

# Donnez des perspectives à votre stratégie de POP-UP STORES

## Les baux éphémères, cela sert à quoi ??

Inscrire votre stratégie de baux éphémères ou pop-up stores au coeur de votre politique commerciale est essentiel pour répondre aux ambitions de votre réseau, dans différentes situations :



Pic d'activité de concepts saisonniers



Test de concept



Test de produit



Test d'emplacement



## LE PRINCIPE :

à moindre coût, et sur la durée adaptée, réaliser un test grandeur nature, ou exploiter des points de vente additionnels temporaires.

## Comment passer à l'action ?

Pour que ces opérations soient profitables et riches d'enseignements, il s'agit de faire la part des choses entre vos ambitions, vos ressources, et les milliers de possibilités qui se présentent à vous.

Galerie marchande ? Rue piétonne ?  
Outlet ? Grande artère de centre-ville ?  
Sous forme de kiosque ? De cellule ?

**Des choix structurants, pour optimiser votre développement !**

## Pourquoi vous adosser à Progressium Immobilier dans votre stratégie d'implantation de pop-up stores ?



**Interlocuteur dédié** : la qualité de service, dans une relation de proximité, passe nécessairement par ce canal privilégié



**Accompagnement** de la présentation du bien, de l'analyse de la zone d'achalandage jusqu'à la signature.



**Expertises** : identification des emplacements. Des expertises qui se rejoignent, au service de votre performance en centre-ville, centre commercial et retail-park, en toute cohérence avec votre positionnement de marque, et votre stratégie nationale d'implantation.



**Négociation des loyers** : parce que l'optimisation de vos investissements est l'une de nos priorités, nous vous aidons à bénéficier de conditions optimales.



**Identification** du modèle économique et financier des implantations.



**Mise en relation** : en vous appuyant sur notre équipe, vous accédez à un réseau efficace et proche, développé depuis des années et qui constituera votre meilleure clé d'entrée.

### Nos experts à votre service



#### Geoffrey HAHN

Obtention d'une certification en évaluation immobilière de l'ESSEC (2017). Précédemment Directeur de développement chez Atol Les Opticiens



#### Emmanuel JURY

Obtention de la CEIF à la FNAIM (2017). Précédemment Directeur commercial chez Atol Les Opticiens



#### Romain SCHNEIDER

Précédemment : Responsable développement et immobilier (Atol les Opticiens, Groupe Provalliance). Obtention d'une certification en évaluation immobilière de l'ESSEC (2023). Manager commercialisation (IKEA Centres, APSYS, Hammerson).



#### Franck STOLZ

Précédemment: directeur du développement Optic 2000, directeur réseau affiliés Bouygues Telecom, directeur développement WSAudiology et directeur régional Synalia.



#### Karl ACKER

Précédemment : Directeur Régional Développement Immobilière Casino, Directeur Régional Développement Franprix, Responsable Développement et Immobilier Sport 2000, Atol, Bricomarché



#### Pierre Michel RIU

Précédemment : Directeur de magasin et responsable expansion France, Gérant Riu Retail Consulting, Directeur développement France Mim, Responsable développement et commercialisation FAE Transactions, Responsable Immobilier Lafayette Coiffure.



## Ils nous font confiance :



### PAROLE DE CLIENT

*“Depuis 10 ans, Progressium nous accompagne dans notre stratégie d’implantations éphémères avec en moyenne entre 10 et 20 implantations mises en oeuvre chaque année. Ce que nous apprécions en particulier : leur capacité à mener la bonne négociation et à identifier les emplacements qui répondent précisément à nos enjeux. Et une relation franche et toujours constructive avec des gens qui connaissent parfaitement leur sujet !”*

Bertrand de Thoisy,  
Directeur Général, La Chaise Longue

