



Chronostock, un magasin éphémère



“LES PRIX D’INTERNET EN PLEIN CENTRE-VILLE”

Les Lyonnais Bruno Ponce et Edouard de Jandin ont lancé un concept inédit de magasins éphémères, Chronostock qui cartonne.

Comment vous est venue cette idée de magasins éphémères ?

Bruno Ponce et Edouard de Jandin (photo) : On a travaillé dix ans dans la grande distribution dans des centrales d’achat et le développement commercial. C’est comme ça qu’on a constaté assez simplement que les deux moments forts en terme de fréquentation et de chiffre d’affaires, c’est l’ouverture et la fermeture. Du coup, on a axé notre concept sur ces deux périodes en créant les magasins éphémères il y a deux ans.

L’accueil des clients ?

En fait, on répond à l’attente des clients car on constate sur le marché une évolution des modes de distribution. Il y a 10 ans, c’était l’hégémonie de la grande distribution. Puis il y a eu le grand boum des sites Internet et maintenant les gens reviennent vers le commerce de proximité. Nous, on leur apporte en centre-ville les prix d’Internet.

Comment vous communiquez sur l’ouverture de vos magasins ?

Grâce à notre site Internet chronostock.fr qui informe des prochaines ouvertures et fermetures mais aussi des produits qui seront proposés dans les magasins.

Les produits vendus ?

Principalement de l’électroménager, du vin, du textile, du multi-média...

Le temps de vie moyen de vos magasins ?

Ça va de un à six mois, mais la plupart de nos ventes se réalisent sur deux ou trois mois. Pour un chiffre d’affaire moyen de 150000 euros par mois. On a déjà franchisé plus de 15 villes en France et on va s’installer sur Paris courant janvier.

Et le fonctionnement de votre entreprise ?

On est deux associés et nos magasins éphémères sont tous franchisés. Nous, on trouve les locaux et on négocie les stocks avec les fabricants.

Les résultats de Chronostock ?

Cette année 2009, on a réalisé 1,2 million d’euros de chiffre d’affaires contre 680000 euros l’an passé. Mais on vise un chiffre d’affaires de 10 millions d’euros en 2010.

Vos projets ?

On vient d’ouvrir une première franchise en Belgique et on ouvre en janvier un magasin éphémère à Bruxelles. Mais on prévoit également de s’installer en Espagne, en Suisse, au Luxembourg et en Italie.

