



IKEA

**UNE HISTOIRE DE DESIGN
DE QUALITÉ, FONCTIONNEL
ET DURABLE À UN PRIX
ABORDABLE**

TABLE DES MATIÈRES

1. Vision et idée des affairespage 3

- Améliorer le quotidien du plus grand nombre
- Offrir une vaste gamme de produits d'ameublement esthétiques et fonctionnels à des prix accessibles au plus grand nombre

2. Qu'est-ce qui se cache derrière le concept « abordable » pour IKEA?page 4

- Assurer le prix le plus bas du marché pour chaque fonction de produit
- Fixer les prix sur base du portefeuille
- Fixer les prix sur base des priorités locales

3. Les cinq dimensions du « Design démocratique ».....page 5

- Bas prix
- Fonctionnalité
- Qualité
- Design
- Développement durable

4. Le « design démocratique » appliqué au nouveau catalogue en Belgique. ..page 6

- MASKROS – Tout le monde a droit au design
- LEDARE – Tout le monde a droit à une vie plus durable à la maison
- IKEA 365 + MYSA – Tout le monde a droit à une vie plus durable à la maison et à la qualité
- STUVA – Tout le monde a droit à des meubles pour enfants fonctionnels & durables
- KIVIK – Tout le monde a droit au confort & à la qualité

5. Comment IKEA parvient-elle à garantir des prix bas?page 11

- Développer et produire à bas prix
- Acheter à bas prix
- Distribuer à bas prix
- Vendre à bas prix

VISION ET IDÉE DES AFFAIRES DE IKEA

La **vision** de IKEA est d'améliorer le quotidien du plus grand nombre.

Notre **idée des affaires** va dans le sens de notre vision: offrir une vaste gamme de produits d'ameublement esthétiques et fonctionnels à des prix accessibles au plus grand nombre.

«DE GRANDS RÊVES, MAIS UN PETIT BUDGET»

La plupart du temps, les beaux articles de décoration et d'ameublement sont réservés à une minorité de gens aisés. Dès le départ, IKEA a voulu changer cela, en décidant de se ranger du côté du **plus grand nombre**. Pour ce faire, nous offrons des produits pour la maison qui répondent aux besoins des gens dans le monde entier. Des gens avec des besoins, des goûts, des rêves et des budgets très divers.

«IKEA SE RANGE DU CÔTÉ DU PLUS GRAND NOMBRE»

Les prix bas sont la pierre angulaire de notre vision, notre idée des affaires et notre concept. Tous nos produits reposent sur l'idée qu'un prix bas permet à **chacun** d'accéder à un ameublement intérieur bien conçu et fonctionnel.

«LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE RENFORCE LE BESOIN D'OFFRIR DES MEUBLES DESIGN ABORDABLES À TOUJOURS PLUS DE GENS»

Ce raisonnement est renforcé par la **situation économique** difficile et l'augmentation du coût de la vie. La vision de IKEA est plus pertinente que jamais : améliorer le quotidien du plus grand nombre en proposant **plus de produits abordables pour toujours plus de gens**.

QU'EST-CE QUI SE CACHE DERRIÈRE LE CONCEPT « ABORDABLE » POUR IKEA?

IKEA veut que chacun puisse se permettre l'aménagement intérieur dont il rêve, dans la limite de ses moyens. Pour permettre cela, IKEA veut garantir à ses clients des prix bas, tout au long de l'année.

Cette année, IKEA Belgique a investi **plus de 11 millions d'euros** au total sur base des critères que nous détaillons ci-dessous. Ce sont ainsi **plus de 700 produits** de l'assortiment qui voient leur prix diminuer dans les magasins belges.



FIXER LES PRIX SUR BASE DU PORTEFEUILLE

IKEA se met **dans la peau des gens qui ont un petit budget** et estime quelle partie de leur portefeuille peut être dédiée à l'ameublement de la maison. Sur base de cela, IKEA Belgique assure que ses produits soient réellement abordables pour le plus grand nombre. IKEA ne se limite pas à fixer des prix plus bas que la concurrence, mais va bien au-delà de ça en adoptant la perspective du budget de ses consommateurs pour fixer ses prix.

ASSURER LE PRIX LE PLUS BAS DU MARCHÉ POUR CHAQUE FONCTION DE PRODUIT ET LES PRODUITS COMPARABLES

IKEA veut également continuer à garantir que **pour chaque fonction de produit**, son assortiment propose **le prix le plus bas du marché, mais aussi par rapport aux produits comparables**. Ceci signifie que IKEA veut proposer la chaise, le vase, la fourchette, le sofa, le lit, le verre, la table, le miroir,... le moins cher du marché belge, défiant toute concurrence et a pour cela réduit le prix d'un nombre important d'articles.

FIXER LES PRIX SUR BASE DES PRIORITÉS LOCALES

Enfin, IKEA veut tenir compte du marché local. Les études ont montré que la pièce la plus importante de la maison pour les belges est la salle de séjour (living room). **Tenant compte de cette priorité locale**, IKEA Belgique fait donc un effort supplémentaire pour offrir des solutions d'ameublement abordables pour cet espace en particulier. On voit également que les personnes les plus touchées par la crise sont les familles avec enfants, et c'est pour cela qu'on se concentre également à réduire les prix de produits de la gamme enfant.

LES CINQ DIMENSIONS DU « DESIGN DÉMOCRATIQUE »

Des prix bas ne veulent pas dire à n'importe quel prix. Les prix que nous fixons ont une signification et offrent au consommateur une valeur réelle pour son argent (**prix**) : le consommateur doit pouvoir profiter longtemps de son achat (**qualité**) et les produits doivent offrir de bonnes qualités fonctionnelles et techniques (**fonctionnalité**).

Par ailleurs, IKEA veille à ce que chacun des produits de sa gamme soient design (**design**), et occasionnent un impact aussi faible que possible sur l'homme et son environnement (**durabilité**).

Ces cinq caractéristiques correspondent d'ailleurs à ce que IKEA désigne par « **design démocratique** ».

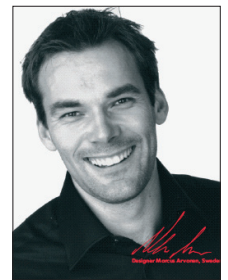
En guise d'illustration, vous trouverez ci-dessous des exemples de produits tirés du nouveau catalogue qui illustrent clairement les dimensions de « **design démocratique** », si fondamental pour IKEA.



Arrosoir PS VÅLLÖ

LE « DESIGN DÉMOCRATIQUE » APPLIQUÉ AU NOUVEAU CATALOGUE EN BELGIQUE

MASKROS – TOUT LE MONDE A DROIT AU DESIGN



« IKEA PS MASKROS ressemble à une fleur de pissenlit que le vent s'apprête à disperser. Une fois cette suspension allumée, les ombres qu'elle projette sur les murs donnent l'impression que la pièce s'évapore et se métamorphose. Un peu comme lorsque le soleil filtre au travers des arbres. Cette suspension met du baume au cœur ; même éteinte, elle n'en reste pas moins décorative et fascinante », Marcus Arvon, designer.

Pour la lampe MASKROS, son inventeur, Marcus Arvon, s'est directement inspiré de la nature : le pissenlit. Mais transposer ce genre d'idée en un produit bien concret n'est pas forcément aisé. Certainement pas chez IKEA. Le produit doit en effet satisfaire à différents critères, notamment de qualité et de durabilité. Par ailleurs, la lampe devait pouvoir être transportée dans un emballage le plus compact possible.

Pour amener le pissenlit jusque dans le séjour, le concepteur et les développeurs produit de IKEA ont travaillé en étroite collaboration. Ils ont notamment étudié la faisabilité en termes de procédés de fabrication – un processus qui dure en moyenne 2 ans. La lampe MASKROS a finalement été réalisée dans le même type de papier que celui utilisé par les sociétés de transport pour leurs enveloppes. Ceci lui permet de rester légère et de diffuser la lumière. Grâce à ce choix judicieux de matériau, le design a également pu être développé en restant dans des prix abordables.

Le conditionnement participe évidemment à rendre le prix accessible. Dès la phase de conception, l'aspect coût du transport a été pris en considération : le défi pour Marcus Arvon était de transposer son idée en un produit IKEA concret compatible avec le principe du paquet plat. Et il y est parvenu : la grande boule est donc emballée dans un paquet compact, facile à transporter. Emballée, la lampe MASKROS n'occupe que 8,5% de son volume total une fois montée.

Le client IKEA étant prêt à assembler lui-même des lampes telles que PS MASKROS, IKEA peut offrir un design comme celui-là à prix tout doux.

IKEA PS MASKROS :

Grand format : nouveau prix 69,90 euros (ancien prix 79,90 euros)

Petit format : nouveau prix 49,90 euros (ancien prix 59,90 euros)



LEDARE – TOUT LE MONDE A DROIT À PLUS DE DURABILITÉ CHEZ SOI

Tout le monde doit avoir la possibilité de mener un mode de vie plus durable à la maison ; c'est pourquoi nous proposons des ampoules LED au prix le plus bas. Cette technologie devient ainsi accessible à chacun.



Chez IKEA, l'ampoule à incandescence classique appartient depuis longtemps au passé. Depuis 2009, les ampoules économiques sont la norme chez IKEA Belgique, et pour permettre aux familles de faire face au prix élevé de l'électricité et limiter la hausse de la consommation d'énergie au niveau mondial, IKEA mise tout sur les ampoules LED.

Cette technologie est une véritable révolution dans le monde de l'éclairage : elle consomme moins d'énergie qu'une ampoule classique ou économique, et produit considérablement moins de chaleur. Par ailleurs, les ampoules LED ont une durée de vie de 20 ans, ce qui permet de limiter les déchets d'ampoules.

Avec ses fournisseurs de LED, IKEA œuvre en permanence à l'amélioration de la qualité et de la fonction des produits, tout en s'efforçant d'en faire baisser le prix. Nous y parvenons de différentes façons, par exemple :

- En réduisant le nombre de composants
- En simplifiant le processus d'assemblage par l'automatisation des lignes de production
- En remplaçant le verre par du plastique, pour davantage de sécurité puisque les produits ne se brisent pas lorsqu'ils tombent
- En modifiant l'emballage de l'ampoule pour augmenter le nombre de produits sur une palette

D'ici 2016, IKEA ne proposera plus que des ampoules LED dans sa gamme d'éclairage. Ainsi, nous voulons inciter le consommateur à utiliser la technologie LED afin qu'il puisse mener un quotidien plus durable. Rendre la technologie LED abordable pour le plus grand nombre, c'est notre mission. C'est pourquoi nous proposons le prix le plus bas du marché.

Au-delà d'être plus respectueuses de l'environnement, les ampoules LED permettent de réduire la facture d'énergie de nos clients. Environ 25% de la facture totale d'électricité provient de l'éclairage. Remplacer une ampoule à incandescence de 40W par une ampoule LED adaptée permet d'économiser en moyenne 5,3 euros par an (y compris le prix d'achat et la consommation d'électricité). Pour une habitation moyenne comptant 50 ampoules, on arrive rapidement à 275 euros par an. Au vu de ces chiffres, le choix est aisé...

N'oubliez pas que les anciennes ampoules peuvent être recyclées et rapportées au « mur vert » chez IKEA.

LEDARE 400 lumen blanc opale : nouveau prix 4,99 euros (ancien prix 9,99 euros)



IKEA 365+ MYSA – TOUT LE MONDE A DROIT À LA DURABILITÉ ET À LA QUALITÉ



Quand il s'agit du sommeil, tout le monde a droit à la qualité et au confort. Et tout le monde a droit à plus de durabilité chez soi. La couette IKEA 365+ MYSA est un exemple de la manière dont un matériau innovant contribue à la durabilité d'un produit, sans pour autant le rendre inabordable.

Les couettes contiennent un mélange de coton et de lyocell, une nouvelle matière composée de cellulose issue de fibres de bois. Par rapport au coton, la production utilise nettement moins de produits chimiques et d'eau, de sorte que l'impact sur l'environnement est réduit. Les produits chimiques sont en outre recyclés pour limiter l'impact écologique.

Une partie du coton (environ 50%) contenu dans ces couettes est du 'Better Cotton'. Cela signifie qu'il est produit en consommant moins d'eau, mais aussi moins de produits et d'engrais chimiques ; cela améliore les récoltes et augmente les revenus des paysans, ce qui est tout bénéfique pour l'ensemble de la collectivité. D'ici 2015, 100% de notre coton sera du 'Better Cotton'.

En plus de leurs caractéristiques de durabilité, les couettes MYSA associent confort d'utilisation et fonctionnalités : le lyocell possède une capacité d'absorption élevée et maintient le corps au chaud lorsqu'il fait froid, et au frais lorsqu'il fait plus chaud.

365+ MYSA, 4 saisons:
nouveau prix 105 euros (ancien prix 135 euros)



STUVA – TOUT LE MONDE A DROIT À DES MEUBLES D'ENFANTS FONCTIONNELS ET DURABLES



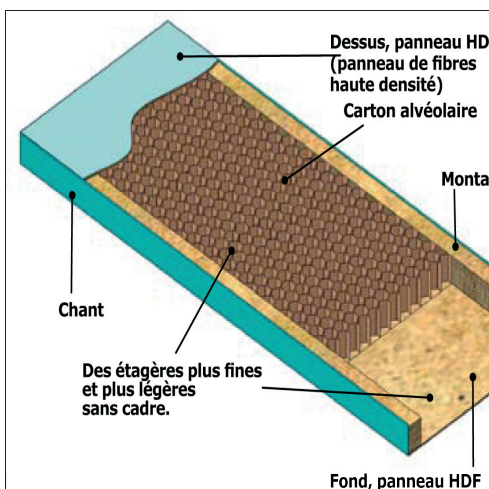
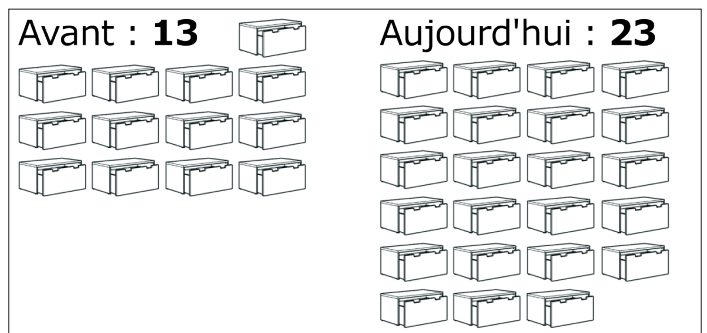
Pour IKEA, les enfants sont les personnes les plus importantes au monde. Le système de rangement STUVA, signé Ebba Strandmark, est entièrement conçu du point de vue de l'enfant : les meubles ont une hauteur idéale pour les enfants et tous les angles et les arêtes des armoires et tiroirs sont arrondis pour éviter que les petits s'y blessent. STUVA est une solution intégrée qui grandit avec l'enfant et permet de ranger les jouets, les livres et le matériel scolaire. Pour les produits destinés aux enfants, IKEA a adopté la tolérance zéro.



De plus, le système est modulaire : les éléments et les façades s'adaptent facilement aux besoins et aux préférences en termes de couleurs. Robustes et stables, ils peuvent aussi servir de surface de jeu.

Combien de meubles de rangement STUVA peut-on fabriquer avec 1 arbre ?

Avant : 13. Maintenant : 23. Comment ? Nous avons remplacé une partie du bois par « de l'air ». Ce qui a évidemment un effet positif sur le prix.



Pour être durable et de qualité tout en étant abordable, STUVA est fabriqué selon la technique « board-on-styles » ou panneau alvéolaire sur montants structurels.

Le board-on-styles (BoS) est un matériau robuste et léger qui permet de réduire la quantité de matières premières. Il va un cran plus loin que le très utilisé board-on-frames, ou panneau alvéolaire sur cadre bois. De longues bandes d'aggloméré ou de MDF sont posées sur un panneau de fibres. L'espace entre ces bandes est garni de carton en nid d'abeilles, ce qui lui confère une fermeté supplémentaire, puis l'ensemble est recouvert d'un autre panneau de fibres. La surface étant plus lisse, la finition est plus aisée et le coût est réduit. Comme la planche pèse moins lourd, le transport est plus efficace.

STUVA combinaison de deux portes (armoire haute) : nouveau prix 75 euros (ancien prix 90 euros)
STUVA banc de rangement : nouveau prix 59 euros (ancien prix 80 euros)
STUVA 4 tiroirs de rangement : nouveau prix 75 euros (ancien prix 83 euros)

CANAPÉS KIVIK – TOUT LE MONDE A DROIT AU CONFORT ET À LA QUALITÉ

Les canapés KIVIK ont été conçus par Ola Wihlborg. En termes d'assise et de relaxation, les KIVIK sont les n°1 du canapé chez IKEA et offrent le meilleur confort, en plus d'avoir un excellent rapport qualité-prix.



KIVIK est composé en partie de mousse à mémoire, un matériau initialement utilisé dans la technologie spatiale. La mousse épouse les contours du corps et assure une répartition optimale du poids, ce qui favorise la circulation sanguine et la détente musculaire. KIVIK est incontestablement un des canapés les plus confortables de l'assortiment. En plus, ses accoudoirs peuvent aussi être utilisés comme assise agréable grâce à la fine couche de mousse qu'ils contiennent et enfin, il est possible de personnaliser le canapé grâce aux différentes possibilités en termes de coloris, de tissus et de constellations.

Tant de confort et un prix toujours accessible, comment est-ce possible ? KIVIK pousse le principe du paquet plat à l'extrême. Ainsi, deux paquets suffisent pour emballer un canapé d'angle spacieux. Les dossiers et les accoudoirs sont assemblés par l'utilisateur. Comme l'emballage ne contient pas d'air, l'impact sur le transport est considérable. De plus, ce canapé est beaucoup plus pratique à emporter par le client. Si chacun accomplit sa part du travail, tout le monde fait des économies.

« **Sofability** » = « **Sofa** » + « **Sustainability** » (Canapé + durabilité)

Faire plus avec moins

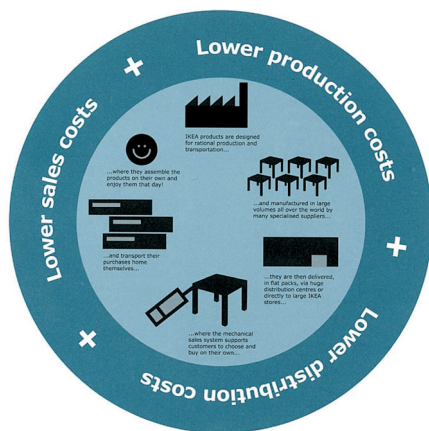
Pour fabriquer l'ensemble de ses canapés, IKEA veille en permanence à optimiser l'efficacité et la durabilité de la production, sans que cela ne nuise à la qualité. Pour cela, la standardisation est essentielle : en limitant les types de bois et les dimensions, IKEA a par exemple réduit de 70% ses déchets de bois.

La mousse qui garnit les coussins et les dossiers est, elle aussi, bien pensée. La mousse est fabriquée à partir de pétrole, qui est une ressource non renouvelable. C'est pourquoi IKEA l'utilise avec une très grande parcimonie. Les déchets de mousse ne terminent jamais à la poubelle, mais sont réutilisés comme matériau pour améliorer le confort. En outre, IKEA utilise également des mousses produites à partir d'huiles végétales, comme l'huile de ricin.

Mais l'efficacité et la durabilité ne se limitent pas à la phase de production. Que se passe-t-il, par exemple, lorsqu'un canapé atteint sa fin de vie ? IKEA veille à ce qu'il puisse être recyclé. La difficulté vient généralement du fait qu'un fauteuil ou un canapé est composé de plusieurs couches de mousse, de tissu ou d'autres matériaux souples collés ensemble ou sur le cadre en bois. Ce n'est pas le cas chez IKEA, ce qui permet de démonter facilement le canapé et de trier les matériaux de manière sélective.

KIVIK Blekinge 2 places blanc : Nouveau prix 299 euros (ancien prix 359 euros)

COMMENT IKEA PARVIENT-ELLE À GARANTIR DES PRIX BAS?



La raison qui nous permet de baisser toujours plus nos prix est que nous planifions, dès le stade du développement initial d'un produit, la façon dont nous pouvons offrir le prix le plus avantageux pour le produit tel qu'il sera installé chez le client.

Rien de plus facile que de trouver des articles d'ameublement de qualité : il suffit de dépenser sans compter et de faire payer la facture au client. Fabriquer de beaux meubles résistants à bas prix est un véritable défi qui nécessite une approche différente : il s'agit de trouver des solutions simples et d'économiser sur tous les maillons de la chaîne – du fournisseur au client – sauf sur celui des idées.

Au fil du temps, IKEA a ainsi mis en place un système de développement, de production, d'achat, de distribution et de vente qui lui confèrent une haute efficacité et lui permettent de réaliser d'importantes réductions de coûts et vendre des solutions d'ameublement à bas prix. Voici comment nous procédons :

DÉVELOPPER ET PRODUIRE À BAS PRIX



C'est au stade même de la production que l'on peut créer des prix bas. Les développeurs de produits et les concepteurs IKEA travaillent main dans la main avec les fournisseurs pour tirer profit au maximum de leur savoir-faire réciproque. Les uns comme les autres sont constamment à la recherche de solutions permettant de rationaliser les coûts. En utilisant au maximum le potentiel des équipements de production des fabricants, par exemple, en utilisant des matières premières moins chères et en recourant à des composants peu coûteux utilisés par d'autres industries. Pour ce faire, ils mettent en pratique des innovations technologiques susceptibles d'influencer le design ou la forme du produit. La rationalisation des déchets de production reste toutefois une priorité absolue. La plupart des produits IKEA sont développés et conçus en kits et emballés en paquets plats. Tous les produits IKEA sont développés et conçus en tenant compte des contraintes logistiques et de manutention, ce qui permet de réduire les coûts de transport et d'entreposage. Le rôle des développeurs de produits et des designers IKEA dans la création de prix intrinsèquement bas s'articule autour de ces axes.



Un bel exemple pour illustrer cela est l'histoire des photophores de l'assortiment IKEA PS. C'est en collaborant avec une société qui fabrique des fusibles électriques en porcelaine que Ehlén Johansson, designer, a imaginé les photophores IKEA PS : « Puisque les fusibles résistent à la chaleur, je les ai réutilisés pour en faire des photophores design, qu'on peut utiliser seuls ou connectés ensemble. »

« Nous considérons notre relation avec nos fournisseurs comme un partenariat. Ensemble, nous partons à la recherche des solutions les plus intelligentes. Souvent, cela implique d'adapter le design de notre produit pour créer des conditions de production optimales, sans pour autant sacrifier la qualité du produit. »



ACHETER À BAS PRIX

Avant d'acheter ses produits et matières premières, les acheteurs chez IKEA commencent toujours par se demander comment ils pourraient faire pour bénéficier du prix le plus bas possible. Leur solution consiste à mettre en place des relations de travail étroites avec les fournisseurs, ce qui leur permet de rationaliser les coûts. La réalisation de cette synergie passe par la conclusion d'accords de partenariat à long terme. Les acheteurs IKEA n'ont pas peur de prendre des risques, en veillant notamment à ce que la capacité de production soit suffisante pour produire de grands volumes et en garantissant à certains fournisseurs clés l'utilisation de toute leur capacité de production. Ils négocient également pour eux la fourniture de matières premières et de certains composants semi-finis. Et ils parcourent le monde entier à la recherche de ceux qui correspondent le mieux à leurs exigences. Résultat : en s'engageant à acheter aux fabricants de grandes quantités de produits au prix le plus bas possible, les acheteurs IKEA participent à la création de prix intrinsèquement bas.



possible, les acheteurs IKEA participent à la création de prix intrinsèquement bas.

Les tapis IKEA PS 2012 sont ainsi le fruit d'une belle collaboration, qui a commencé lors de la visite d'une exposition de tapis. Les contacts que le designer a établis sur place avec différents fournisseurs lui a permis d'adapter le design de son nouveau produit aux capacités de leurs usines, ce qui a permis de gagner du temps et donc de réduire les coûts.

DISTRIBUER À BAS PRIX



Les paramètres logistiques que sont le conditionnement, la distribution et la synchronisation jouent un rôle essentiel dans la création de prix intrinsèquement bas. Toutes les mesures sont prises pour assurer le transport des produits vers les magasins au prix le plus bas possible. Chaque élément du flux logistique est contrôlé et mesuré en permanence afin d'être optimisé dans l'optique d'une efficacité maximum et donc, de prix les plus bas possible. Aujourd'hui, la majorité des produits IKEA sont acheminés vers les magasins en transitant par des centres de distribution. En veillant à ce que le plus grand nombre possible de produits soient livrés directement aux magasins par les fournisseurs eux-mêmes, IKEA réduit davantage les coûts et gagne davantage en efficacité.



Le conditionnement a lui aussi un impact sur la rationalisation des coûts. Le concept des paquets plats permet d'utiliser la pleine capacité de charge de chaque palette, d'utiliser des palettes standards et d'exploiter la pleine capacité de charge des camions. Ceci diminue aussi le transport. L'équipe logistique et les fabricants travaillent de concert pour faire en sorte que les produits finis soient acheminés dans les magasins du monde entier en prenant le chemin le plus court. Ce faisant, les coûts d'entreposage et de manutention sont comprimés et les risques d'avaries sont moindres. Le rôle des distributeurs IKEA dans la création de prix intrinsèquement bas s'articule autour de ces axes.



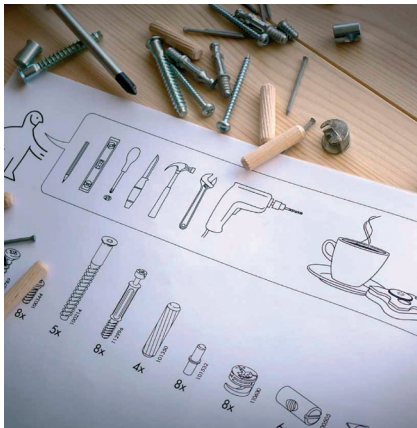
Pour l'anecdote, l'idée de l'emballage en paquets plats – qui est un des piliers du concept IKEA – est apparue avec la table LOVBACKEN. Afin de pouvoir la transporter facilement en voiture, Ingvar Kamprad, fondateur de IKEA a eu l'idée d'en démonter les pieds. Et c'est ainsi que le « flat pack » est né... La table LOVBACKEN est d'ailleurs de retour dans les magasins depuis cet été.

VENDRE À BAS PRIX



Les magasins IKEA présentent les produits au client en les mettant en scène dans des décors destinés à servir de source d'inspiration. Pour maintenir les prix bas, les magasins IKEA achètent et transportent de grandes quantités de produits, choisissent de s'implanter dans des zones moins coûteuses et pratiquent le système du libre-service. Les magasins sont construits efficacement en termes de coûts. Récemment, le design du matériel de rayonnage a été renouvelé afin que les palettes puissent être déposées l'une à côté de l'autre ce qui permet d'entreposer plus de produits.

Enfin, l'assemblage par le client est un facteur-clé qui permet de réduire fortement les coûts. Les meubles IKEA sont conçus pour être assemblés facilement par le client. Cette formule demande un peu de temps et d'énergie, mais c'est la plus économique, car le consommateur ne paie pas pour le montage en usine.



Et c'est ainsi, en faisant les choses un peu mieux, un peu plus simplement et plus efficacement que nous parvenons à proposer des produits toujours plus abordables, pour que le plus grand nombre puisse se permettre l'ameublement dont il rêve.

Cliquez ici pour voir la vidéo récapitulative :

http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=ByrppAMCMzc#at=32

Contact presse:
Annelies Nauwelaerts
IKEA Belgium
02/709.15.19