Communiqué de presse
NOVEMBRE 2026
HABITAT | DIGITAL | FRANCHISE

Ameublement : chez STORY, le panier moyen des projets conçus avec Le Planner 3D est trois fois supérieur



STORY, enseigne française spécialisée dans le mobilier contemporain, poursuit le déploiement de ses outils 3D au sein de son réseau. Aujourd'hui utilisé par 70% des magasins, Le Planner 3D permet aux conseillers de concevoir des projets d'aménagement complets et de visualiser le mobilier dans un intérieur personnalisé. Selon les données observées par l'enseigne, le panier moyen des projets conçus avec cet outil est trois fois supérieur à celui des projets réalisés avec Le Configo. À Montpellier, un conseiller témoigne également d'une vente de 14 400 € au total après deux visites, à la suite d'un projet de salon repensé de A à Z grâce à la 3D.

Un panier moyen trois fois supérieur pour les projets conçus avec Le Planner 3D

Dans un contexte où la valorisation de chaque visite en magasin constitue un enjeu pour la distribution, **STORY** mise sur ses outils 3D pour accompagner les clients dans des projets d'aménagement plus complets. L'enseigne s'appuie sur deux solutions complémentaires : **Le Configo**, utilisé par **100 %** des magasins du réseau, et **Le Planner 3D**, dont le déploiement se poursuit et qui est aujourd'hui utilisé par **70 %** des magasins.

Le Configo permet de personnaliser un meuble et de visualiser ses différentes configurations sur fond blanc. Le Planner 3D va plus loin en intégrant le mobilier dans un environnement aménagé, afin de concevoir et de visualiser un projet d'intérieur dans son ensemble.

Selon les données observées par **STORY** entre janvier 2024 et septembre 2026, le panier moyen des projets conçus avec **Le Planner 3D** est trois fois supérieur à celui des projets réalisés avec **Le Configo**. Cette comparaison repose sur l'ensemble des utilisateurs, des magasins et des projets du réseau, et porte sur les devis établis, et non sur les ventes finalisées. Cet écart reflète notamment la nature plus globale des aménagements accompagnés avec **Le Planner 3D**, qui permettent de dépasser la présentation d'un meuble individuel pour envisager un projet dans son ensemble.
La 3D devient ainsi un support d'aide à la vente pour les conseillers, qui peuvent présenter plus concrètement les possibilités offertes par les collections et accompagner leurs clients dans la construction de projets complets.

À Montpellier, une vente de 11 400 € concrétisée grâce à la 3D

Les retours du terrain illustrent le potentiel commercial de ces outils lorsqu'ils sont intégrés aux pratiques des équipes. Le 24 août 2026, **Théo San Marco**, conseiller

chez **STORY Montpellier**, a partagé son expérience à la suite d'une formation à la 3D dispensée par Maëlys et Inès, qui lui a permis de finaliser une vente importante.

À l'origine du projet, une cliente souhaitait acquérir deux canapés de 2,40 m, mais peinait à se projeter dans son intérieur. Après avoir découvert le modèle **Botero**, Théo lui a proposé une simulation 3D de son salon. Le lendemain, à la réception des plans, elle a validé son projet. La visualisation lui a notamment permis d'affiner son choix en optant finalement pour deux canapés de dimensions différentes, de 2,40 m et 2,20 m.

Initialement intéressée uniquement par les canapés, la cliente a ainsi élargi son projet à plusieurs éléments complémentaires. Convaincue par cette première expérience, elle est revenue une seconde fois pour un projet de chaises, qu'elle a également conçu avec Théo grâce à une nouvelle simulation 3D. Au total, les deux projets ont permis de concrétiser une vente de **14 400 €** après réduction. Comme le souligne le conseiller : « ***14 400 € après réduction et un salon repensé de A à Z, la 3D est un atout à ne pas négliger.*** »

Du côté des clients, la possibilité de visualiser le mobilier dans leur futur intérieur facilite également la compréhension du projet et les choix d'aménagement. Un avis publié en novembre 2025 par Jennifer Carbonnières à la suite d'une visite dans un magasin **STORY** souligne ainsi les possibilités de personnalisation proposées par l'enseigne ***: « Un magasin, des meubles et des dizaines de possibilités de faire évoluer la taille, la couleur ou encore la matière du meuble ou du canapé choisi ! C'est juste pour nous du jamais vu ! »***

La cliente met également en avant la possibilité de réaliser des plans 3D à partir des plans de sa maison, en intégrant les meubles du magasin et les couleurs de son choix pour faciliter sa projection. Elle souligne enfin la qualité de l'accompagnement de l'équipe, qui l'aide à trouver des solutions adaptées à ses envies, sans pression commerciale.

Ces retours illustrent la complémentarité entre l'outil numérique et le conseil humain : la 3D facilite la projection, tandis que l'expertise du conseiller permet de construire une proposition personnalisée.

La 3D, un outil au service de l'évolution du conseil en magasin

Pour **STORY**, le développement du **Configo** et du **Planner 3D** s'inscrit dans une évolution plus large des pratiques commerciales. La formation joue un rôle essentiel dans cette démarche. Cette montée en compétence contribue à valoriser la dimension créative et personnalisée du métier, tout en faisant évoluer les méthodes de conseil grâce aux usages numériques. ***« Avec nos outils 3D, nous souhaitons donner à nos équipes les moyens d'aller au-delà de la présentation d'un meuble et de concevoir de véritables projets d'aménagement avec leurs clients. Les résultats observés avec Le Planner 3D montrent l'intérêt de cette approche globale. La formation et l'accompagnement de nos conseillers sont essentiels pour faire de ces outils un véritable levier au quotidien, au service de la performance commerciale et de l'expérience client. »*** Xavier Rondeau, dirigeant de STORY.

L'utilisation des deux outils s'inscrit dans des pratiques commerciales complémentaires au sein du réseau. Sur les trois derniers mois, les magasins ont

réalisé en moyenne **319 projets avec Le Configo par mois**, tandis que **Le Planner 3D** a été utilisé pour **185 projets mensuels** en moyenne depuis le début de l'année 2026.

À travers le déploiement progressif de **Le Planner 3D**, en complément de **Le Configo**, **STORY** entend poursuivre cette transformation et renforcer la place de la conception 3D dans l'accompagnement des projets d'aménagement au sein de son réseau.

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.