

LA GARE : VOTRE NOUVELLE ADRESSE

RETAIL & CONNEXIONS

Retail & Connexions au sein du groupe SNCF



Gestion d'infrastructure



Transport de voyageurs



Transport de fret



Notre rôle : valoriser un flux sans équivalent



3 029 gares



10 millions de visiteurs / jour

8 millions de voyageurs

7 Français sur 10 se rendent dans nos gares chaque année



13 millions de visiteurs par jour en 2025

Visiteurs / jour (milliers)



LE COMMERCE EN GARE

Nos ambitions pour le commerce en gare

DENSIFICATION

Développer l'offre commerciale à hauteur du potentiel de chaque gare

DIVERSIFICATION

Pluralité de concepts pour répondre à l'ensemble des profils clients

MONTEE EN QUALITE

Des enseignes attractives et des concepts signés à tous les niveaux de gamme

OUVERTURE SUR LA VILLE

Faire des gares des lieux de destination

Composition de l'activité commerciale

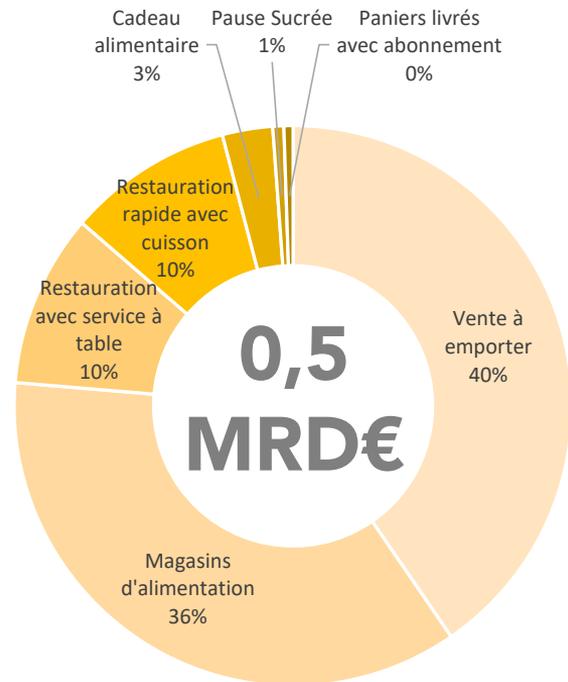
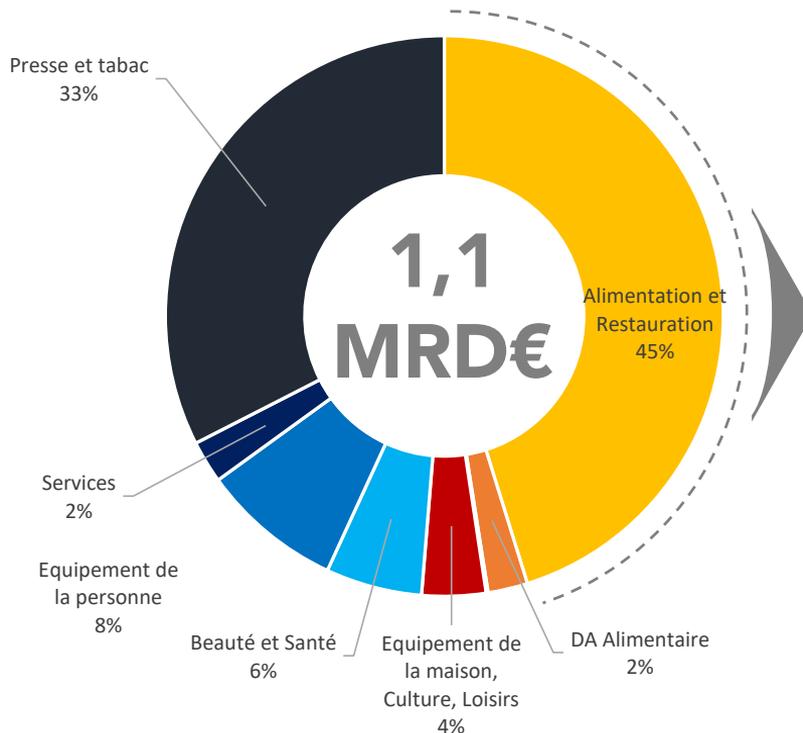
CA commercial
en gare :

1,5 Md€
en 2018

1 500 pdv
dans 400 gares
+260 enseignes

Surface
commerciale :
180 000 m²
(+ 125 000 m² d'ici
2025)

CA hors publicité, parkings et location de véhicules



DIVERSITÉ DES CLIENTS

Typologie clients en gare

VOYAGEURS

80% des clients en moyenne

PENDULAIRES

- + Logique de routine
- + Parcours chronométré et automatisé
- + Potentiel de fidélisation : en gare matin et soir, 5 jours par semaine

PROFESSIONNELS

- + Paniers moyens plus élevés
- + Produits adaptés à la consommation nomade
- + Présence très tôt en gare : besoin en offre matinale

LOISIRS

- + Temps d'attente élevés
- + Familles : encombrement (valises...)
- + Etat d'esprit plus positif (vacances)
- + Stress accru en cas d'imprévu

NON VOYAGEURS

20% des clients en moyenne

ACCOMPAGNANTS

RIVERAINS

PROMENEURS, TOURISTES

Segmentation des comportements clients

Disponibilité de temps et d'esprit

Aller

Pause de midi ou retour

Familiarité avec la gare



« Routine quotidienne »

Pendulaires allant au plus vite

(empressement et automatismes n'empêchent pas l'achat opportuniste)



« Optimisation du quotidien »

Pendulaires et riverains sensibles au temps gagné grâce à la gare



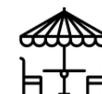
« Check-list du pro »

Voyageurs d'affaires allant au plus efficace



« Parenthèse de plaisir »

Pendulaires et riverains prenant du temps pour eux



« Grand départ »

Voyageurs loisirs allant au plus sûr (moins familiers de la gare, ils sont en quête de repères)



« Dernier souvenir »

Voyageurs d'affaires ou loisirs souhaitant ramener un bon souvenir



DIVERSITÉ DES ENSEIGNES

Un merchandising différencié selon les profils de consommation propres à chaque gare



Hubs nationaux Ex. : Paris Saint-Lazare	   	   	 	   	 
Hubs régionaux Ex. : Bordeaux St-Jean, Marseille St-Charles	  	 	   	  	    
Gares TGV Ex. : Avignon TGV	 	   			
Gares villes Ex. : Cannes, Rouen	   	 			
Gares transiliennes Ex. : Meaux, Juvisy, Issy Val de Seine	   	  			

Appuyer l'excellence française et l'ancrage local

Restauration signée
par de grands chefs



LAZARE
- PARIS -

L'ÉTOILE
DU NORD
PAR THIERRY MARX



Gare de Paris Montparnasse

PIERRE HERMÉ

PARIS

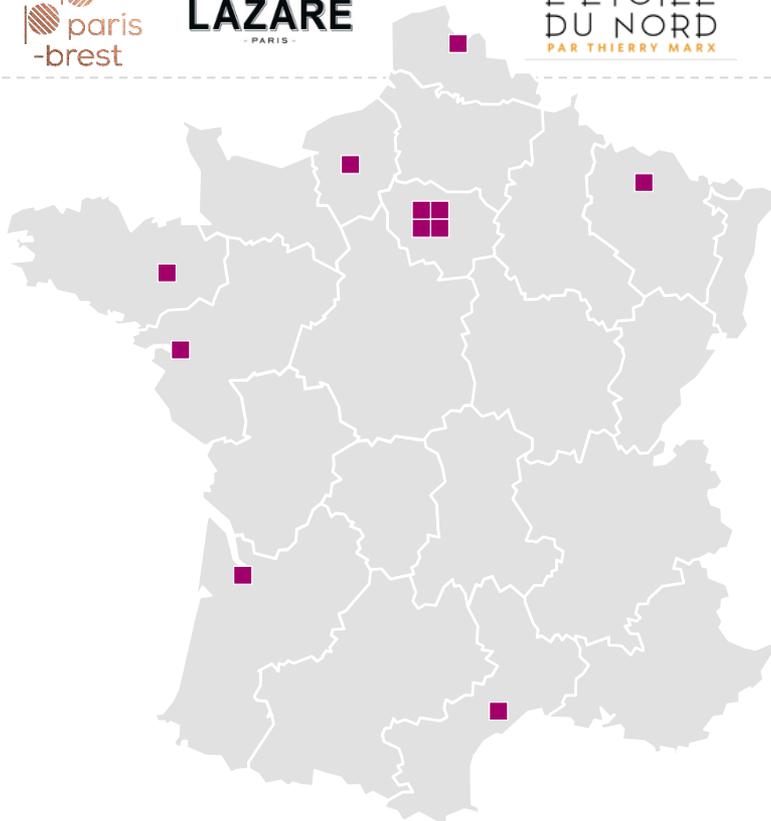


YANN COUVREUR
PÂTISSERIE
PARIS



DÉPÔT LÉGAL®
Christophe Adam

Gare de Nantes



Artisans du goût locaux

TY VORN
Le Fournil



S'IMPLANTER EN GARE

Deux types d'opportunités

EMPLACEMENT PERENNE



- + Contrat de plus de 6 mois d'occupation
- + Durée d'occupation en fonction des investissements
- + 7 ans en moyenne

EMPLACEMENT EPHEMERE



- + Contrat de 6 mois maximum
- + Tester l'adéquation de l'offre face au flux gare / tester un concept innovant ou inédit
- + Emprise au sol : nécessité d'avoir sa propre structure

Les spécificités du domaine public

Contrats d'Occupation Temporaire (COT) du Domaine Public Ferroviaire : 3 principes juridiques clés



Pas de fond de commerce

- + Pas de propriété commerciale sur le domaine public
- + Pas de droit d'entrée



Durée d'occupation fixe

- + Fixée par Retail & Connexions
- + Estimée en fonction des investissements prévisionnels du futur occupant



Remise en concurrence systématique

- + Pas de reconduction automatique
- + Possibilité de re-candidater sur l'emplacement si l'activité attendue correspond

Les étapes pour candidater

Connaître les opportunités en cours

<http://www.retail-connexions-sncf.fr/>

- Rubrique « Nos commercialisations en cours »
- Consulter fréquemment les avis de mise en concurrence publiés

Un avis de mise en concurrence (AMEC) informe sur l'emplacement et le calendrier :

- Gare et situation dans la gare
- Surface et activité recherchée
- Adresse mail de l'interlocuteur R&C
- Date limite de demande de dossier (moyenne : 1 mois après publication)
- Date limite d'envoi de la candidature (moyenne : 1 mois après la date limite de demande de dossier)

Faire une demande de dossier

Modalité de demande de dossier :

- Par mail (obligatoire, contact mail indiqué dans l'avis)
- **Avant** la date indiquée dans l'avis

Délais de réception du dossier:

- Suite à la demande
ou
- A la date limite de demande du dossier

→ Une demande de dossier n'est pas engageante : aucune obligation de réponse de la part du demandeur

→ Cependant, seuls les candidats ayant fait une demande de dossier peuvent répondre

Préparation et envoi de l'offre commerciale

Principaux éléments de votre offre

- Présentation de l'offre produits et des prix
- Proposition architecturale
 - Plan d'aménagement
 - Perspectives 3d ou visuels
- Proposition financière
 - Compte de résultat prévisionnel
 - Redevance variable (taux d'effort sur le chiffre d'affaires)
 - Redevance minimum garantie (montant fixe versé quelque soit le chiffre d'affaires réalisé)

Accompagnement de Retail & Connexions auprès des candidats durant toute la durée de la mise en concurrence :

- Visites sur place
- Phase de questions / réponses

Arbitrage de Retail & Connexions

Avant arbitrage

- Possibilité de RDV de précisions ou second tour avant arbitrage

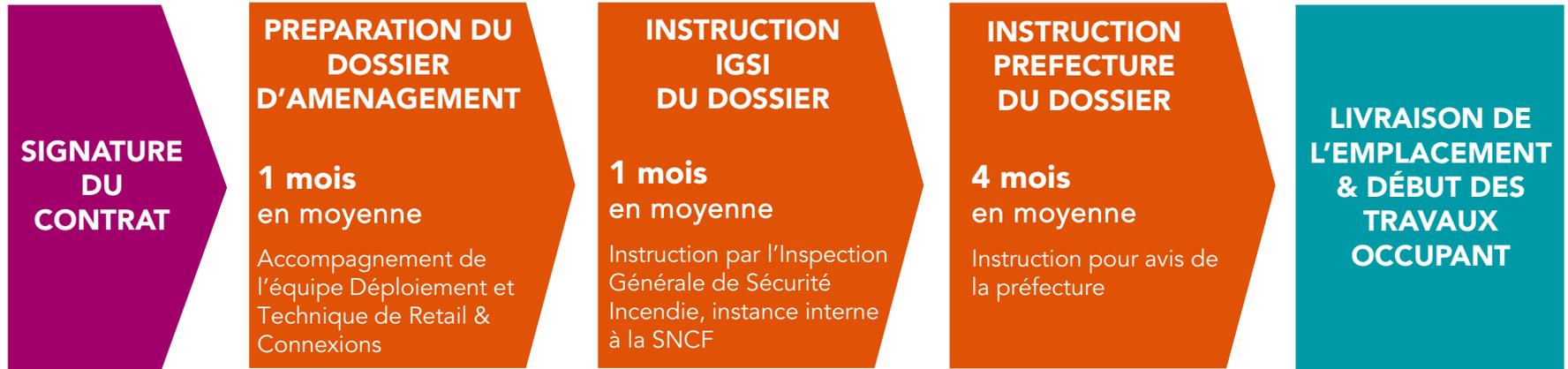
Arbitrage

- Critères qualitatifs &
- Critères quantitatifs

Après arbitrage

- Envoi du contrat pour signature
- Mise en relation avec les équipes de déploiement pour le dossier d'aménagement

Préparer son ouverture en gare



EN MOYENNE, 6 MOIS DE PREPARATION ET D'INSTRUCTION DU DOSSIER D'AMENAGEMENT