

Présentation



Storefront

Opening doors for every idea

Depuis 2014, la plateforme met en relation des propriétaires avec des marques, e-commerçants et créateurs pour des locations de courte durée. Storefront démocratise ainsi l'accès à l'immobilier commercial et rend possible l'organisation d'événements et la création de pop-up stores dans le monde entier. Storefront démocratise ainsi l'accès à l'immobilier commercial et rend possible l'organisation d'événements et la création de pop-up stores dans le monde entier.

« Notre ambition ? Devenir le Airbnb du retail en rendant la location d'un espace commercial aussi facile que celle d'une chambre d'hôtel »

Mohamed Haouache, CEO of Storefront

Parmi les 100 000 marques accompagnées dans leur projet depuis seulement quelques années, Google, Hermès, Netflix ou encore Playstation, Etsy et L'Oréal. Pour chacune, la possibilité de dénicher, seule ou avec l'aide d'un conseiller, l'espace idéal parmi 10 000 références réparties à travers les plus grandes villes du monde, de Paris à New York en passant par Milan, Londres et Hong Kong. Un catalogue qui représente aujourd'hui **le plus grand réseau d'espaces commerciaux disponibles à la location éphémère.**

Comment expliquer une telle croissance ?

Storefront doit son essor à l'émergence de la location éphémère d'espaces commerciaux comme solution durable pour révolutionner le marché historique du retail - dit «brick and mortar», devenu obsolète. Sa capacité à répondre à une telle mutation de marché s'est appuyée sur le développement d'une **plateforme digitale avant-gardiste** qui combine quatre atouts :

- **Une location en trois étapes** : Depuis la recherche d'un espace commercial jusqu'à la prise de contact avec le propriétaire et la finalisation de sa réservation, une marque peut évoluer facilement et en totale autonomie sur Storefront.
- **Un catalogue de plus de 10 000 références** : Grâce à la variété d'espaces commerciaux disponibles sur Storefront, les marques issues de toutes les industries trouvent l'espace idéal pour concrétiser leur projet éphémère, quels que soient leur budget, leur positionnement et leurs exigences.
- **Un rayonnement international** : Storefront est aujourd'hui la seule plateforme à proposer des milliers d'espaces commerciaux de qualité aux quatre coins du globe. Un atout qui permet à n'importe quelle marque de renforcer sa présence à travers le monde, de tester de nouveaux marchés et de coordonner une opération sur plusieurs villes.
- **Un accompagnement sur mesure** : Storefront met à disposition des marques une équipe de conseillers dédiés dans le monde entier afin de les guider dans leur recherche du lieu idéal pour concrétiser leur projet.

Le plus grand catalogue d'espaces commerciaux disponibles à la location éphémère.

Prestigieux showroom Place Vendôme



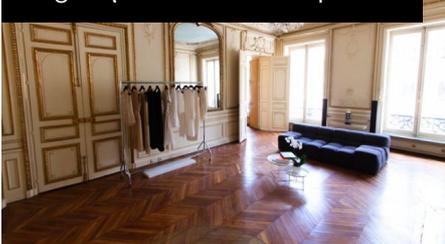
Place Vendôme - Paris, France
1440€ la journée - 60m²

Pop-Up Store historique à Châtelet



Châtelet Les Halles - Paris, France
2400€ la journée - 250m²

Magnifique Showroom à Opéra



Opéra - Paris, France
3000€ la journée - 240m²

Pop-Up Store dans Le Marais



Le Marais - Paris, France
1800€ la journée - 233m²

Galerie d'art



Bonne Nouvelle - Paris, France
300€ la journée - 40m²

Pourquoi les marques font-elles appel à Storefront ?

Peu importe l'industrie dont elles sont issues et leur positionnement, les marques sont aujourd'hui contraintes de **repenser l'expérience client** pour séduire de nouveau. L'enjeu est multiple :

- **Identifier de nouvelles opportunités de marché** : Grâce au large catalogue d'espaces commerciaux disponibles à la location éphémère proposé par Storefront, il n'a jamais été aussi simple pour une marque de lancer un produit ou de tester l'appétence d'une population dans le quartier, la ville ou le pays de son choix.
- **Se démarquer en créant la surprise** : La location éphémère offre aux marques la possibilité de matérialiser n'importe quel concept et de le rendre viral. Ce format marqué dans le temps et l'espace crée une forte attractivité auprès des consommateurs et alimente une communication à destination des médias.
- **Gagner en flexibilité** : Grâce à un accès démocratisé à l'immobilier commercial, les marques peuvent désormais concrétiser leur projet éphémère en quelques heures via la plateforme. Emplacement, typologie et superficie de l'espace, budget et durée de la location : la sélection selon des critères rigoureux leur assure une expérience sur mesure en accord avec leur identité.
- **Rationaliser l'expérience physique** : Face à des bails historiquement trop contraignants, l'émergence de la location éphémère permet de replacer l'acte d'achat dans une expérience physique ponctuelle et conceptualisée. Efficacement complétée par une présence digitale soignée, cette stratégie séduit particulièrement les e-commerçants.

Ils ont déjà concrétisé leurs projets grâce à Storefront



MM.LAFLEUR

Google



Cartier

Storefront en quelques chiffres

➤ **+ de 10.000 espaces**

Dans plus de 30 villes

➤ **1-365 jours**

La durée de vie d'un pop-up store selon Storefront

➤ **90%**

Des ventes retails sont toujours effectuées dans des boutiques physiques.

➤ **62%**

Des boutiques physiques ouvrent leur premier pop-up store dans la même ville

DANS LA PRESSE



Storefront lance le premier pop-up store virtuel et interactif

Forbes

Storefront : Le Rêve Américain De Mohamed Haouache

L'ADN

Storefront remporte le premier prix du Startup Tour 2018

Une solution qui fonctionne aussi bien pour les propriétaires de biens commerciaux que les marques.

"Avec l'aide de Storefront, Harrington a pu collaborer avec de nombreuses marques. Nous avons ainsi eu le plaisir de travailler localement avec BeGood et Melissa Fleis de Project Runway, et dans 1 registre différent avec Square et Adobe. Ces collaborations nous ont beaucoup apporté!"

- Fiona O'Connor, Propriétaire, Galeries Harrington

"Le showroom que nous avons trouvé sur Storefront était idéal pour OBEY Clothing car totalement prêt à l'emploi. Son aménagement a été simple et rapide !"

- OBEY clothing

Les récompenses clients et industries



RETAS
REAL ESTATE TECH AWARDS
2018 OFFICIAL WINNER

Plus d'informations



Storefront

Zoe Hopgood

Marketing Communications Coordinator

zhopgood@thestorefront.com

T: +33 1 76 41 02 73 | M: +33 6 13 89 34 31



www.thestorefront.fr