

Amélioration de l'habitat : Story révolutionne l'expérience client avec un nouvel outil 3D



Paris, le 30 janvier 2024 - Selon l'étude annuelle Profil réalisée fin 2023 par l'Institut de la Maison (IPEA) pour le compte de Sofinco, 18 millions de Français envisagent de faire des achats pour leur maison en 2024, avec des intentions en hausse par rapport à 2023. Aujourd'hui, STORY, l'enseigne spécialiste du mobiliier contemporain et tendance, annonce une collaboration novatrice avec COSIKA (et son logiciel 3D Boost Ta Trybu), marque du Groupe Feuille Blanche, spécialisé dans l'amélioration de l'habitat. Cette alliance dans la mise en place d'une solution 3D au service des vendeurs STORY, vise à offrir aux consommateurs une expérience client inédite.

STORY, une enseigne avant-gardiste sur son marché



La rencontre entre Xavier Rondeau, dirigeant de l'enseigne STORY et Fabien Moreau, fondateur de COSIKA (cf photo de gauche à droite), a eu lieu lors du Salon Esprit Meuble à Paris en novembre 2022. Après un premier rendez-vous en Vendée la même année, leur collaboration a débuté concrètement en février 2023, marquant le démarrage d'une transformation majeure dans l'expérience d'achat chez STORY. De la modélisation des gammes en passant par l'importation des matières, le développement des fonctionnalités du Planner, la constitution de la base de données ou encore la formation des équipes internes, leurs actions menées au cours de la dernière année ont été multiples.

Depuis le 10 janvier 2024, les franchisés de STORY commencent à utiliser le nouveau Planner 3D, avec un déploiement progressif magasin par magasin jusqu'à la fin du mois. Des formations en interne sont dispensées par trois animateurs/formateurs STORY, tandis que le support à distance est assuré par une équipe centrale avec à sa tête une chef de projet. Par ailleurs, des formations complémentaires seront proposées régulièrement sous forme de webinaires.

« Chez COSIKA, nous avons créé l'outil 3D « Boost Ta Trybu » avec une vision d'innovation constante. C'est grâce à nos équipes dévouées sur le terrain, ainsi qu'à des partenaires comme STORY, que cet outil ne cesse de s'améliorer. La collaboration avec STORY a été la clé pour atteindre ce résultat, enrichissant notre solution avec des perspectives uniques et des idées inspirantes qui façonnent continuellement l'avenir de l'aménagement d'intérieur. », indique Fabien Moreau, fondateur de la société COSIKA.

« STORY partage la même vision d'innovation et d'excellence. Notre collaboration avec COSIKA a été le fruit d'une synergie remarquable qui a permis de perfectionner un outil 3D révolutionnaire. Ensemble, nous redéfinissons l'expérience client. Nous donnons la possibilité à nos clients de concrétiser leurs aspirations grâce à une créativité infinie. », précise Xavier Rondeau, dirigeant de l'enseigne STORY.

En outre, 72% des Français expriment le désir de mieux gérer leur espace de vie¹, tandis que 67% souhaitent passer plus de temps chez eux en raison de la situation économique et sociale, et 88% considèrent leur maison comme un refuge contre le monde extérieur². « **Ces tendances montrent clairement l'évolution des comportements et des attentes des consommateurs dans le secteur de l'aménagement intérieur.** », souligne Christophe Gazel, Directeur de l'Institut de la Maison.

Des fonctionnalités différenciantes



Le nouveau Planner 3D STORY offre des fonctionnalités différenciantes en permettant aux consommateurs de visualiser les meubles de la collection dans leur propre espace, tenant compte de l'environnement et facilitant la personnalisation. Cette approche unique élimine les obstacles liés aux dimensions, aux styles, aux couleurs, et aux matières, proposant une représentation palpable du "futur intérieur idéal".

De plus, le Planner 3D STORY permet une estimation instantanée du projet et simplifie le processus de commande.

Pour illustrer cette révolution dans l'amélioration de l'habitat, STORY a réalisé une vidéo de lancement accessible via ce [lien](#).

Pour toute demande d'interview ou de visuels :

Contact presse

Infinités Communication

Chloé Méhat - chloe@infinities.fr - 06 89 57 84 63

Pour accéder à l'Espace Presse des clients d'Infinités, merci de vous identifier une fois :

Mail : presse@infinities.fr / MDP : [infinitiesRP / www.infinities.fr](https://infinities.fr)

À propos de STORY : Depuis sa création dans les années 90, l'enseigne indépendante française de mobilier STORY ne cesse d'évoluer, suivant de près les dernières tendances et développant ses magasins sur tout le territoire français. Dirigée par Xavier Rondeau, qui a donné un second souffle à l'enseigne au début des années 2000 en misant sur des collections contemporaines et 100% européennes, elle est aujourd'hui forte d'un réseau de près de 50 magasins franchisés. Produits exclusifs, collaborations avec des designers et fabricants français et européens, large panel de produits d'ameublement et de décoration personnalisable et sur-mesure font les atouts de cette enseigne qui a pour objectif d'ouvrir 5 à 8 nouveaux magasins par an. Pour en savoir plus : www.story.fr.

À propos de COSIKA : COSIKA, société spécialisée dans la décoration d'intérieur clé en main, a été créée en 2015 par Fabien Moreau. Début 2017, la société a développé une première version d'un outil 3D unique : un logiciel de conception et de chiffrage instantané, permettant de projeter et rassurer le client en le laissant maître de son budget. Après avoir été développé pour l'intérieur de la maison, l'outil est décliné pour l'extérieur en 2019. Aujourd'hui, COSIKA commercialise l'outil 3D pour les vendeurs de l'amélioration de l'habitat à travers sa marque « Boost Ta Trybu ». Pour en savoir plus : www.boosttatybu.com.

¹ Selon l'IPEA-Institut de la Maison.

² Etude annuelle Profil réalisée fin 2023 par l'Institut de la Maison (IPEA) pour le compte de Sofinco. Menée en ligne du 24 novembre au 7 décembre 2023 auprès d'un échantillon représentatif de 6 000 ménages Français sur des critères d'âge, de profession, de région d'habitation, de type de logement et de statut d'occupation de ce logement selon la méthode des quotas.