

CHAMPS-SUR-MARNE (77)

## Décostory : une histoire de confiance

Réseau porté par des valeurs de service et d'engagement mutuel, Décostory rassemble les compétences des hommes et la qualité des produits pour offrir le meilleur : construit depuis vingt ans dans le respect de l'identité de chaque installateur, ce GIE se distingue par sa longévité et son développement raisonné.



Adhérents Décostory

Créé en 1988 par un groupe d'amis storistes, la convivialité et l'esprit d'indépendance ont marqué les fondations de Décostory, GIE (Groupement d'Intérêt Economique) composé aujourd'hui de 53 points de vente et 38 adhérents, parmi lesquels se retrouvent les principaux acteurs dans le domaine du store (intérieur et extérieur) et de la fermeture (fenêtres, volets, portes de garage, portails, grilles, films, accessoires, ...). Pour Pascale Lentz, Responsable du développement, « outre le besoin de se regrouper entre installateurs, la durabilité du réseau tient à sa gestion saine et sa réactivité, nous répondons à toute demande en temps et en heure, le jour même, au pire, le lendemain. Décostory a toujours investi sur la qualité relationnelle pour installer la confiance avec ses partenaires et avec l'artisan, relais essentiel pour toucher le client final et le satisfaire. Notre recherche constante de produits très qualitatifs participe également à notre légitimité et crédibilité depuis toutes ces années ». Sélectionnés avec les adhérents, les fournisseurs sont ainsi mis à l'épreuve plusieurs fois par an pour un référencement Décostory, où une com-

mission d'achat se réunit pour valider ou rejeter nouveaux et anciens sur des critères de qualité, prix, service, délais, mode de livraison et conditionnement. « Notre dynamique s'enrichit de la diversité de notre offre et de notre accompagnement », poursuit Pascale Lentz ; « remise et mutualisation des coûts jusqu'à la facturation, conditions d'implantations et d'équipement des show-rooms, pas de mise en concurrence



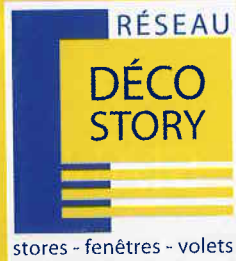
grâce à des zones géographiques étudiées, ... nous apportons à chacun de nos adhérents, gain de temps et organisation optimisée ». Déterminante et entretenue, la cohésion du réseau s'exprime

autour de grands rendez-vous rassemblant fournisseurs et adhérents ; du 17 au 20 janvier 2012, la prochaine assemblée générale se tiendra pour la première fois à l'étranger à Marrakech. Une journée « forum des fournisseurs » permettra aux nouveaux adhérents notamment, d'aller à la rencontre de ces véritables partenaires et de leurs produits ; au fil de ces journées, les grandes lignes stratégiques 2012 seront égale-



Dominique Germain, Président de Décostory

contribuent à renforcer les liens et notre stabilité » note Pascale Lentz ; « complémentarément à ce partage d'expérience, nos rencontres de mai - à l'initiative d'un fournisseur - invitent nos adhérents à une visite d'usine, comme sur l'un des sites de Futuro' par exemple ». Primordiale, la communication sur le terrain et celle conçue à destination du grand public, déterminent trois grandes actions ce dernier trimestre : après l'opération « fenêtres » du 15 septembre dernier seront lancées les campagnes « volets » le 15 octobre et « stores intérieurs » le 15 novembre, et en avant-première, l'opération portes de garage et portail



### Infos en +

- Président : Dominique Germain
  - Responsable du développement : Pascale Lentz - 06 75 79 86 48
  - Gammes de produits : stores extérieurs et intérieurs, fenêtres, volets, portes de garage, portails et clôtures, motorisation, automatismes, cloisons extensibles, paires-vues, rideaux métalliques, voilages, films et pièces détachées
  - Coût : droit d'entrée 4 500€
  - Cotisation trimestrielle : 300€
- [www.decostory.com](http://www.decostory.com)



Décostory compte 140 véhicules portant son identité ; ici le véhicule d'un adhérent : BB Store 1

avec motorisation offerte, planifiée en février 2012. Les nombreux outils, dont le catalogue produits (84 pages) réactualisé en 2012 (tous les trois ans) présente une sélection de produits sur l'ensemble de l'activité (500 exemplaires offerts pour tout nouvel adhérent) ; il se décline aux côtés de calendriers, cartes de vœux, mailing, présentation multi-produits, merchandising, signalétiques, affiches, flyers, etc ... « Remis à jour en 2011, le site Internet Décostory affiche tous les mois l'actualité d'une nouveauté. Nous tenons également à offrir une plateforme vivante et représentative de notre dynamisme ; à ce titre, une insertion vidéo permet au client final de découvrir de nouveaux produits ou le bandeau d'un partenaire privilégié sur la page d'accueil. Par ailleurs, nous poursuivons l'intégration de mini-sites personnalisés (une vingtaine sont déjà réalisés, les autres seront

finalisés d'ici la fin de l'année) dédiés à nos adhérents, au service de leurs actions et produits avec descriptif, diaporama, actus ... libre à eux de faire évoluer leur site en toute autonomie ». Pascale Lentz précise « à terme, nous souhaitons nous servir davantage d'Intranet pour les comptes-rendus de réunions, les informations Décostory, la diffusion d'articles de presse, les informations juridiques ou l'optimisation des commandes d'objets publicitaires, vêtements de travail ... ». Sensible au développement durable, le réseau réserve une thématique importante aux solutions vertes dans la prochaine plaquette en préparation, comme l'isolation dynamique (capteurs solaires ou thermiques maintenant et température adaptée au sein de chaque foyer). Valeurs écoresponsables et innovation, Décostory se tourne résolument vers l'avenir avec le transfert des dernières tech-

nologies en la matière et des partenaires reconnus (France Fermetures, Franciaflex, Somfy et Tahoma, ...). Dès son origine, la vie du groupement s'est construite sur l'anticipation des besoins et la maîtrise du temps au bénéfice du sens de l'ouverture et de l'écoute. Pascale Lentz envisage les prochaines perspectives : « homogénéiser le territoire par une présence plus effective sur certains départements, comme la région parisienne. Nous visons le développement de notre notoriété avec de nouveaux recrutements et à terme, entre 60 et 70 points de vente, petites et grosses structures confondues. Nous préférons grandir intelligemment et qualitativement sans sacrifier à la qualité, terreau de notre histoire, et préserver le libre échange des idées ». Une orientation clairement tenue et facteur de la success story du réseau. ■



## Systèmes de fixation pour le verre

### Façades et aménagements intérieurs

- Une gamme complète de fixations par point et d'attaches pour un design fonctionnel et harmonieux
- Un bureau d'étude pour répondre à vos exigences techniques

### Auvents

- Une architecture ouverte et transparente
- Un kit complet disponible en 3 dimensions
- Rapports d'essais disponibles

### Façade en clin

- Le système ALW permet de réaliser des façades sans percer le verre
- Un profilé mince pour un recouvrement réduit au minimum
- Coloris RAL ou finition anodisée

### Garde-corps

- Un assemblage sur poteau rond ou carré
- Une mise en œuvre facilitée par des écrous à sertir donc sans soudure

### Conseils et vente

SFS intec, FasteningSystems  
39 rue Georges Méliès, BP 55  
FR-26902 Valence Cedex 9

T +33 4 75 75 44 22  
F +33 4 75 75 44 93  
fr.valence@sfsintec.biz  
www.sfsintec.biz/fr



Turn ideas into reality.