

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE.

**MOBALPA**

## **MOBALPA S'IMPLANTE À STRASBOURG SUD - OSTWALD**

Ce 24 juillet 2020, un nouveau magasin Mobalpa ouvre ses portes à Ostwald, dans la région de Strasbourg Sud, sous la houlette de deux passionnés qui se connaissent depuis plus de 10 ans et ont choisi de se lancer ensemble dans cette aventure entrepreneuriale aux côtés de la marque haut-savoyarde.



## DEUX ASSOCIÉS DEJA BIEN AGUERRIS AU MÉTIER

Sébastien GRAU et Lucas BENSOUSSAN sont des professionnels qui connaissent parfaitement le monde de la cuisine. Sébastien GRAU a grandi dans ce milieu (ses parents étaient cuisinistes) et Lucas BENSOUSSAN a fait ses armes (et sa formation) chez un concurrent. Ils se sont retrouvés autour d'une passion commune, le golf, et ne se sont plus quittés, créant ensemble un organisme de formation reconnu dans le métier.

Depuis 2014 et la création de cet organisme de formation, ils ont testé tout ce qui concerne le métier et l'ont étudié dans ses moindres détails, nourrissant en parallèle l'objectif d'être parfaitement opérationnels et aguerris lorsqu'ils se lanceraient à leur compte avec leur propre magasin.



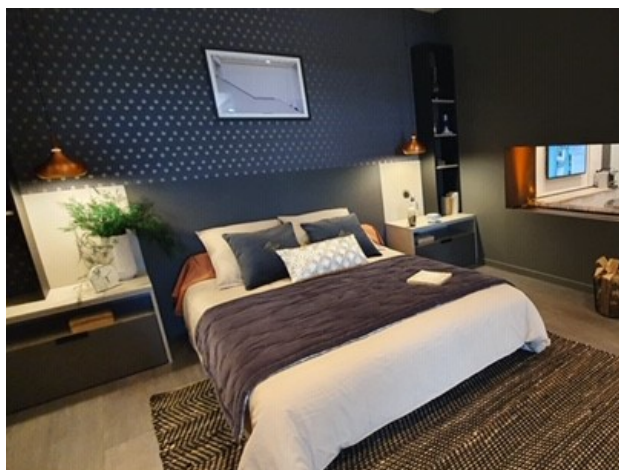
## MOBALPA, UN CHOIX EVIDENT

Quant au choix de la marque avec laquelle ils souhaitaient se lancer, celui-ci est rapidement devenu une évidence. Deux critères étaient essentiels à leurs yeux : travailler avec un acteur principal du marché (pour pouvoir s'appuyer sur sa force vive) et diffuser une marque de fabrication française (critère primordial à leurs yeux).

La rencontre avec Tamas TOTH, Développeur Mobalpa a marqué le début de la relation avec Mobalpa et a fini de les convaincre de choisir cette enseigne.



## UN MAGASIN AU NOUVEAU CONCEPT MOBALPA



Le magasin est extrêmement bien placé, dans une zone très dynamique et passante, dans un bâtiment refait à neuf (extérieur et intérieur). D'une surface commerciale de 375 m<sup>2</sup> c'est le plus grand magasin Mobalpa de la région de Strasbourg. Il est composé de 6 expositions, de 2 cuisines « miroir » (l'aménagement de 2 cuisines similaires, au prix pourtant différent, permettant d'apporter un éclairage très pédagogique sur les leviers possibles d'adaptation du budget en fonction des options, des matériaux et des équipements choisis) et d'un appartement.

Lucas BENSOUSSAN parle avec passion de ce nouveau concept : « ce qui nous a immédiatement séduit, dans ce concept magasin, c'est qu'il correspond à notre façon de concevoir la relation au client et l'expérience que nous souhaitons lui faire vivre. La cuisine miroir, par exemple, c'est très malin. C'est un outil extrêmement simple, en termes de lisibilité, pour concrètement aborder la question du prix et travailler le budget en jouant sur les optimisations possibles. Et cela, en accord immédiat avec le client et selon ses préférences. La zone de choix et l'appartement aussi sont très bien pensés et permettent au client de faire ses choix, d'avoir un aperçu du rendu et de pouvoir se projeter dans un espace concret, avant finalement de s'immerger dans son propre projet dans l'espace virtuel... ». Sébastien GRAU enchaîne : « et pour les équipes aussi, ce concept est une vraie richesse. Il favorise le co-working et l'esprit d'équipe, des notions que nous avons toujours prôné dans nos formations et qui nous sont essentielles. Nous nous reconnaissons vraiment dans ce concept et son séquençement en trois parties. C'est un outil formidable, qui nous correspond et que nous aurons plaisir à utiliser au quotidien. »



### UN MANAGEMENT POSITIF, TOURNÉ AUTOUR DU COLLABORATEUR

Ce magasin est géré par deux associés qui connaissent parfaitement le secteur, la ville, la clientèle. Ils veulent s'appuyer sur cette connaissance de leurs consommateurs pour leur faire vivre une expérience-client la plus sereine et agréable possible. Pour cela, ils se sont partagés les rôles : Lucas BENSOUSSAN s'occupe de la gestion et de l'organisation et Sébastien GRAU du management et de la vente. Pour les accompagner, ils ont choisi une équipe de 4 concepteurs-vendeurs, composés de 3 experts et d'un débutant, qu'ils se chargent, bien sûr, de former eux-mêmes.





De leur expérience de formateurs, Lucas BENSOUSSAN et Sébastien GRAU tiennent d'ailleurs à particulièrement privilégier la relation et les échanges : « notre culture d'entreprise est tournée autour de l'humain. Nous avons particulièrement étudié le management positif avant de nous lancer et nous souhaitons absolument l'appliquer auprès de nos équipes. Le collaborateur est



essentiel pour nous : nous souhaitons avant tout investir dans l'humain, notre management tout entier tourne autour de cet aspect. Côté consommateur, l'expérience-client est fondamentale aussi. Tout est corrélé : si l'équipe se sent bien, le résultat est que les clients le ressentent et se sentent bien aussi. C'est pour nous le terrain favorable pour toute relation commerciale sereine. Nous voulons que, pour notre équipe – et nous-mêmes d'ailleurs –, le respect du client soit au cœur de notre métier. L'acte d'achat ne doit plus être anxiogène mais être un véritable achat plaisir et la mission de notre équipe complète, jusqu'au poseur, est d'accompagner nos clients pour qu'ils vivent une expérience positive de l'accueil jusqu'à la réception finale de leur projet et même après, pendant son utilisation au quotidien. »

### UN MAGASIN AU FORT POTENTIEL



Mobalpa a de grandes ambitions pour ce magasin : « Pour notre marque, le parcours de ces deux associés très intéressants. Ils sont tous les deux très pointus dans leur métier et s'y connaissent aussi bien en produits qu'en vente. Et ils connaissent leur clientèle sur le bout des doigts aussi ! C'est une vraie richesse et une superbe opportunité pour Mobalpa. Nous pensons que ce magasin a un très fort potentiel et que nous avons l'équipe idéale pour le réaliser » s'enthousiasme Tamas Toth, Développeur Mobalpa.

De leur côté, Lucas BENSOUSSAN et Sébastien GRAU entendent bien être plus que de simples cuisinistes : « Nous sommes réellement d'heureux d'avoir menés à bien ce projet qui nous tient à cœur. Nous avons la volonté de développer l'aménagement global. L'étendue des collections Mobalpa nous le permet. La cuisine ce n'est plus suffisant aujourd'hui, l'avenir c'est l'aménagement global. »

### MOBALPA OSTWALD STRASBOURG SUD

3 rue Ferdinand Braun  
**67540 OSTWALD**  
Tel : 03.65.61.64.00

#### **Jours & Heures d'ouverture :**

Lundi : de 14h à 19h

Mardi au Vendredi : de 10h à 12h et de 14h à 19h

Samedi : de 9h à 12h et de 14h à 18h

**Possibilité de Rendez-vous à Distance**

Mobalpa est une entreprise pionnière sur le marché de l'aménagement global de l'habitat, implantée depuis toujours au cœur des Alpes, en Haute-Savoie (à Thônes). Les plus de 70 années d'expérience en France et à l'international de la marque, née en 1948 d'une entreprise familiale d'ébénisterie créée en 1907, lui confèrent un savoir-faire unique.

Mobalpa offre des services de conception, fabrication et installation d'agencements personnalisés et clés en mains. Elle intervient principalement dans les projets de cuisines, salles de bains et dressings mais ses produits d'aménagements sur-mesure, fonctionnels et déco lui permettent de s'étendre à l'ensemble des pièces de la maison.

Mobalpa obtient en 2002 la certification ISO 9001 (version 2000) pour son système de management de la qualité, et est certifiée ISO 14001 pour son management environnemental. La marque a reçu de nombreuses récompenses : Observer du design, prix Entreprises & Environnement, AQT (Association Qualité Totale dans l'Ameublement).

Le réseau Mobalpa compte aujourd'hui 299 points de vente dans le monde (dont 237 en France) et a réalisé un chiffre d'affaires de 450 millions d'euros en 2019.



#### CONTACTS PRESSE

RPCA – 65 rue Chardon Lagache, 75016, Paris

Marine Torresse – [m.torresse@rpca.fr](mailto:m.torresse@rpca.fr)

Marie Ceillier – [m.ceillier@rpca.fr](mailto:m.ceillier@rpca.fr)

Tel. : 01 42 30 81 00