

# 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

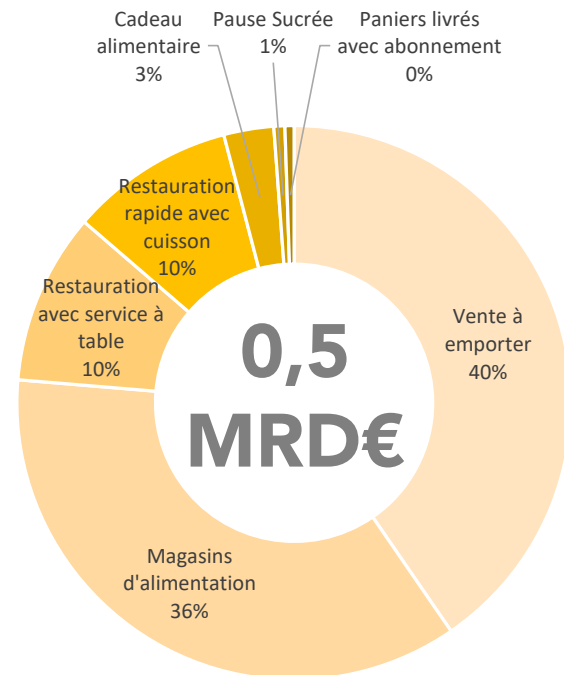
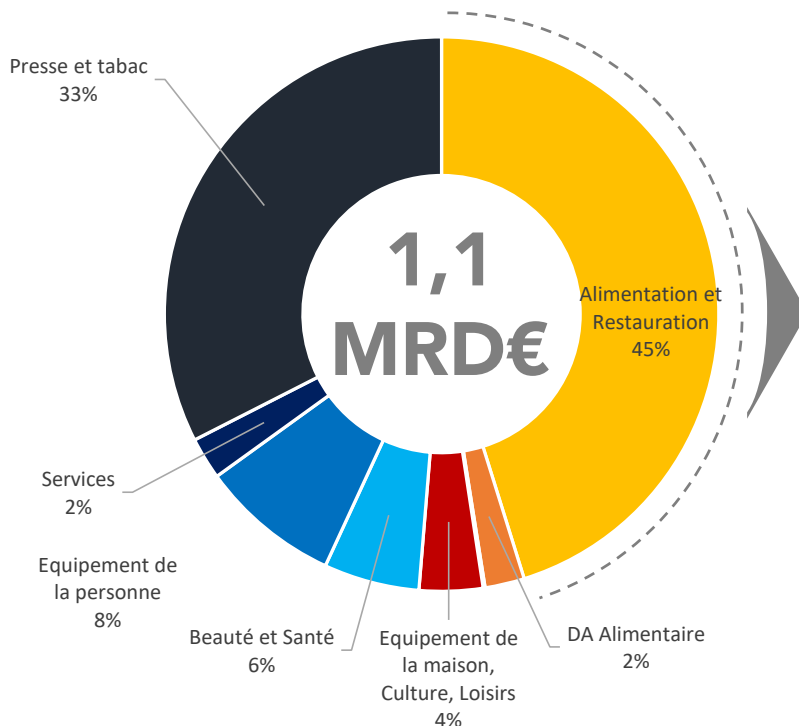
CA commercial  
en gare :

**1,5 Md€**  
en 2018

**1 500 pdv**  
dans 400 gares  
+260 enseignes

Surface  
commerciale :  
**180 000 m<sup>2</sup>**  
(+ 125 000 m<sup>2</sup> 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



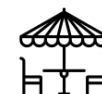
« Check-list du pro »

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



<b>Hubs nationaux</b> Ex. : Paris Saint-Lazare	   	     	    	 	
<b>Hubs régionaux</b> Ex. : Bordeaux St-Jean, Marseille St-Charles	  	    	   PARFUMS DE FRANCE	  	  PAYSAN DES VINS DE BORDEAUX
<b>Gares TGV</b> Ex. : Avignon TGV	 	 	 		
<b>Gares villes</b> Ex. : Cannes, Rouen	 	 			
<b>Gares transiliennes</b> 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

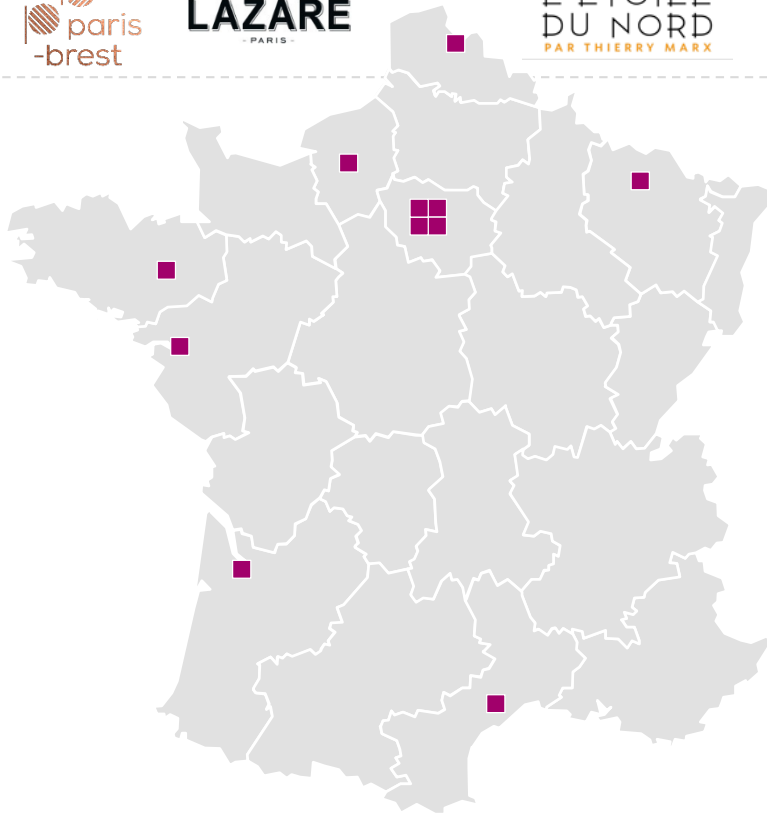


YANN COUVREUR  
PÂTISSERIE  
PARIS



DÉPÔT LÉGAL®  
Christophe Adam

Gare de Nantes



Artisans du goût locaux

**TY VORN**  
Le Fournil

*Aux  
Merveilleux  
de Fred.*



# 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

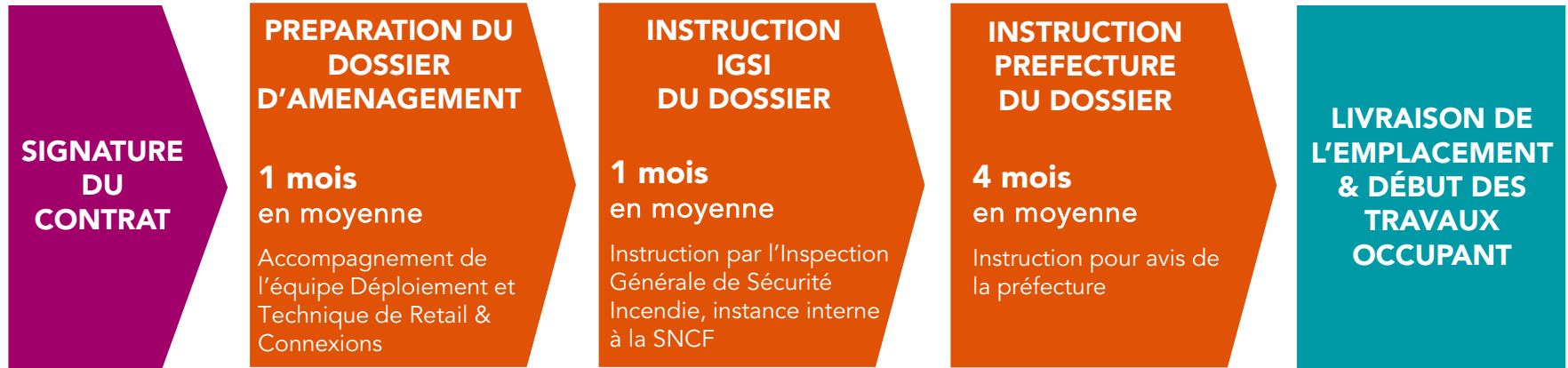
### Arbitrage

- 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**