

Nouvelle franchise à Saran (45)

Story donne le sourire



Au nord d'Orléans (45), dans la nouvelle zone commerciale "Cap Saran" du chef-lieu du Loiret, à quelque 120 kilomètres de la capitale, l'enseigne contemporaine et tendance dirigée par Xavier Rondeau a ouvert un magasin de 650 m² qui respecte à la lettre le concept de la franchise. Son propriétaire, Jérémy Fouray, nous en a ouvert les portes.

Xavier Rondeau a le sourire. Alors qu'il nous accueille sur le parking flambant neuf de "Cap Saran", nouvelle zone commerciale située dans la partie nord d'Orléans Métropole (soit quelque 29 000 m² supplémentaires qui joutent le centre commercial Carrefour historique depuis fin avril), le PDG de Story France ne cache pas sa satisfaction. Il faut dire que le franchiseur s'apprête à nous ouvrir les portes d'un point de vente qui, à bien des égards, est aujourd'hui l'illustration parfaite de ce qu'est

devenue l'enseigne Story au cours de ces dix dernières années (40 points de vente franchisés à ce jour), à force de convictions, d'implication des équipes, de suivi du réseau sur le terrain, d'observation pointue du marché et d'un travail de gamme permanent avec les industriels. À savoir : un concept, comme le dit sa baseline, de « Mobilier Contemporain & Tendance » bien sûr (salon, séjour, literie, relaxation, chambre, rangement, dressing, décoration). Mais pas que, loin s'en faut. L'ADN de Story, qui lui permet au-

jourd'hui de drainer une clientèle extrêmement large et "nouvelle" par rapport à certaines enseignes généralistes historiques du meuble (qui bénéficient certes de fortes notoriétés, mais pâtissent parfois d'une image onéreuse et/ou vieillissante), c'est le conseil et la personnalisation. À la clé : des constructions de gammes avec des fournisseurs capables justement, d'offrir cette personnalisation (sur mesure, composable, choix des matériaux, des finitions, des couleurs...); des amateurs qui, non seulement travaillent avec les industriels pour simplifier leurs logiciels

configurateurs, mais encore forment les équipes à l'utilisation des outils informatiques; des investissements financiers et humains importants enfin, pour centraliser, maîtriser et faire évoluer en permanence les applications présentes sur les quelque 200 tablettes actuellement utilisées par les vendeurs au sein du réseau Story.

Il en est un autre qui a le sourire, c'est Jérémy Fouray. À la tête de cinq magasins sous enseignes cuisinistes (sur Chartres, Dreux et Orléans), ce professionnel aguerri de la conception-vente, séduit par l'identité contemporaine affirmée de Story et par l'ADN évoqué à l'instant, fondé sur la personnalisation, est en effet l'heureux propriétaire de ce nouveau magasin (de 650 m² sans réserve, configuration habituelle dans ce type de "retail park"), et dont Xavier Rondeau nous dit que, depuis son ouverture le 24 avril dernier, notamment grâce à un « trafic sans commune mesure avec une implantation hors zone commerciale », il enregistre « d'excellents résultats ». Pour cette première expérience dans le meublant, Jérémy Fouray manage ici un directeur de magasin, quatre vendeurs et une assistante administrative.

Avant d'accompagner le chaland dans la personnalisation de son projet, les équipes du point de vente peuvent s'appuyer sur un concept magasin

« L'ADN de Story, qui lui permet aujourd'hui de drainer une clientèle extrêmement large, c'est le conseil et la personnalisation. »

dernier cri, qui correspond en tous points à la politique d'enseigne revendiquée par Xavier Rondeau. Ici, pas de corner de marques. Quasiment tous les produits sont estampillés "Story" (60 % sont aujourd'hui des exclusivités, gage de différenciation et de protection des marges selon le PDG, dont l'un des objectifs consiste à atteindre les 100 % à terme); du fauteuil à la table en passant par le canapé, les échantillons, les chaises et jusqu'à certains accessoires de décoration. Pour résumer, le magasin s'organise non par zones, mais par univers. L'espace commercial se segmente clairement en deux sections, dont la première - "montante" -, qui commence à l'entrée du local, présente l'offre de « Mobilier Contemporain » promise par la signature de l'enseigne : salons cuir, tissus "pép's", laque, verre... L'autre promesse de Story - un mobilier « tendance » -, se situe, elle, dans la deuxième partie - "descendante" - du point de vente; bois, mélange des matières (bois/métal, bois/céramique...)... Entre les deux uni-

vers, sur une zone de "jonction" du parcours client : l'espace "nuit" et l'espace "relaxation", où vont être présentées ces deux familles complémentaires du meublant, comme une intersection entre le "contemporain" et le "tendance".

Dénominateur commun de cette organisation : la scénarisation de l'ensemble et la mise en ambiance globale, à grand renfort d'accessoires "déco" - tapis, luminaires, images encadrées, figurines - ... tous à vendre. Objectif : permettre au consommateur de se projeter dans un univers parfaitement duplicable dans son propre intérieur. Pour faciliter cette projection, les produits sont en outre présentés selon un système de "double box" (salon/séjour ou séjour/salon), assez proche de ce qui existe chez les particuliers en termes de surface, le tout entouré d'un agencement (plafond, murs, moquette) volontairement neutre, à base de plusieurs teintes de gris, couleur qui présente l'intérêt d'être à la fois contemporaine, susceptible de faire ressortir les produits et suffisamment discrète pour éviter que le consommateur n'associe les meubles qui l'intéressent à un code couleur qu'il n'a pas chez lui et, ce faisant, le freine dans sa perception. Seule enseigne de "meublant" sur cette nouvelle zone Cap Saran, le Story de Jérémy Fouray côtoie l'un des plus gros magasins "Maisons du Monde" de France, sur près de 3 000 m². Pas de quoi impressionner ce commerçant dans l'âme.

« Il s'agit d'une belle locomotive pour générer du trafic autour de la déco, se réjouit-il même. Pour ce qui est du meublant en revanche, nous ne sommes pas sur le même positionnement... ». Et Xavier Rondeau de conclure, toujours sourire : « Pour le meublant, nous prenons le relais, avec un positionnement moyen/haut de gamme, une fabrication européenne et l'ultra-personnalisation qui nous caractérisent. »

● Olivier Harmange



Distribution

Story ouvre près de Saint-Brieuc

L'enseigne a inauguré un nouveau point de vente de 1 280 m² au cœur de la zone de Langueux (22), à l'entrée de Saint-Brieuc.

Marine Le Cam, quatrième génération de cette famille de marchands de meuble, profite de ce changement d'enseigne pour prendre le relai de son père. Ce dernier propose du mobilier traditionnel depuis plus de trente ans.

Avec leurs deux autres enseignes, dont une

spécialisée en literie, l'ensemble immobilier forme un pôle meuble

incontournable dans cette zone commerciale, qui s'avère être

l'une des plus importantes de Bretagne.

Story est désormais la pierre angulaire de cet ensemble. Marine Le Cam est accompagnée par une équipe confirmée de cinq personnes.



Family Story à Caen-Mondeville

L'enseigne Story vient d'inaugurer son premier magasin normand dans la très belle zone commerciale de "Mondevillage", sur la commune de Mondeville, en périphérie de Caen (14).

Ce point de vente, de 540 m², est piloté par François et Karen Lust. Le nouveau Story vient ainsi s'intégrer dans la complémentarité du magasin "Maison de la Literie" contigu, dirigé lui aussi par la famille Lust. Cette nouvelle implantation s'inscrit dans une parfaite addition des propositions "literie" + "meubles contemporains et tendance".

Entre le père (François) et la fille (Karen), c'est une véritable histoire

de famille ! Ensemble, ils ne dirigent pas moins de quatre "Maison de la Literie" sur la région et bénéficient

également d'une expertise de près de vingt-cinq ans dans l'ameublement.

