



Bientôt 50 restaurants SUBWAY® dans le Nord de la France Le n°1 mondial de la franchise se développe et recrute



Avec 6 restaurants ouverts en 2012, l'inauguration le 15 mai 2013 du second restaurant drive de l'enseigne à Châlons, le réseau SUBWAY® confirme son dynamisme dans le Nord de la France.

Cette croissance soutenue repose notamment sur l'implication et le professionnalisme de l'équipe de développement régional, qui a su instaurer des relations de confiance avec l'ensemble des acteurs locaux pour faciliter la conduite des projets. **5 nouveaux restaurants SUBWAY® ouvriront d'ici la fin de l'année, dont le 50^e** de la région, à **Charleville Mézières**, et les opportunités sont encore nombreuses : avis aux candidats à la franchise !

Le Nord : une région dynamique.. et pleines d'opportunités



Chez SUBWAY®, la France est découpée en 16 territoires chapeautés et animés par des agents de développement (eux-mêmes franchisés) qui connaissent leurs régions sur le bout des doigts. Avec six départements et des villes emblématiques comme Lille, Tourcoing, ou Roubaix : le Nord de la France est un terrain propice à l'entrepreneuriat. L'enseigne recherche activement des candidats à la franchise pour se développer dans des zones porteuses comme celles de la Côte d'Opal (Calais, Dunkerque, Boulogne sur Mer, St Omer, Montreuil, etc.) où les opportunités sont très nombreuses pour qui souhaite lancer sa propre affaire.

Depuis 2002, c'est **Emmanuel Cossart** qui est aux commandes du territoire Nord (02-08-51-59-62-80), une expérience qui lui a permis de tisser un réseau de contacts et de partenariats indispensables avec les collectivités, les banques et les gestionnaires immobiliers. Cette structure locale solide a permis à **43 franchisés (dont 14 multi-franchisés) d'ouvrir et de consolider 49 restaurants en 10 ans, générant plus de 250 emplois dans la région. Pour autant le territoire est loin d'être saturé : «Nous sommes dans une logique de commerce de proximité, la moyenne est de 1 restaurant/50 000 habitants et nous sommes actuellement à 1 restaurant/129 000 habitants : plus la notoriété s'accroît, plus la demande augmente et les opportunités d'implantation se multiplient.»** explique Emmanuel Cossart.

Répartition des restaurants sur le territoire

- Ardennes | 1
- Aisne | 2
- Nord | 26
- Pas de Calais | 15
- Somme | 2
- Marne | 3

Retour sur les ouvertures de 2013

- Lille Grand Stade | 13 01 2013
- Armentière | 20 03 2013
- Châlons | 15 05 2013
- Lille EURASANTÉ | 10 06 2013

Zoom sur les prochaines ouvertures

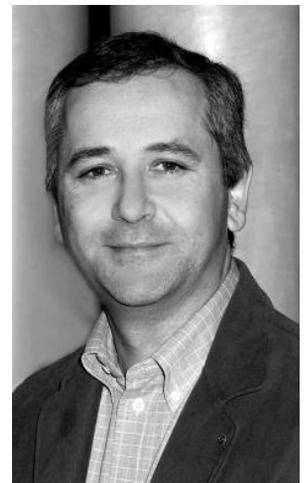
- Charleville Mézières | 07 08 2013
- Charleville Mézières | 21 08 2013
- Longuenesse | 3^e trimestre
- Boulogne sur Mer | 3^e trimestre
- Petite Forêt | 3^e trimestre

Emmanuel Cossart nous explique la stratégie adoptée par son équipe...

1. **Reconnaître les candidats à la franchise sérieux et motivés** : présentation du concept SUBWAY® lors de réunions d'informations bimestrielles, puis entretiens individuels avec les candidats afin de connaître leurs motivations, leurs situations et d'évaluer la faisabilité de leurs projets
2. **Soutenir et aider les futurs franchisés** dans la recherche de zones de chalandise captives et d'emplacements stratégiques
3. **Accompagner les franchisés dans le montage du dossier de financement** et l'élaboration du business plan
4. **Former, accompagner et suivre les franchisés** avant, pendant et après l'ouverture de leur restaurant (conseils, audit de conformité, etc.)

...et les avantages de la franchise SUBWAY® :

1. Entreprendre avec SUBWAY® c'est bénéficier **d'un concept à forte notoriété** (+87% de notoriété globale entre 2010 et 2012*) et de **40 ans d'expérience en franchise**. Avec 460 restaurants en France le concept a largement fait ses preuves : l'enseigne SUBWAY® a doublé sa clientèle en deux ans*
**Étude TNS Sofres pour SUBWAY® - mars 2012*
2. Le concept des restaurants SUBWAY® ne nécessite **pas d'extraction de fumée, s'adapte à toutes les surfaces** (de 20m² à 300m²) **et s'intègre partout où il y a de la demande**, aussi bien sur des emplacements dits «classiques» (centres ville, galeries marchandes, etc) que non traditionnels (station de métro, stades, universités, etc.)
3. Son **concept de sandwiches, wraps et salades, « sur mesure », réalisés à la demande, sous les yeux des clients** et à un prix abordable répond parfaitement aux nouvelles tendances de consommation : **personnalisation de l'offre, rapidité, nomadisme.**



Conditions d'accès à la franchise SUBWAY®

Droit d'entrée	10 000 €
Investissement global	Entre 150 K€ et 250k€ pour un restaurant clés en main, hors pas de porte (soit 1600€/m ²)
Prix du local	De 0€ à 450k€
Fonds de roulement	30 k€
Apport personnel	1/3 de l'investissement total – 70k€ minimum
Royalties	8% du C.A HT
Redevances publicitaires	4,5% du C.A HT
Durée du contrat	20 ans

Le profil du franchisé SUBWAY® selon Emmanuel Cossart, agent de développement SUBWAY® Nord

- Un entrepreneur
- Un commerçant
- Un manager

«Devenir franchisé ne se limite pas à un investissement financier, il s'agit d'un engagement fort qui demande une implication personnelle dans la bonne marche, la pérennisation et le développement de son établissement. L'état d'esprit et l'attitude commerciale sont donc mes 1^{ers} critères de recrutement ! »

➤ Zoom sur les ouvertures de 2013

❑ Janvier : le Stadium Lille Métropole a enfin son SUBWAY®!

François Deleplanque a ouvert en février dernier le 1er kiosque SUBWAY® dans l'enceinte d'un stade de football, sur le parvis du stadium Lille Métropole. Ouverts du lundi au samedi de 10h00 à 19h30, 2 comptoirs sont exclusivement dédiés à la vente à emporter.

Motivé par une perspective d'activité soutenue, le franchisé a souhaité élargir ses horaires les soirs de match : 2 heures avant et après les rencontres pour faire face aux flux de supporters affamés! Autre initiative : des menus à prix unique, 6 ou 8 euros, et de la bière pression servie lors de ces événements sportifs.

SUBWAY® Stadium Lille Métropole – Boulevard de Tournai - Parvis Sud Porte K – 59 650 VILLENEUVE D'ASCQ



❑ Mars : Armentières joue la carte du street marketing

En mars David Delbeck et Clément Dewaest ont décidé de frapper un grand coup pour faire parler de l'ouverture de leur restaurant SUBWAY®. Pour informer les habitants et faire connaître le concept SUBWAY®, les deux associés ont décidé de s'afficher...dans le ciel d'Armentières! Un ballon géant aux couleurs de l'enseigne a flotté au dessus de la place durant le week-end suivant l'ouverture du restaurant, tandis que sur la terre ferme, deux véhicules à l'effigie de SUBWAY® ont assuré le show. Un dispositif original et impactant qui a suscité la curiosité des armentierois et assuré un beau démarrage aux deux franchisés associés.

SUBWAY® Armentières – 9 Place du général de Gaulle – 59280 ARMENTIERES



❑ Mai : SUBWAY® passe au Drive à Châlons

Le nouveau restaurant SUBWAY® de Châlons offre un concept de double entrée inédit : les clients peuvent déguster leur SUB® sur place, en salle ou en terrasse, ou bien passer au drive et commander leur sandwich sans descendre de leur véhicule. Et ça 7/7 jours jusqu'à 23h00 : de quoi combler les petites et les grosses fringales après une virée shopping dans le Centre Ci^al MERCURIA Saint-Memmie qui jouxte le restaurant.

Un service astucieux pour répondre à la demande d'une clientèle de plus en plus nomade.

SUBWAY® Armentières – 9 Place du général de Gaulle – 59280 ARMENTIERES



❑ Juin : le nouveau SUBWAY® Lille adopte le décor METRO

Les clients du restaurant SUBWAY® de Loos ouvert début juin peuvent déguster leur SUB® dans un décor flambant neuf baptisé METRO, adopté par l'enseigne SUBWAY® depuis janvier 2013.

En effet tous les 7 ans, les franchisés ont l'obligation contractuelle de changer de décor. Un relooking qui contribue à renouveler l'image de l'enseigne, pour coller au plus près des tendances et accroître la fréquentation des restaurants. Avec son esthétique moderne et branchée, METRO privilégie les tons ocre, brique et gris, les matériaux nobles et des éléments graphiques qui recréent les codes d'un univers très urbain. Le mobilier modulable permet d'aménager des coins repas intimes (fauteuil, table basse, bar) ou plus conviviaux (tables collectives).

SUBWAY® Lille EURASANTÉ - 2 Place Albert Tacquet – 59120 LOOS-LEZ-LILLE



➤ À la rencontre des candidats

L'équipe de développement régional du Nord sera présente sur les deux prochains salons régionaux dédiés à l'entrepreneuriat :

☐ Salon Créer Lille – 16/17/18 sept 2013 – Lille Grand Palais

Plus d'infos ici : www.saloncreer.com

Pour SUBWAY® le salon Créer donne l'opportunité de recruter des porteurs de projets motivés. En se rendant directement sur le salon, les candidats à la franchise sont sûrs de pouvoir rencontrer les bons interlocuteurs en un même endroit, de pouvoir échanger plus librement et de pouvoir se consacrer plus rapidement au business de leur entreprise.

☐ Salon Cadre & Co Lille – 19 septembre 2013 - Lille Grand Palais

Plus d'infos ici : <http://salons.apec.fr/fr/events/cco-lille-2013>

Ce salon donne l'occasion à SUBWAY® d'aller à la rencontre des cadres et de jeunes diplômés porteurs de projets professionnels. Objectifs pour l'enseigne : montrer que la franchise regroupe des profils d'entrepreneur très variés, et surtout qu'il n'est pas nécessaire d'avoir de l'expérience dans le milieu de la restauration pour ouvrir son propre restaurant SUBWAY®. Les qualités requises portent avant tout sur l'esprit entrepreneurial, commerçant et managérial.

✓ **Si un candidat est intéressé par la franchise SUBWAY® il lui suffit de s'inscrire sur [le site internet de SUBWAY®](http://www.subway.com) France pour être contacté par l'équipe de sa région.**

Le concept SUBWAY®

SUBWAY® propose un système de franchise en forte croissance appréciée à travers le monde pour ses sandwiches SUB®, ses salades et ses wraps réalisés à la demande, sous les yeux des clients. Fondé avant tout sur la customisation de SUB® à base de légumes frais découpés tous les matins et d'une large variété de pains cuits quotidiennement sur place, le concept SUBWAY® s'est très naturellement hissé au premier rang mondial des franchises de restauration rapide. Véritable alternative à la restauration rapide traditionnelle, SUBWAY® a trouvé son public et compte aujourd'hui près de **39500 restaurants dans 100 pays** avec des ventes sous enseigne de plus de 16 Mds\$ en 2011. L'enseigne est désormais n°1 mondial en nombre de restaurants. **Présent en France depuis 2001, SUBWAY® compte à ce jour 460 établissements.**



**-SALONS
APEC 2013-**



Contacts presse SUBWAY® France
agence becom! - T. 01 42 09 04 34
Justine Guillard,
j.guillard@becomagence.com
Mathilde Heidary,
m.heidary@becomagence.com

Contact SUBWAY® Nord (02-08-51-59-62-80)
Emmanuel Cossart (développement)
T. 03 21 79 09 35