

# OPPORTUNITES DE PARTENARIAT

avec la marque

# SUBWAY



Depuis plus de 40 ans, la marque SUBWAY® n'a cessé d'ouvrir des restaurants dans des emplacements dits "non traditionnels", allant des aéroports jusqu'aux zoos. Elle prouve ainsi que presque n'importe quel site peut facilement accueillir un restaurant SUBWAY®



Il existe à ce jour plus de 9000 restaurants SUBWAY® non traditionnels dans le monde, implantés dans des lieux tels que

- Les aéroports
- Les terminaux de transports
- Les stations d'autoroutes
- Les stations essence
- Les commerces de proximité
- Les universités / collèges
- Les hôpitaux
- Les hôtels
- Les musées
- Les zones d'activités



- **Maximiser le potentiel de ventes de nourriture à emporter**
- **Disponibilité de l'ensemble de la carte pendant les heures d'ouverture\***
- **Gestion des déchets alimentaires : moins de 1%**

## SOUTIEN

La marque SUBWAY® est fière de son excellent système de soutien pour les franchisés. Une aide continue est proposée avant et après l'ouverture de chaque restaurant. Lorsque votre dossier de franchise est approuvé, vous obtenez le soutien de l'équipe de développement local pour préparer l'ouverture de votre propre restaurant SUBWAY®. Une fois ouvert, des systèmes sont mis en place pour vous aider à une exploitation.

## CARACTÉRISTIQUES DU SITE

- Zone à haute fréquentation
- Espace minimum requis pour un restaurant SUBWAY® : 30 m<sup>2</sup>



\*Soumis aux autorisations auprès des autorités locales

## AVANTAGES CONCURRENTIELS DE LA MARQUE SUBWAY®

- Excellentes opportunités de **co-branding et augmentation du partage** de la clientèle et des parts de marché
- Les restaurants SUBWAY® sont efficaces, pratiques et fournissent un service rapide - ils attirent donc **un flux constant de clients**
- Contrairement aux autres restaurants traditionnels, **aucun besoin de grills ni de friteuses** dans les points de vente SUBWAY®
- La nature de l'environnement implique que **le nombre de salariés peut augmenter** à son maximum lors des pics d'affluence, et être revu à la baisse (**une seule personne**) pendant les périodes plus calmes
- Les produits sont assemblés sur place, directement sous les yeux du consommateur. L'ensemble de la carte est disponible en permanence - **Maximisation du potentiel des ventes\***
- Le décor contemporain SUBWAY® crée **un environnement élégant et chaleureux**, complétant le design du restaurant déjà en place



## Étude de cas - L'aéroport de Faro

En nourrissant de nombreux passagers ainsi qu'une partie du personnel de l'aéroport, le restaurant SUBWAY® du terminal de Faro au Portugal démontre à quel point ce genre d'environnement peut aboutir à un véritable succès commercial.

Ouvert en Août 2013, ce point de vente hautement fréquenté, situé côté piste dans le terminal des départs, vend environ 12 000 Subs par semaine en haute saison - cela représente une moyenne de 250 sandwiches par heure ! Employant plus de 30 équipiers - y compris des Sandwich Artists™ fortement expérimentés, ce restaurant SUBWAY® est généralement ouvert de 6 heures du matin à une heure du matin en haute saison, en vue de répondre à la demande de tous les passagers embarquant au fil de la journée.



**SUBWAY**  
préparés sous vos yeux.™

Pour en savoir plus sur les opportunités de s'associer  
à la marque SUBWAY®, contactez

**Ann Tingson-Fouilleul**  
Territoire Auvergne – Centre Sud  
tingsonfouilleul\_a@subway.com

Tél. 01 41 98 60 07

[www.subwayfrance.fr/franchises/pourquoi-subway](http://www.subwayfrance.fr/franchises/pourquoi-subway)

