

Cédric Giacinti

Le nouveau « Country Manager » SUBWAY® France et Belgique est un franchisé



Cédric Giacinti, 44 ans et franchisé SUBWAY® vient d'être nommé à la tête des réseaux français et belge de l'enseigne. Après une formation en commerce international et une carrière de 16 ans dans la grande distribution indépendante, Cédric rejoint le réseau en 2014 avec l'ouverture d'un restaurant à Mennecy. En janvier dernier, alors que le siège cherche à recruter un nouveau « Country Manager » pour gérer la France et la Belgique, il se porte candidat et présente les perspectives qu'il imagine pour le réseau. Banco, ses recommandations séduisent et on décide de lui faire confiance. Qui mieux qu'un franchisé pour comprendre et conduire un réseau de franchisés !

→ Pour rappel, l'enseigne SUBWAY® ne se développe qu'en franchise : le réseau compte plus de 20 000 franchisés à travers le monde dont plus de 300 en France.

Son parcours en 5 dates clés

- **En 1998**, Cédric Giacinti entre dans le groupe INTERMARCHÉ pour lequel il occupe différentes fonctions de responsable administratif et financier pendant 8 ans. **Il y découvre le fonctionnement d'un réseau** puisque Les Mousquetaires est un groupement d'adhérents organisés en coopérative.
- **En 2006**, il rejoint Sport 2000, un autre réseau en coopérative, en tant que directeur du contrôle de gestion. Pendant 5 ans, **il épaula les adhérents et les aide à trouver des solutions** lorsqu'ils ont des difficultés. **En 2011, il prend la direction du réseau** : il est désormais en charge de la gestion opérationnelle des points de vente en relation avec les adhérents, entrepreneurs indépendants. Un poste qu'il occupe 3 ans et qui **lui donne envie d'entreprendre à son tour**.
- **Septembre 2014**, il quitte Sport 2000 et **ouvre son restaurant SUBWAY®** avec Philippe Pasquier, son associé et ami d'enfance. Attiré par la restauration rapide, mais sans expérience dans le domaine, **la franchise lui semble la solution idéale**. Après plusieurs Salons de la Franchise, il est séduit par l'enseigne SUBWAY® dont il trouve le discours transparent. Il ouvre alors son restaurant à Mennecy en zone périphérique. **Son associé**, ancien directeur de production dans la boulangerie industrielle s'occupe de la gestion opérationnelle du restaurant (recrutement, accueil) tandis que lui gère la comptabilité et le développement (prévisionnels, back office, communication). Une relation de confiance où chacun apporte son expertise.
- **En 2015**, **il crée, en marge du restaurant, une société de consulting** qui accompagne les personnes souhaitant entreprendre en franchise et conseille les têtes de réseaux dans leurs recrutements. Une manière de mettre son expérience à profit ! **En octobre**, il apprend que le poste de « Country manager » est vacant. Il partage sa vision pour l'enseigne avec les équipes SUBWAY® France et Monde qui, conquises par son analyse, lui font passer des entretiens.
- **En janvier 2016**, **il est nommé « Country Manager » pour la France et la Belgique**.

Un franchisé au service de son réseau

“ D’entrée de jeu, Cédric Giacinti est clair, il est là pour aider son enseigne. Il n’a aucune pression, aucune ambition personnelle : « *Je suis dans une démarche saine, je suis là pour apporter mon enthousiasme et partager mon expérience. C’est d’ailleurs pour cela qu’il était fondamental pour moi de rester franchisé, je suis avant tout un entrepreneur indépendant* ».

C’est au cours d’un échange informel avec les équipes SUBWAY® que Cédric partage son analyse en tant que franchisé et les perspectives qu’il imagine pour l’enseigne en tant qu’ancien Directeur de réseau : « *J’ai une très grande estime de ce que peut devenir l’enseigne SUBWAY® en France, j’en ai discuté avec les équipes qui ont trouvé pertinent de donner une position clé à un franchisé, on parle le même langage et leurs contraintes sont les miennes* ».

Le parcours de Cédric Giacinti en tant que franchisé n’a d’ailleurs pas été de tout repos : « *Comme pour la majorité des franchisés, le démarrage de notre restaurant a été ardu ! Mais rejoindre SUBWAY® c’est justement bénéficier de l’appui d’un réseau et appliquer de bonnes pratiques éprouvées sur plus de 44000 restaurants dans 111 pays. C’est un message que je veux porter* » explique t’il.

Par ailleurs, grâce à une carrière de 16 ans au sein de deux grands réseaux de distribution, Cédric Giacinti a déjà la pratique d’une tête de réseau qui a traversé des crises : « *C’est aussi cette expérience que je veux partager avec les autres franchisés SUBWAY®* ».

Il renchérit : « *Ça ne m’intéresse pas d’ouvrir des restaurants pour ouvrir des restaurants ; un réseau de franchisés ce sont d’abord des hommes et des femmes qui ont parfois investi toutes leurs économies dans un projet de vie* ».

Même s’il se présente comme un franchisé qui veut « *juste donner un coup de main à son enseigne* », Cédric Giacinti, est le cocktail parfait entre une expérience de franchisé, une expérience de gestionnaire et une personnalité résolument tournée vers les autres ! ”

Les 4 axes majeurs qu’il souhaite développer

- 1 Développer la notoriété de l’enseigne
- 2 Booster le service et l’accueil en restaurant avec l’objectif d’atteindre l’excellence
- 3 Améliorer la rentabilité des franchisés
- 4 Accompagner un développement maîtrisé, perenne et rentable pour maintenir la confiance des partenaires

Le concept SUBWAY®

La chaîne de restauration SUBWAY® propose un système de franchise en forte croissance apprécié à travers le monde pour ses sandwichs communément appelés « SUB » et ses salades réalisés à la demande, sous les yeux des clients. Fondé avant tout sur la personnalisation 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 1^{er} rang mondial des franchises de restauration rapide. Véritable alternative à la restauration rapide traditionnelle, l’offre SUBWAY® a trouvé son public et compte aujourd’hui plus de 44 000 restaurants dans 111 pays avec des ventes sous enseigne de plus de 18,6 Mds\$ en 2013. L’enseigne est désormais n°1 mondial en nombre de restaurants. Présente en France depuis 2001, elle compte à ce jour plus de 500 établissements. En Europe, elle a dépassé les 4 500 restaurants.