



Un nouveau restaurant à succès à Nice pour **dubble** qui fête ses 20 ans et vise 20 à 30 ouvertures d'ici 2030

41 avenue Simone Veil
06200 Nice

Marie & Olivier Tostivint, nouveaux franchisés

dubble, réseau de restauration rapide healthy fondé en 2006, poursuit son développement dans toute la France en prévoyant d'atteindre les 60 restaurants d'ici 4 ans. C'est dans cette dynamique que l'enseigne a récemment ouvert son 41^e restaurant dans le quartier Méridia de Nice. Ses excellents résultats au lancement confirment que l'offre saine et maison composée de bowls, salades, wraps, soupes, sandwichs toastés et autres desserts séduit pleinement les consommateurs d'aujourd'hui.

C'est au 41 avenue Simone Veil, à l'Ouest de la Cité des Anges, que Marie et Olivier Tostivint proposent dorénavant l'offre de restauration rapide et healthy de **dubble**. Il s'agit du 3^e restaurant de l'enseigne à Nice, avec ceux du quartier Arenas géré par Marion Lebel depuis 2018 (Promenade des Anglais) et du centre-ville géré par Margot Defer et Jonathan Zuliani depuis 2024 (rue de l'Hôtel des Postes). **dubble** rencontre aussi le succès à Valbonne, dans la Communauté d'Agglomération Sophia Antipolis, avec Laetitia Tumbarello.

Jean-François et Corinne Eon, fondateurs et dirigeants de l'enseigne, ont félicité Lorène Schocher et Valérie Leclercq, animatrices réseau qui ont œuvré à cette ouverture, et remercié Marie et Olivier Tostivint pour leur confiance avant de leur souhaiter un vif succès. Ce qui est bien parti, les chiffres des premières semaines étant très encourageants.

des franchisés séduits par l'enseigne et la disponibilité de sa direction

Autrefois dans le transport et la manutention, Olivier a obtenu un CAP cuisine et travaillé pour divers restaurants, brasseries et pizzerias, notamment à Rennes. Diplômée d'une école hôtelière, Marie a quant à elle passé 14 ans chez Carrefour, puis 14 ans en service dans des brasseries. En 2016, le couple quitte la Bretagne pour Nice où il ouvre Purple Traiteur, un bar à salade, restaurant et traiteur - avec consommation sur place, vente-à-emporter et livraison aux entreprises - qu'il gère avec brio pendant 10 ans.

Souhaitant ouvrir un commerce de bouche au cœur de Nice, Marie et Olivier Tostivint s'intéressent à l'enseigne **dubble**, qu'ils connaissaient jusque-là comme concurrent.



Ils apprécient rapidement les échanges « à la fois professionnels, sérieux et agréables » avec ses dirigeants :

« Nous avons trouvé les dirigeants sympathiques et disponibles et avons été conquis par leur proximité avec les franchisés. »

Marie et Olivier ont aussi été séduits par le concept, et notamment le fait que la préparation se fait en amont :

« Cela nous garantit des services efficaces et nous assure un bon équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle. »

un accompagnement adapté pour mener à bien le projet

Le couple a aussi vivement apprécié l'accompagnement de **dubble** pour l'installation, sachant qu'il partait d'un local brut et atypique, avec 25 m de façade et 5 m de profondeur, dans un immeuble Haute Qualité Environnementale (HANA, réalisé par l'architecte japonais Sou Fujimoto) :

« Les dirigeants et les équipes ont été de très bons conseils pour l'organisation, l'agencement, les travaux et l'ameublement des lieux. »

Face à l'originalité des lieux, des solutions adaptées ont été trouvées pour installer les équipements et les espaces de rangement. Après 1 an et demi d'échanges et de travaux, **dubble méridia** a ainsi ouvert ses portes le 30 mars dernier.

le nouveau concept magasin déployé dans un cadre industriel

S'étendant sur 125 m², ce nouveau restaurant propose 24 places assises à l'intérieur et 24 autres en terrasse. Il dispose de 2 caisses, 2 vitrines froides de 3 m et une vitrine chaude, ainsi qu'un espace dédié à **l'épicerie dubble**.

La cuisine communique avec le comptoir de vente, « pour une réactivité maximale lors des grand flux », assurent les nouveaux franchisés. Le style industriel et la hauteur sous plafond de 4,5 m ont été conservés

« Nous avons travaillé main dans la main avec le franchiseur pour adapter le concept à cet espace atypique »

Les franchisés insistent sur la simplicité de la gestion de l'ouverture du restaurant, l'enseigne s'occupant de l'animation de l'offre au niveau national et assurant un accompagnement sur tous les sujets.

un positionnement et une offre qui répondent aux attentes des clients

Situé dans un quartier en développement, **dubble nice méridia** accueille les clients du lundi au vendredi de 7h30 à 17h. Depuis son ouverture fin mars, il rencontre un grand succès qui dépasse les prévisions :

« Les actifs du midi apprécient car ils n'avaient pas d'offre similaire dans le quartier. Les locaux sont aussi ravis de trouver de bons produits pour leur déjeuner, leur dîner ou leurs pauses. »

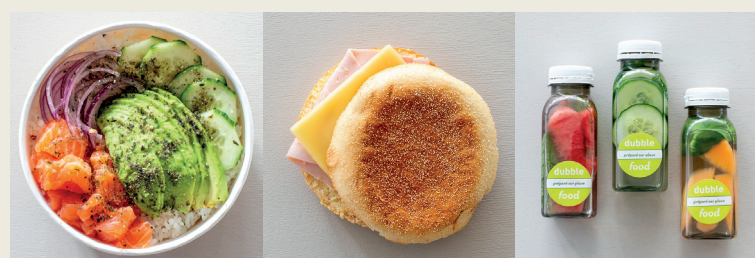
La forte fréquentation a même obligé les franchisés à s'entourer d'une 3^e personne en cuisine.

« Dubble Nice Méridia a réalisé un record historique au sein de notre réseau pour le premier mois d'activité ! Nous sommes ravis par cette incroyable dynamique ! »

se réjouit Jean-François Eon, codirigeant de l'enseigne.

Et le succès se poursuit, avec plus de 100 tickets par jour en moyenne en mai et juin.

« C'est prometteur ! Surtout que nous n'avons pas encore démarché les entreprises environnantes pour les déjeuners de bureaux et la livraison pour les pros »



LE DÉVELOPPEMENT EN FRANCHISE SE POURSUIT au moins 5 ouvertures en 2026 et 15 à 25 autres d'ici 4 ans

dubble a annoncé poursuivre son déploiement en franchise dans toute la France, avec au moins 5 ouvertures dès cette année, et un objectif de 20 à 30 ouvertures d'ici 2030, ce qui permettrait d'atteindre les 60 à 70 restaurants.

Tous les profils sont les bienvenus, 70 % des franchisés actuels n'étant pas issus de la restauration, les principaux critères de choix étant l'intérêt et la motivation pour le projet, l'appétit pour la restauration healthy, le sens du commerce, la volonté de mettre la main à la pâte et l'appréciation du contact humain.

« *Beaucoup nous rejoignent pour changer de vie et s'épanouir. Ils veulent un projet porteur de sens ; ouvrir une franchise **dubble** en fait partie !* »

dubble assure à ses franchisés de bénéficier d'un concept éprouvé et d'un accompagnement personnalisé à chaque étape, de faire partie d'un réseau à taille humaine piloté par ses fondateurs, et d'investir dans un projet financièrement accessible respectant l'équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle.

« *Nous rejoindre, c'est aussi partager notre mission : promouvoir un style de vie plus sain et contribuer au bien-être de nos clients* », ajoute Oscar Aveline, directeur de la communication de l'enseigne.

| à propos

dubble fête ses **20 ans** avec un concept reposant sur **une offre évolutive et bénéfique pour la santé**, conçue avec des produits naturels et sans conservateurs, et des ingrédients et recettes dans l'air du temps. Cette enseigne de **restauration rapide healthy** est axée sur le **déjeuner** et particulièrement adaptée aux **zones de bureaux**, tant pour ses horaires que pour son offre variée, accessible et qualitative.

dubble, c'est aussi **un design de magasin moderne et esthétique**, ainsi que des leviers de croissance efficaces dont une gamme de **produits d'épicerie healthy** et des solutions de **catering BtoB**. L'enseigne compte **41 restaurants** à date dans **24 villes en France**, sans aucune cuisine centrale, tout étant préparé sur place.

| **dubble** fête ses 20 ans avec ses clients



Pour célébrer ses 20 ans, **dubble** déploie un certain nombre d'actions jusqu'à la fin de l'été.

Outre de grandes vitrophanies festives sur les façades, l'enseigne offre des autocollants funky avec des fruits et légumes, des sacs et tee-shirts aux couleurs de cet anniversaire.

Côté offre, **dubble** réédite trois produits historiques ayant rencontré beaucoup de succès à la création de l'enseigne.

dubble en quelques chiffres

41 restaurants dans **24 villes** de France en juillet 2026 • **14,40 €** de ticket moyen • **2 à 5 salariés** par établissement • **Plus de 400 000 € de CA HT** au bout de 2 ans • **85 % du CA** réalisé entre 12h et 14h, le reste avec le petit-déjeuner et l'offre de coffee shop • **70 %** de marge brute.