances est prévu. Nous allons multiplier les rendez-vous déco avec des architectes d'intérieur en valorisant une spécificité « petit espace » » explique Guillaume Lachenal fondateur et PDG de Miliboo.*

L'ouverture de cette nouvelle Milibootik accompagne la formidable dynamique de croissance enclenchée cette année, particulière et inédite, et s'inscrit dans le changement de dimension opéré par Miliboo.

## À PROPOS DE MILIBOO

Créé en 2005, Miliboo est un acteur majeur de la conception et de la vente de mobilier « tendance », modulable et personnalisable sur Internet, avec la particularité de garantir une expédition sous 24 à 72h en France. Avec plus de 2 500 références essentiellement vendues sur son site [www.miliboo.com](http://www.miliboo.com) et dans ses deux « Milibootik », points de vente physiques situés à Paris et à Lyon, la société propose des gammes complètes de meubles pour toute la maison.

Miliboo contrôle l'ensemble de la chaîne de valeur : conception/design, contrôle qualité (filiale en Chine), outils logistiques, marketing et relations clients sont internalisés. Basée à Chavanod (74) et disposant d'un entrepôt à Fos-sur-Mer (13), opéré par un prestataire extérieur, la société est commercialement présente dans 7 pays d'Europe.

## CONTACTS PRESSE

Florence Calba – [f.calba@miliboo.com](mailto:f.calba@miliboo.com) – 06 09 18 13 61

Mélodie Dussault – [m.dussault@miliboo.com](mailto:m.dussault@miliboo.com)