



LE
SPECIAL
RESTAURANT

LE CONCEPT
DU

4 EN 1



SANDWICH
SUISSE



BURGER TASTY



PIZZA CHILI



TACOS SUISSE

**LE SUCCES DU FRANCHISÉ FAIT LA RÉUSSITE DU FRANCHISEUR,
LA RÉUSSITE DU FRANCHISEUR CONDITIONNE LE SUCCES DU FRANCHISÉ,
CHACUN DEPEND TOTALEMENT DE L'AUTRE.**

WWW.LE-SPECIAL.COM



GROUPE LE SPECIAL

Créé en 1999 à Antony (92). Les fondateurs du SPECIAL désiraient se distinguer des autres sandwicheries et sortir du clivage traditionnel «kebab» et «merguez frites».

NOTRE HISTOIRE

LE SPECIAL est une enseigne de restauration rapide née en 1999, le réseau est composé de 9 restaurants situés en Île-de-France dont un à Villeurbanne.

LE SPECIAL a la volonté de se développer en relevant les défis d'un secteur en pleine mutation. Il s'agit maintenant de répondre à une nouvelle demande des consommateurs en offrant un cadre agréable, convivial et propice à l'accueil des familles et des 15-40 ans. Nous proposons des menus de qualité avec un prix variant entre 5 et 8 euros le menu, nous offrons ainsi un bon rapport qualité/prix tout en conservant une marge brute de 65%. Dans le cadre de cette stratégie, le groupe poursuit son développement à travers la franchise afin de reproduire le modèle qui a fait son succès.



L'enseigne au cours de ces 18 années a acquis une réelle expérience dans le domaine de la restauration rapide

A travers :

- ▶ Une organisation structurée
- ▶ Un positionnement clair
- ▶ Une offre diversifiée
- ▶ Des menus avec un bon rapport qualité, quantité, prix

Le groupe **LE SPECIAL** EN 2017 c'est :

- ▶ 18 ans d'expérience
- ▶ Une centrale d'achat
- ▶ 93 salariés
- ▶ 9 restaurants en propre
- ▶ Deux franchisés

LES DATES CLÉS :



Montreuil
2007



Villeurbanne
2013



Evry
2014

LE CONCEPT "4 EN 1"

Le Groupe **LE SPECIAL** a trouvé la recette pour atteindre les principales tendances de la restauration rapide. En effet, le Groupe **LE SPECIAL** propose un concept unique (le 4 en 1).

C'est un concept qui puise sa force et son originalité dans l'association des produits les plus consommés dans le secteur de la restauration rapide :

- LE SANDWICH
- LE BURGER
- LA PIZZA
- LE TACOS



L'idée principale de notre concept est de mettre en avant une offre qui satisfera chaque consommateur. Ainsi le maître-mot du groupe : "**LE SPECIAL c'est le choix**". De plus, tous les produits du Groupe **LE SPECIAL** sont certifiés halal ce qui constitue un levier de croissance supplémentaire.

NOS PRODUITS STARS

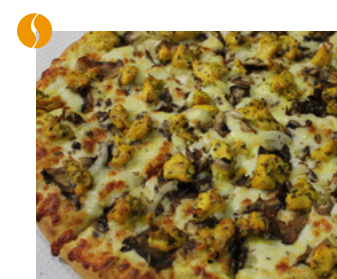
LE SPECIAL a créé toute une variété de sandwichs tous plus délicieux les uns que les autres, sur la base de filet de poulet enrobé d'une marinade. Cette marinade donne une saveur et un goût unique au sandwich. L'avantage des marinades est de pouvoir créer plusieurs sandwichs avec une seule viande en variant les recettes. Nous laissons libre cours à notre créativité.



Le suisse est notre produit phare, c'est un sandwich à base de filet de poulet enrobé dans une sauce fromagère qui donne au sandwich un goût onctueux.



LE SPECIAL a développé une technique de cuisson permettant de d'offrir à ses clients de délicieux pains kebab moelleux et légers qui ne demandent qu'à être garnis et savourés.



La pizza indienne



La pizza margherita (solo 26cm de diamètre) proposée à la vente à 2,90€ avec 70% de marge brute grâce à un coût maîtrisé et des processus étudiés.



Le tacos est un sandwich composé à partir d'une galette de maïs, d'une viande au choix garni de frites le tout enrobé d'une sauce fromagère à base d'emmental. Ce qui fait la réussite de ce sandwich c'est l'association sauce fromagère, frites et viande.

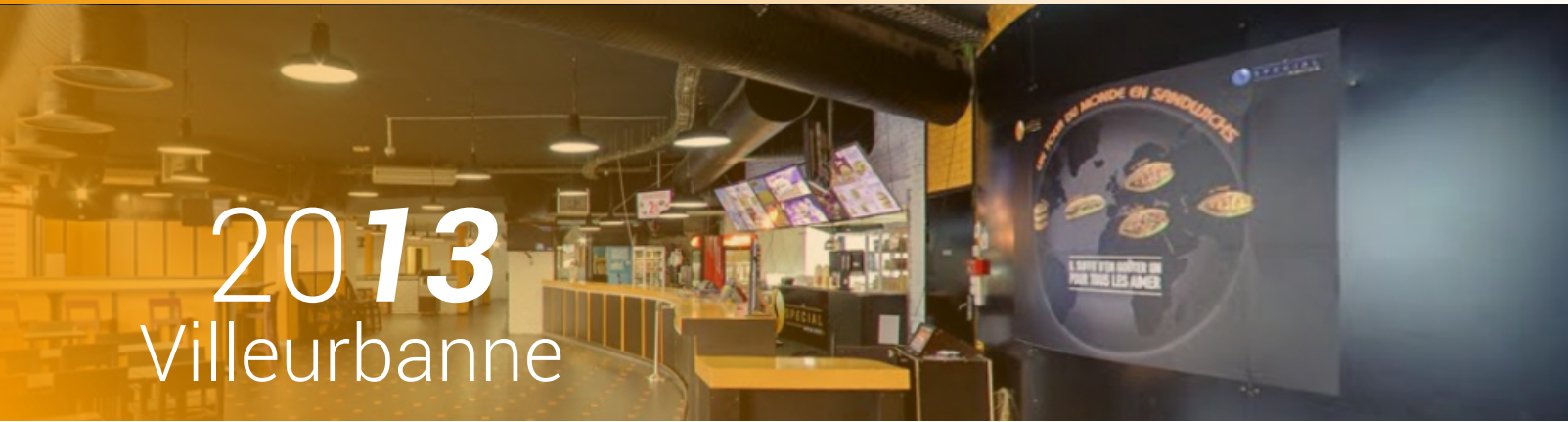


NOS RESTAURANTS

Une attention particulière a été apportée à l'univers du **SPECIAL**. L'objectif est de proposer aux visiteurs des restaurants un univers moderne alliant convivialité et plaisir des yeux. C'est pour cela que **LE SPECIAL** a réalisé une refonte de ces restaurants afin d'apporter un nouveau design. **LE SPECIAL** s'inscrit ainsi dans l'air du temps en s'associant avec des architectes reconnus.



2007
Montreuil



2013
Villeurbanne



2017
LE SPECIAL

Les surfaces qu'exploite le groupe **LE SPECIAL** varient entre 100 et 1000m². Les enfants n'ont pas été oubliés en effet quand l'espace le permet, des aires de jeux sécurisées ont été installées pour le plus grand bonheur des enfants mais aussi des parents.



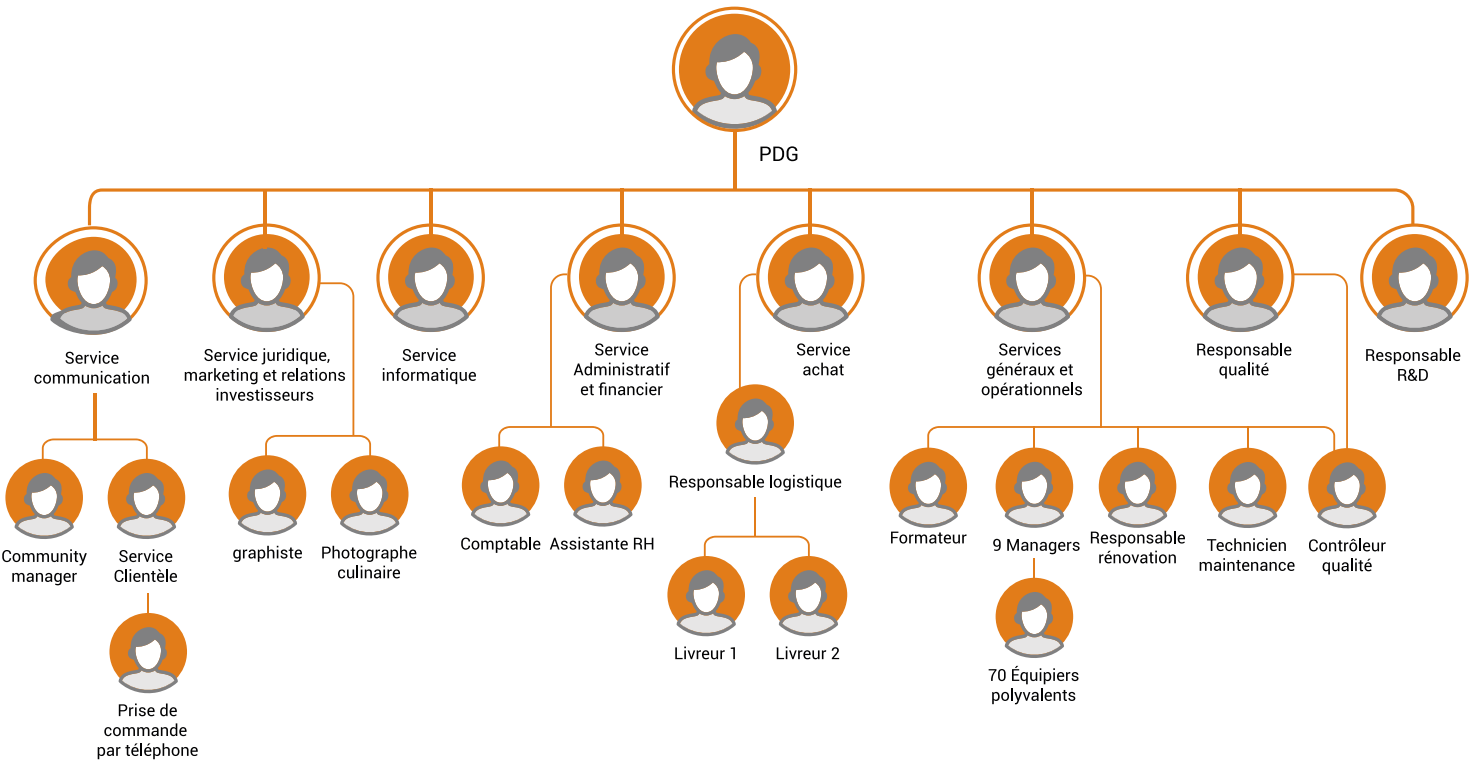
LA STRUCTURE

LE SPECIAL c'est avant tout une équipe de 23 personnes au service de ses franchisés

La structure d'une entreprise permet l'organisation de ses activités. Une des clés de la réussite de l'enseigne **LE SPECIAL**, c'est la mise en place d'une structure dont les frais de fonctionnement annuel sont de plus de 300 000 euros. De cette manière, le franchisé peut se consacrer pleinement et sereinement à la gestion de son restaurant, de ses clients et de son personnel.

Les équipes au sein de la société sont chargées de développer le réseau, le marketing, la mise en place d'outils informatique de gestion et de production, l'animation commerciale, l'évolution du concept et l'innovation.

Tout cela dans un seul but : *Développer le chiffre d'affaires de chaque restaurant du réseau.*



MARKETING

Le service marketing du groupe permet de lancer des actions de marketing toute l'année. En effet, dans un marché évolutif, il faut sans cesse solliciter le client afin de le conserver mais aussi gagner de nouvelles parts de marché. Parmi les actions marketing nous citerons :

- Les campagnes JC Decaux
- Menus enfants avec jouet
- Menus étudiants
- Opérations de street marketing
- Campagne Facebook
- Campagne de distribution de prospectus en boîtes aux lettres

La campagne publicitaire nous a permis de gagner 40 000 fans engagés sur Facebook



Afin d'attirer les familles, LE SPECIAL a développé un partenariat avec des fabricants de jouets sous licence pour les menus enfants.

GAGNE TON SCOOTER POUR L'ÉTÉ

POUR PARTICIPER C'EST TRÈS SIMPLE

- ★ DEVENEZ FAN
- ★ LIKEZ
- ★ PARTAGEZ

RENDEZ-VOUS VITE SUR @LESPECIALRESTAURANT

www.le-special.com

VOIR RÈGLEMENT SUR NOTRE PAGE

GAMES

iPhone 7 À GAGNER

f t i

LE CONCEPT DU 4 EN 1

LE SUCCÈS DU FRANCHISÉ FAIT LA REUSSITE DU FRANCHISEUR, LA REUSSITE DU FRANCHISEUR CONDITIONNE LE SUCCÈS DU FRANCHISÉ, CHACUN DÉPEND TOTALEMENT DE L'AUTRE.

OFFRES ETUDIANTES pour bien commencer la rentrée

- Menu Tacos: tacos + canette 33cl
- Menu Burger: burger au choix + frite + canette 33cl
- Menu Sandwich: sandwich au choix + frite + canette 33cl
- Menu Pizza: Pizza solo au choix + canette 33cl

4€ 90

VENEZ DÉCOUVRIR LE FRENCH TACOS

OUTILS INFORMATIQUE

Plus qu'un système d'encaissement, un véritable outil de pilotage et d'optimisation

Un logiciel informatique de traitement des informations d'encaissement, de production et de gestion a été spécialement conçu par notre service informatique pour faciliter au franchisé la gestion et le pilotage de son restaurant au quotidien.

Ce dernier permet :

Employes	Employes2	VentesCumulJour_Dtl	VentesCumulDebutMois_Dtl	ConsoMP_Ventelngr
FL - V58E				
samedi 19 août 2017 - Date création rapport : 20/08/2017 à 05:51				
CA	Cumul CA	Nb tickets	Moy/Ticket	Nb Equipers
00h-06h	0,00 €	0,00	0,00	0,00
06h-09h	0,00 €	0,00	0,00	0,00
09h-10h	0,00 €	0,00	0,00	0,00
10h-11h	0,00 €	0,00	0,00	0,00
11h-12h	63,25 €	4	15,8 €	3,9
12h-13h	558,85 €	22	25,4 €	5,4
13h-14h	240,86 €	23	10,5 €	6,8
14h-15h	315,70 €	22	14,4 €	6,1
15h-16h	261,45 €	18	14,5 €	4,7
16h-17h	118,21 €	10	11,8 €	3,4
17h-18h	245,90 €	20	12,3 €	3,3
18h-19h	326,90 €	20	16,3 €	6,2
19h-20h	466,75 €	30	15,6 €	8,1
20h-21h	1 023,20 €	55	18,6 €	9,0
21h-22h	765,75 €	41	18,7 €	9,0
22h-23h	383,00 €	25	15,3 €	7,8
23h-00h	200,45 €	19	10,6 €	4,8
00h-01h	6,00 €	1	6,0 €	2,0
01h-02h	4 976,27 €	1	4 976,27 €	2,0
02h-03h	4 976,27 €	1	4 976,27 €	0,3
03h-04h	4 976,27 €	1	4 976,27 €	0,0
04h-05h	4 976,27 €	1	4 976,27 €	0,0
Total	4 976,27 €	310	16,05 €	4,9
CA Année-1	3 643,45 €	36,6%		
ml CA Debut Mois	54 514,52 €	7	14,38 €	7
ml CA Année-1	75 416,54 €	-27,7%		
A Tel - % du Total	86,60 €	1,7%		

L'étiquette zebra le secret de notre organisation de production tout au long de la production, on a la traçabilité du produit donc rien ne se perd

Envoi des informations à 5 postes différents au poste garniture, poste cuisson, poste pizza, poste assemblage, 4 écrans pour superviser la production

Une capacité de production de 1000 euros par heure avec 10min d'attente

Module de commande par téléphone intégré

- Reporting des ventes et connaissance de la part (valeur et pourcentage) de chaque produit dans le chiffre d'affaires (C.A)
- Gestion et envoi des commandes des matières premières (M.P) à la centrale d'achat
- Retrouver les fiches techniques et recette de chaque produit pour faire le ratio entre la marge et le coût des M.P
- Calcul des écarts entre la consommation théorique et réelle
- Visualisation du C.A et de la masse salariale en temps réel
- Gestion des commandes par téléphone
- Reporting journalier et mensuel du temps d'attente des clients
- Gestion de la production : Envoi des informations de la commande saisie aux différents postes de la cuisine

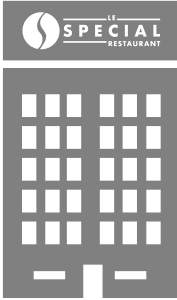
CENTRALE D'ACHAT

Une centrale d'achat a été créée en 2010 afin de bénéficier de meilleures conditions commerciales grâce aux volumes obtenus par le regroupement des achats.

Ainsi les achats *de matières premières mais aussi de matériels* de restauration sont centralisés, les fournisseurs sont référencés et reconnus, l'approvisionnement est garanti. Notre choix se fera en fonction d'une règle connue dans les achats :

LE TRIPLET (Qualité - Coût - Délai).

Le franchisé pour ses achats n'a qu'un seul interlocuteur (la centrale d'achat de l'entreprise LE SPECIAL), ainsi il peut se consacrer pleinement à la gestion de son restaurant.



Toujours dans l'optique d'amélioration continue, nous sommes très actifs dans la recherche de nouveaux fournisseurs, notamment en visitant régulièrement les grands salons à travers le monde :

- Anuga (Allemagne) le plus grand salon mondial de l'agroalimentaire
- SIAL (France)
- Gulf food (Dubai)

Ces visites nous ont permis de nouer des partenariats avec de grandes marques comme : *Pepsi, McCain, Enodis, true*

USINE KEBAB



PARTENAIRES DE MATERIELS DE RESTAURATION



PARTENAIRES DE PRODUITS ALIMENTAIRES



SERVICES OPERATIONNELS

Pour mieux faciliter l'intégration de nos franchisés et des nouveaux collaborateurs, nous disposons de 9 succursales pour les accueillir en formation afin de maîtriser le concept.

Nous ne fixons pas de limite de temps pour la formation du franchisé ainsi que de ses futurs équipiers, celle-ci durera aussi longtemps que nécessaire jusqu'à la maîtrise totale de tous les postes de production.

Au sein de notre groupe, nous avons un responsable des opérations chargé de l'animation du réseau, de la planification des équipes ainsi que de l'organisation de la formation.

Nous disposons aussi de services généraux composés de techniciens de maintenance pour les dépannages (chaud, froid, gaz...).

DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

L'organisation administrative est le centre d'une entreprise, elle permet de fonctionner de manière efficace et efficiente.

Compte tenu de la lourdeur administrative (charge de travail supplémentaire, freins au développement, contraintes juridiques...), le groupe propose ainsi une solution experte à la gestion de tous les éléments administratifs de ses franchisés. De ce fait, ces derniers pourront pleinement se consacrer à leur cœur de métier.

Ainsi notre service administratif et financier se charge : du Bilan comptable, du recrutement, de la gestion du courrier...

BSB		prix ttc menu	6,20 €
		prix ttc sandwich	3,70 €
DESIGNATION	QUANTITE	cout ht	
STEAK 100% BOEUF CHAHADA 45 GRS	0,09	0,55 €	
BUN'S DOUBLE CUT 1000	1	0,28 €	
BIGGY BURGER NAWHL'S	0,006	0,02 €	
SALADE ICEBERG	0,005	0,01 €	
CORNICHON RONDELLE GRANDE BOITE 5/1	0,008	0,02 €	
ROYAL CHEDAR * 8	0,0123	0,08 €	
FEUILLE PARAFFINE GRAND BURGER	1	0,01 €	
EMBALLAGE HAMBURGER P M/100PCS	1	0,06 €	
BSB		NORMAL SUR PLACE	NORMAL EMPORTE
Prix HT	5,64 €	5,64 €	
cout HT	1,68 €	1,87 €	
marge en valeur HT	3,96 €	3,77 €	
marge en pourcentage HT	70,20%	66,85%	
moyenne	68,52%	3,86 €	

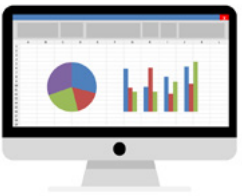
L'établissement des fiches techniques des produits

15-nov	17-nov	18-nov	21-nov	22-nov	24-nov	25-nov	28-nov	29-nov	30-nov		
46	29	56	45	29	113	19	11	9	42	CV TRAITES	997
11	11	9	7	9	11	8	7	3	15	CV APPELES	203
0	8	2	1	1	0	0	1	4		PRE LIEU A UN ENTRETIEN	25
										Total rentrer en formation	16
15-déc	16-déc	19-déc	17-déc	19-déc	20-déc	23-déc					
107	75	87	56	25	34	15				CV TRAITES	736
25	11	19	25	8	8	7				CV APPELES	189
2	0	2	0	1	0	0				CV AYANT DONNE LIEU A UN ENTRETIEN	17
										Total rentrer en formation	13
										CV TRAITES	3059
										CV APPELES	680
											22,2%
										CV AYANT DONNE LIEU A UN ENTRETIEN	85
											12,5%
										Total rentrer en formation	58
											1,9%

Le recrutement de nouveaux collaborateurs

LE SPECIAL		
Compte de Resultat mensuel synthétique		
Chiffre d'affaires	90 000,00 €	Ratio
Matières premières	31 500,00 €	35,00%
Marge Brute	58 500,00 €	65,00%
Loyer/charges locatives/taxe foncière	8 430,00 €	9,37%
Electricité/gaz	2 250,00 €	2,50%
Ligne téléphonique	15,00 €	0,02%
Assurance	240,00 €	0,27%
Redevance royalties	4 500,00 €	5,00%
Abonnement alarme sécurité	70,00 €	0,08%
Frais bancaires et commissions	1 200,00 €	1,33%
Remunération du personnel	22 500,00 €	25,00%
Fournitures de bureau et petit équipement	200,00 €	0,22%
Frais de déplacement	135,00 €	0,15%
Dotation aux amortissements	180,00 €	0,20%
Entretien/Reparation	360,00 €	0,40%
Travaux divers	180,00 €	0,20%
Publicité/marketing	900,00 €	1,00%
Total Charges	72 660,00 €	80,73%
Resultat exploitation avant impot	17 340,00 €	19,27%
Impot sur les sociétés	2 601,00 €	2,89%
Resultat d'exploitation apres Impot	14 739,00 €	16,38%

Réalisation du compte d'exploitation mensuel du restaurant, outil qui va essentiellement lui permettre d'améliorer sa productivité et son rendement car il aura la possibilité d'accéder à ses propres résultats dans des délais extrêmement réduits .



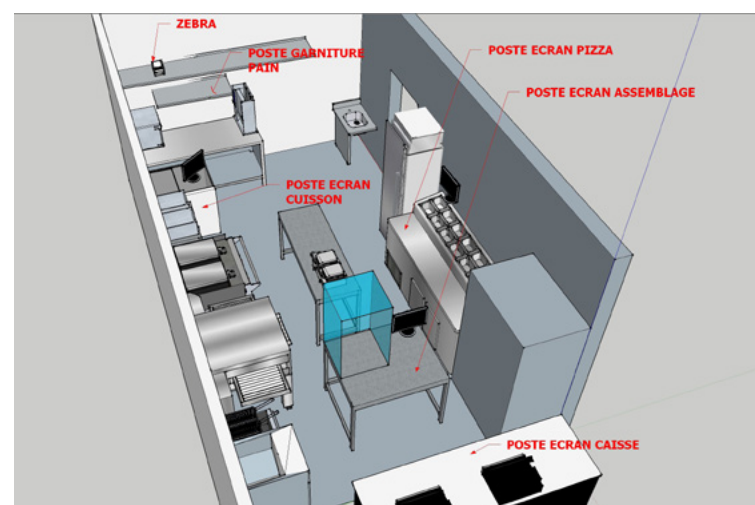
La gestion des salariés, établissement de fiches de paie, contrat de travail, déclarations sociales

QUALITÉ

La satisfaction totale de nos clients est au cœur de nos préoccupations. C'est pourquoi nous avons créé un service qualité pour veiller au respect des règles d'hygiène, à l'application du système **HACCP** et à la rédaction des manuels et process.

Ce service est composé d'un responsable qualité chargé de la veille réglementaire, de la rédaction du manuel qualité, des process, ainsi que de la mise à jour documentaire.

Afin de vérifier le respect des process et des normes d'hygiène, le contrôleur qualité est chargé de contrôler les restaurants du réseau suivant un planning et une grille de contrôle. Il forme aussi les employés du groupe.



Lors de la levée, les pâtons vont gonfler, s'ils ne sont pas bien espacés, ils vont se toucher ce qui va gêner la levée et la séparation. Si le bac adéquat n'est pas utilisé, les pâtes vont toucher le couvercle.



PROCESS DE DISPOSITION DES INGREDIENTS À PIZZA

RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

Dans l'optique d'améliorer les recettes et les produits proposés à nos clients, nous avons mis en place un service recherche et développement (**R&D**).

Le responsable **R&D** est chargé de trouver, de tester de nouveaux produits et de nouveaux matériels. C'est ainsi que nous avons mis en place notre dernière innovation en matière de cuisson du pain. Elle a permis d'accroître la qualité tout en diminuant le temps de production.

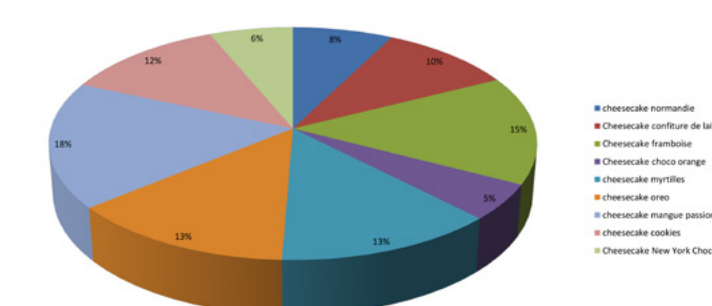
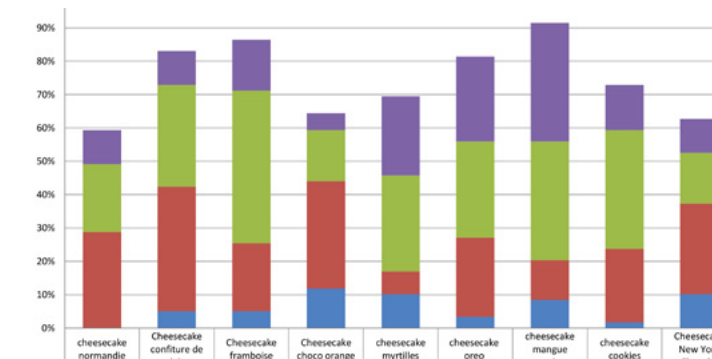
Notre objectif au sein du groupe **LE SPECIAL** est de réduire au maximum l'implication humaine, c'est pourquoi nous avons comme projet de doter nos restaurants qui proposent de la pizza d'une machine à étaler la pizza (SLAP) et d'une autre à étaler la sauce tomate.



Dans le cadre de la recherche et du développement, tout nouveau produit avant d'être introduit en restaurant donne lieu à des analyses sensorielles réalisées sur un panel de 40 à 60 personnes. Si le produit est sélectionné, notre photographe culinaire le prend en photo et met en valeur le produit.



ANALYSE SENSORIELLE





DEVENEZ FRANCHISÉ LE SPECIAL

Vous souhaitez posséder votre propre restaurant tout en étant accompagné par un partenaire sérieux
Voici les étapes :

1. Remplir la demande d'information disponible sur www.le-special.com ou www.toute-la-franchise.com.
2. Votre profil nous intéresse , nous vous rencontrons au siège du Groupe au cours d'un entretien individuel à l'issue duquel nous validerons le cas échéant votre candidature.

3. Nos engagements

- ▶ Aide et accompagnement dans la recherche d'un emplacement
- ▶ Assistance à l'aménagement et à l'agencement du restaurant
- ▶ Avant ouverture, formation du franchisé et de ses équipes jusqu'à la maîtrise de tous les postes du restaurant
- ▶ Assistance par une équipe du groupe **LE SPECIAL** durant les premiers jours d'ouverture de votre restaurant jusqu'à la mise en place d'une équipe compétente

LES CHIFFRES CLÉ DE VOTRE OUVERTURE

Votre restaurant

Superficie : 150 à 500 m²

Votre contrat : 9 ans

Investissement global à partir de : 150 000 euros hors honoraire d'achat de fonds de commerce

Droits d'entrée : 20 000 €

Royalties : 5%

Redevance publicitaire: Nous ne percevons pas de redevance publicitaire afin de ne pas créer l'illusion d'une hypothétique publicité nationale car les médias nationaux sont accessibles à peu de réseaux. Nous privilégions en concertation avec le franchisé la prestation d'opérations publicitaires locales afin d'augmenter le trafic dans le point de vente.

Chiffre d'affaires réalisable : entre 400 000 € et 800 000 € selon la taille de l'établissement et son implantation



URBAPARK
Corporation Halal Fast Food / Le Special
2 boulevard de la libération
BAT A1-3
93200 Saint Denis
France

WWW.LE-SPECIAL.COM

 infofranchise@le-special.com

 [@lespecialrestaurant](https://www.facebook.com/lespecialrestaurant)

 [lespecialfrance](https://twitter.com/lespecialfrance)