

Hubsid lance Hubsid.Store, un nouveau réseau de magasins au cœur des usages digitaux des Français. 40 magasins situés dans les plus grands centres de shopping français devraient voir le jour d'ici à fin 2020, 100 d'ici à 1 an et 500 en Europe d'ici 3 ans.

Paris, le 10 septembre 2020 – Hubsid, service de création de sites web, diversifie son activité et lance son réseau retail spécialisé dans l'univers connecté et la vente de produits multimédias : Hubsid.Store. Au cœur des usages digitaux, Hubsid.Store a pour vocation de faire vivre toutes les expériences du monde connecté et de rendre la technologie accessible à tous, tout en s'inscrivant dans une démarche éco-responsable.

Au total, 40 points de ventes sont déjà engagés et ouvriront dans les mois à venir dans les 30 plus grandes villes de France. Puis, le réseau amorcera ensuite son expansion à l'international : en Espagne, en Italie, en Belgique et en Suisse. 20 % des magasins seront intégrés et 80 % franchisés. D'ici à 1 an, près de 100 magasins devraient voir le jour en France et d'ici à 3 ans, 500 seront implantés en Europe. Hubsid.Store prévoit de réaliser un volume d'affaires de 100 millions d'euros en 2021.

L'enseigne immerge les consommateurs dans un univers conjuguant multimédia & lifestyle en proposant une large gamme de produits neufs et reconditionnés : téléphonie, multimédia, objets connectés... En parallèle, les consommateurs pourront profiter d'une offre de services packagés et personnalisés : espace de réparation & recyclage, location de matériel multimédia et de mobilité urbaine (drones, trottinettes électriques, karts, consoles de jeux vidéo...), assurance multimédia, aide à la création de site internet, service de Click & Collect...

Après son déploiement en France, Hubsid.Store a pour ambition de conquérir l'Europe avec 500 ouvertures d'ici à 3 ans.



« Nous sommes fiers d'affirmer aujourd'hui avec le lancement d'Hubsidestore que les points de vente physiques ont encore toute leur place dans nos sociétés. En effet, ils restent le canal privilégié des consommateurs qui recherchent le contact humain et ont besoin d'expériences concrètes. À nos yeux, le retail de demain est celui qui saura remettre de l'humain et de l'émotion au cœur du point de vente. Notre conviction est que le digital doit venir enrichir et amplifier l'expérience client en magasin. Nous souhaitons proposer un concept en phase avec les attentes actuelles et les valeurs des consommateurs. Il s'articule autour de 5 piliers : soutenir une consommation plus responsable, proposer des services innovants, placer l'humain au cœur de l'expérience d'achat, rendre la technologie accessible à tous et offrir le meilleur du phygital . »

Sadri Fegaier, PDG de Hubsidestore.



Les boutiques Hubsidestore sont au cœur des usages digitaux. Plus de 100 références de produits multimédias sont proposées à la vente. L'objectif: faire vivre aux consommateurs de tout horizon (familles, technophiles, amateurs de loisirs...) une expérience d'achat ludique, humaine, et tournée vers la proximité. Véritable lieu de vie, de détente et d'échange, les points de vente Hubsidestore ont été conçus pour permettre aux clients de circuler dans un espace design et épuré où ils pourront tester les produits et bénéficier de conseils personnalisés.

Dans ces espaces de 150 m² à 300 m², les consommateurs ont accès à une large gamme de produits et services high tech : smartphones, PC, tablettes, objets connectés, accessoires... et de nombreux services : aide à la création de sites internet avec Hubsidestore, service de réparation et de recyclage, location d'appareils multimédias (consoles de jeux vidéo, GoPros, drones, appareils photo...)

et de mobilité urbaine (trottinettes électriques, karts...), assurance multirisque dédiée au multimédia, coffrets SMARTBOXTM... L'objectif : proposer une offre exhaustive à 360°.

Une démarche éco-responsable et accessible en point de vente physique : un atout majeur, unique sur le marché

Parce qu'aujourd'hui tout acte d'achat doit avoir un sens, Hubsidestore s'engage et œuvre pour construire une économie circulaire. Si le marché du smartphone neuf est en baisse, ce n'est pas le cas du reconditionné. En 2019, il s'est vendu 2,2 millions de smartphones reconditionnés en France, soit une croissance de 4 % (source GFK 2019).

Alors que la majorité des Français font l'acquisition de produits reconditionnés majoritairement sur le web, Hubsidestore casse les codes en les proposant également en magasin, une approche unique sur le marché. Smartphones garantis 12 mois, tablettes, ordinateurs portables... Hubsidestore permet ainsi aux ménages d'accéder au meilleur de l'innovation et de profiter des dernières tendances en matière de technologie à des prix accessibles. Tous les appareils sont reconditionnés en France à l'aide de composants constructeurs d'origine

Pour compléter son offre et affirmer ainsi son engagement pour une consommation plus réfléchie, Hubsidestore a lancé le Pass'Location qui permet aux clients de louer un produit multimédia pendant la durée de leur choix (en fonction des formules proposées). Cette alternative leur donne la possibilité de tester les nouveautés ou de s'équiper de manière ponctuelle et temporaire sans avoir à investir définitivement dans un appareil.

Des ambitions de développement affirmées en France et à l'international

Avec le lancement de l'enseigne Hubsidestore, Sadri Fegaier, fondateur de la marque Hubsidestore, fait le pari audacieux de miser sur un point de vente physique soutenu par le digital. Ce développement s'inscrit dans une volonté de devenir l'acteur de référence dans la conception et la distribution omnicanale de services dédiés à l'univers connecté et lifestyle. Après avoir lancé avec succès un premier magasin à Salaise-sur-Sanne (Isère), Hubsidestore a ouvert cet été deux nouveaux points de vente dans les centres de shopping d'Aéroville (Roissy) et de Westfield Carré Sénart (Lieuxaint) en Ile-de-France.

