

CHRONODRIVE LANCE CHRONOLOVERS, LE NOUVEAU PROGRAMME DE FIDÉLITÉ CO-CONSTRUIT AVEC SES CLIENTS

Chronodrive, pionnier du drive en France, dévoile Chronolovers, son nouveau programme de fidélité. Imaginé main dans la main avec ses clients et ses collaborateurs — qui en ont également choisi le nom — il vise à récompenser la confiance et valoriser la proximité qui font la force de l'enseigne. Lancé le 6 janvier 2026, ce programme gratuit, sans inscription et ouvert à tous, s'intègre naturellement dans le parcours d'achat et transforme la fidélité en une expérience à la fois simple et ludique.



La fidélité, au cœur de l'ADN Chronodrive

Depuis toujours, Chronodrive met les clients au centre de son modèle : promotions régulières, bons d'achat, jeux-concours, parrainage, cadeaux... Sans oublier une expérience personnalisée de l'app à la livraison, sur les quais comme à domicile.

Forte d'une relation de confiance construite depuis plus de 20 ans, la marque franchit aujourd'hui une nouvelle étape en structurant et en valorisant l'ensemble de ces initiatives dans un programme clair et engageant. Son nom : Chronolovers.

Un programme imaginé avec les équipes et les clients

L'écoute et la compréhension des besoins clients sont au cœur de la culture de l'enseigne. Ainsi, Chronodrive a conçu Chronolovers, un projet né d'un travail collectif mené fin 2024 avec les clients, ainsi que les équipes magasin et support.

Des brainstormings internes et un focus groupe organisés au siège avec un panel d'utilisateurs ont permis d'affiner les attentes et envies des clients afin de bâtir un dispositif en phase avec leurs besoins : des récompenses claires, accessibles et personnalisées. De cette démarche collective est né un programme fidèle à « l'esprit Chrono » : transparent, unique et concret.



Le compte est bon !

Passer simplement une commande d'au moins 50€ pour faire avancer votre jauge ! (Limité à une commande par jour)



Trois mois ???!

Oui, vous avez trois mois pour débloquer tous vos avantages et cadeaux !



On fait table rase...

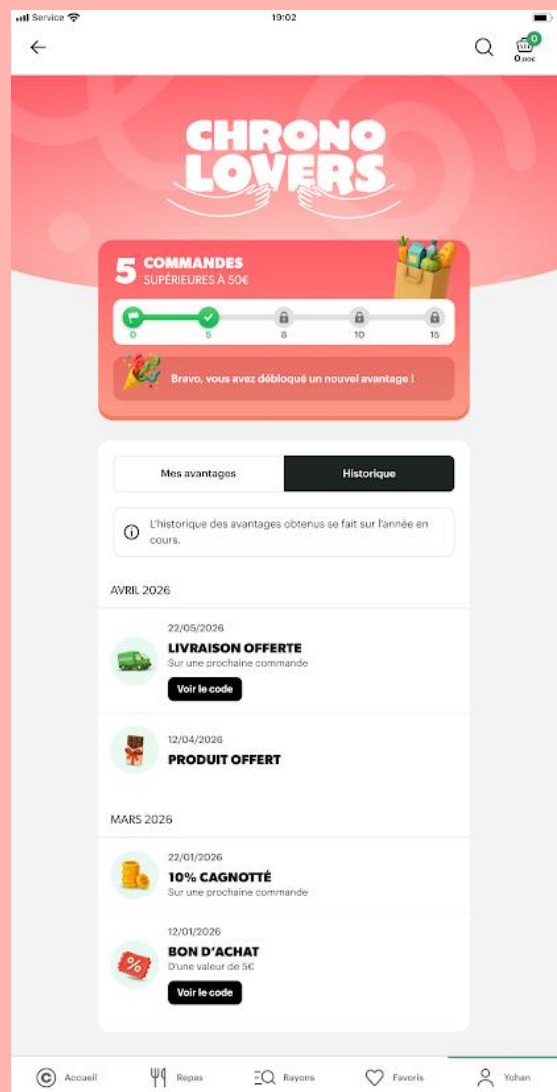
Au bout des trois mois, votre liste d'avantages et votre jauge sont remises à zéro. C'est reparti

Un programme clair et motivant

Chronolovers repose sur un principe simple : plus vous commandez, plus vous êtes récompensé. Le programme s'articule autour de quatre paliers – 5, 8, 10 et 15 commandes – à atteindre au cours du trimestre. À l'issue de celui-ci, le compteur repart à zéro. Les dotations – produits offerts, bons d'achat, cadeaux exclusifs... – sont révisées chaque trimestre, permettant aux clients les plus fidèles d'être récompensés jusqu'à quatre fois sur la période.

Pas d'inscription, pas de carte, pas de points : le programme offre une expérience simple et automatique. Chaque commande, en drive ou en livraison à domicile, est prise en compte tandis que les clients peuvent suivre en temps réel leur progression grâce à un espace dédié sur leur compte Chronodrive ou via l'application.

Transparent et évolutif, Chronolovers accompagne les clients à chaque étape de leur parcours.



À propos de Chronodrive

Pionnier du drive depuis 2004, Chronodrive combine le meilleur du supermarché en ligne et de l'hypermarché traditionnel : une appli et un site web intuitifs qui permettent de faire ses courses n'importe où, n'importe quand, tout en proposant l'offre produit XXL d'un hyper. Le but ? Faire gagner du temps aux clients et transformer la corvée des courses en un moment agréable et privilégié. 20 ans plus tard, cette idée novatrice anime toujours les 2 800 collaborateurs de l'entreprise. En 2024, au sein de leurs 56 drives, ont ainsi été délivrées 7 millions de commandes alliant marques nationales comme locales et promotions quotidiennes, et toujours avec le sourire ! Courses prêtes en moins de 30 minutes et chargées dans le coffre en 5 minutes (singularité Chronodrive) ou livrées à domicile en moins de 2 heures. L'enseigne totalise un chiffre d'affaires de