



Communiqué de presse
AOÛT 2026
HABITAT | DIGITAL | FRANCHISE

Franchise | Mobilier : STORY accélère son développement BtoB avec Stéphane Thebaut



STORY poursuit sa stratégie de développement en renforçant son offre dédiée aux professionnels. Hôtellerie-restauration, architectes d'intérieur, commerces, bureaux ou professions libérales : l'enseigne française de mobilier contemporain entend accompagner un nombre croissant de projets d'aménagement. Une dynamique portée par plusieurs contenus vidéo

réalisés avec Stéphane Thebaut, destinés à mettre en lumière les solutions proposées par STORY afin d'optimiser les espaces et accompagner les projets professionnels.

Une nouvelle ambition pour accompagner les professionnels

Dans un contexte où la fréquentation des magasins reste sous pression, **STORY** souhaite permettre à l'ensemble de son réseau de développer une activité complémentaire auprès des professionnels.

Aujourd'hui, certains magasins réalisent déjà jusqu'à **10 %** de leur chiffre d'affaires grâce aux projets BtoB, démontrant le potentiel de ce marché pour les franchisés.

« Notre ambition est de donner à chaque magasin les moyens d'accompagner les professionnels de son territoire. Grâce à notre expertise en personnalisation et à nos outils de projection 3D, nous pouvons répondre à des projets variés tout en conservant un accompagnement de proximité. » — Xavier Rondeau, dirigeant de STORY

Stéphane Thebaut met en lumière les solutions STORY

Dans la continuité de leur partenariat initié en **février 2026**, **Stéphane Thebaut** participe à la création de plusieurs contenus éditoriaux destinés à valoriser les savoir-faire de l'enseigne.

Plusieurs contenus vidéo réalisés avec **Stéphane Thebaut** illustrent les solutions **STORY** destinées aux professionnels : optimisation des espaces, personnalisation du mobilier et accompagnement des projets d'aménagement.

À travers ce format, **STORY** démontre sa capacité à accompagner aussi bien les particuliers que les professionnels dans la conception d'espaces fonctionnels, esthétiques et entièrement personnalisés.

Découvrez la dernière vidéo avec Stéphane Thebaut sur la chaine YouTube de Story ici :

<https://www.youtube.com/watch?v=qEhVCOWEuI8>

Une offre pensée pour les projets professionnels

L'offre **BtoB** de STORY repose sur les mêmes exigences de qualité que son offre destinée aux particuliers, tout en intégrant des services adaptés aux besoins des professionnels.

L'enseigne propose notamment :

- Une large sélection de mobilier contemporain à disposition des professionnels : canapés, fauteuils, tables, chaises, rangements et literie ;
- De nombreuses possibilités de personnalisation selon les collections (dimensions, revêtements, coloris et finitions) ;
- Un accompagnement en magasin pour le choix des produits et l'implantation des espaces ;
- Le **Planner 3D** permettant de visualiser les projets avant leur réalisation ;
- Un réseau national de magasins assurant un suivi de proximité pour les projets locaux ou multi-sites.

Le **Planner 3D** par **STORY** : La modélisation grâce au **Planner 3D** constitue l'un des principaux atouts de **STORY**. Elle permet aux architectes, dirigeants d'entreprise ou exploitants d'établissements de visualiser leur futur espace dans ses moindres détails avant le lancement du projet.

Pour toute demande d'interview ou de visuels :

Contacts presse

Agence Comme ils disent

Chloé Méhat – c.mehat@agence-cid.fr – 06 89 57 84 63

Farid Mamodjee – f.mamodjee@agence-cid.fr – 06 99 27 99 11

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 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 personnalisables et sur-mesure font les atouts de cette enseigne qui a pour objectif d'ouvrir 4 à 6 nouveaux magasins par an.