

## STORY s'implante à Bordeaux-Lac : une 3<sup>ème</sup> ouverture en 2025 portée par le Groupe Bayle

L'enseigne d'ameublement contemporain poursuit son développement national avec un point de vente stratégique, opéré par un acteur majeur du Sud-Ouest.



attentes d'un marché en pleine mutation.

*Le samedi 24 mai 2025, STORY a inauguré un nouveau magasin à Bordeaux-Lac, au cœur de l'une des zones commerciales les plus fréquentées de la métropole. Le point de vente de 380 m<sup>2</sup>, au format cosy et premium, constitue la 3<sup>e</sup> ouverture de l'année pour le réseau STORY. Le projet s'inscrit dans le plan de développement ambitieux de l'enseigne et marque la première collaboration avec le Groupe Bayle, multifranchisé et pilier de l'ameublement régional. Objectif : offrir une nouvelle expérience déco, design et digitale à la clientèle bordelaise, en réponse aux*

### Le Groupe Bayle : savoir-faire régional et esprit entrepreneurial

À la tête de ce groupe familial aux racines solides : Cédric Magrez, dirigeant visionnaire, accompagné de son fils Eliott, impliqué dans la dynamique de développement. Leur leadership et leur ancrage régional font du Groupe Bayle un acteur incontournable de l'ameublement dans le Sud-Ouest.

À leurs côtés, Jérémy Batocchio, Directeur commercial, 38 ans, diplômé d'un master en marketing commercial, incarne la nouvelle génération d'experts du réseau. Après avoir dirigé deux magasins Mobilier de France à Bègles puis La Teste, il participe aujourd'hui à l'expansion du Groupe Bayle qui compte aujourd'hui **36 magasins dans le Sud-Ouest**, opérant des enseignes comme **But, Poltronesofà, Mobilier de France, Maison de la Literie**, et désormais STORY.

**« Ce partenariat avec STORY, c'est la rencontre de deux ADN complémentaires : leur univers design et digital, notre savoir-faire de terrain et notre ancrage local. »**, explique Jérémy Batocchio.

Le Groupe Bayle mise sur une stratégie de diversification intelligente, dans laquelle STORY vient compléter une offre déjà structurée, en y injectant une dimension inspirationnelle forte et un positionnement haut de gamme-contemporain, jusqu'ici peu couvert dans leur portefeuille.

### STORY Bordeaux-Lac : design, proximité et digital



Implanté à **Bordeaux Nord – Lac**, à quelques pas d'enseignes locomotives comme IKEA et Auchan, et juste à côté d'un magasin Poltronesofà (du même groupe), ce nouveau point de vente STORY a été pensé comme un écrin chaleureux, valorisant les best-sellers de l'enseigne. (cf photo téléchargeable, lien cliquable. Eliott Magrez à gauche et Jérémy Batocchio à droite, entourant la responsable et la vendeuse du point de vente.)

Le concept repose sur une offre premium et personnalisable, soutenue par des **outils digitaux innovants** (plans 3D, tablettes immersives), au service d'une **expérience client augmentée**. STORY répond ici à une demande croissante

pour des projets déco « clés en main », avec un accompagnement de type architecte d'intérieur.

**« STORY est une enseigne très en avance sur le digital. Même dans un magasin compact, nos clients peuvent tout visualiser, tout projeter. C'est ce niveau de service et de personnalisation qui fait la différence aujourd'hui. »**, poursuit Jérémy Batocchio.

Le magasin est géré par une équipe resserrée – un responsable magasin, une vendeuse et un vendeur tournant – avec un suivi hebdomadaire assuré par le directeur commercial lui-même. Le tout, soutenu par les équipes STORY en amont, pendant et après l'ouverture.

**« Ce projet est l'aboutissement d'une belle collaboration avec une équipe très impliquée.**

**L'implantation bordelaise est stratégique, et marque un signal fort pour notre maillage territorial. »,** ajoute Julien Ortega, Directeur des opérations du Groupe Bayle.

## **Devenir franchisé STORY : une question de passion et d'engagement**

**« Rejoindre le réseau STORY, c'est bien plus qu'ouvrir un point de vente. L'enseigne recherche des partenaires dotés d'un véritable sens du commerce, d'une appétence pour la personnalisation de l'intérieur, et d'un engagement important dans la relation client. L'accompagnement de STORY repose sur la formation continue, des outils de vente innovants, et un suivi personnalisé des franchisés. »,** précise Xavier Rondeau, dirigeant du réseau STORY.

**« STORY donne à ses partenaires les moyens de réussir : des outils puissants, une approche déco différenciante, et une vraie culture du projet client. »,** souligne Jérémie Batocchio.

**Pour toute demande d'interview ou de visuels :**

**Contact presse**

**Agence Comme ils disent**

Chloé Méhat – [c.lemahieu@agence-cid.fr](mailto:c.lemahieu@agence-cid.fr) - 06 89 57 84 63

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 47 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 3 à 5 nouveaux magasins par an. Pour en savoir plus : [www.story.fr](http://www.story.fr).