



DOSSIER DE PRÉSENTATION

SPOK.

Une offre de restauration singulière

1. SPOK EST UNE FRANCHISE DE RESTAURANTS DU MIDI, INSPIRÉES ET INSPIRANTES.

Dans une société où le «vite» doit s'allier au «bien», Spok réinvente la pause déjeuner en mixant les codes de la restauration traditionnelle - un chef, des produits frais et des plats du jour - à ceux de la restauration rapide, avec une offre créative, saine et savoureuse de prêt-à-manger.

2. SPOK, C'EST AUSSI UN TON, DE L'AUDACE ET UNE FAÇON DE FAIRE DIFFÉREMMENT.

Le parcours d'autodidacte et la personnalité singulière de son fondateur, Christophe Juville, l'ont conduit à imaginer une proposition hors norme, influencée par toutes ses passions : la cuisine, bien sûr, mais aussi l'architecture, la photographie et la mode.

3. SPOK EST UNE COMMUNAUTÉ DE CHEFS D'ENTREPRISE PASSIONNÉS ET PASSIONNANTS.

Depuis 2005, Spok accompagne des profils hétéroclites de franchisés en reconversion professionnelle autour d'un concept qui a fait ses preuves. Après plusieurs années de développement à Marseille, Spok compte aujourd'hui plus de 35 restaurants implantés en franchises à travers toute la France.

PAS DE LABORATOIRE CENTRAL CHEZ SPOK, MAIS DE BELLES CUISINES OUVERTES ET DES CHEFS QUALIFIÉS DANS TOUS LES RESTAURANTS

La recette du succès

Chaque matin, **plats du jour**, salades, soupes, sandwichs et desserts sont cuisinés avec des **ingrédients bruts et de saison** tout juste livrés.

Les fournisseurs sont choisis avec soin pour la qualité de leurs produits comme pour **les valeurs qu'ils défendent**.

Les légumes sont pelés, les viandes découpées, les poissons détaillés, les sauces mijotées, pour composer des plats savoureux et équilibrés, **sans additifs ni agents conservateurs**.

Portée par une équipe curieuse et attentive aux tendances, **l'offre Spok n'est jamais figée** et se renouvelle constamment. Les plats proposés à la carte sont aussi variés que le boeuf bourguignon, la shakshuka israélienne, le mac & cheese américain ou les ramens japonais.

Conditions d'accès au réseau

Rejoindre le réseau Spok requiert un apport personnel minimum pour financer l'investissement initial, puis le paiement tout au long du contrat de la redevance mensuelle.

APPORT PERSONNEL

Minimum demandé : 30% du budget global demandé par les banques soit environ entre 80.000€ et 100.000€.

Soit 1/3 du budget global initial afin d'obtenir un crédit bancaire.

REDEVANCE MENSUELLE

de 5,5% du chiffre d'affaires HT pour l'utilisation de la marque et l'accompagnement au quotidien. À cela s'ajoute 1% de frais de communication : mise à disposition de photos, création & diffusion de campagnes de communication nationale, gestion des réseaux sociaux pour la marque Spok, adaptation des documents pour chaque Spok, accompagnement dans l'organisation d'évènements ou partenariats locaux.

CRITERE IMPLANTATION

Zone tertiaire / Centre ville / Gare

CONTRAT DE FRANCHISE

Droit d'entrée : 29,500€ HT
Durée de contrat : 5 ou 7 ans selon la volonté du franchisé.

Le lancement de votre point de vente et sa réussite, dépendent de votre implication et du respect de la charte Spok surtout la première année qui est charnière.



Devenir franchisé spok

Le réseau de franchises Spok a pour but principal **de rassembler des chefs d'entreprise en quête de sens et de qualité.**

Devenir un partenaire Spok, c'est **diriger son entreprise en bénéficiant d'un accompagnement et d'une expertise certaine.** Les franchisés sont soumis à des exigences qui ont fait leurs preuves et qui contribuent à la réussite de l'enseigne.

Nous aimons la différence, l'initiative et c'est la raison pour laquelle **il n'est pas nécessaire d'avoir une expérience en restauration pour rejoindre notre réseau.**



Camille & Fabrice, franchisés depuis 13 ans



Yassine, franchisé depuis 10 ans

LES INGRÉDIENTS SPOK POUR ASSURER VOTRE RÉUSSITE

1. L'ACCOMPAGNEMENT

Un accompagnement unique, de proximité, basé sur les rapports humains avant tout. Bien se choisir mutuellement est d'une importance capitale dans la franchise et c'est ce qui fait toute la différence.

2. L'ACCÈS À UN RÉSEAU DE FOURNISSEURS

L'accès à un réseau de fournisseurs de confiance, méticuleusement sélectionnés, avec **une garantie de qualité et des prix négociés** pour l'ensemble du réseau par notre responsable des achats.

3. UNE FORMATION COMPLÈTE

Une formation complète et continue tout au long de votre parcours pour devenir gérant.

4. L'ÉQUILIBRE DE VIE

Un équilibre de vie alliant épanouissement professionnel et bien-être personnel, en partie grâce à une ouverture du lundi au vendredi, de 8h à 16h.

5. LA MISE EN RELATION AVEC DES PARTENAIRES SPÉCIALISÉS

La mise en relation avec **des partenaires spécialisés** dans l'immobilier de la franchise afin de trouver l'emplacement numéro 1.

6. LE PARTAGE DE NOS RECETTES

Le partage de l'ensemble de nos recettes, testées et approuvées, et de **notre savoir-faire culinaire**. L'assistance au recrutement d'un chef correspondant au concept Spok.

7. L'ACCÈS À UN RÉSEAU DE CHEFS D'ENTREPRISE

Un réseau de **chefs d'entreprise passionnés et soudés**, un peu comme votre deuxième famille, **une famille professionnelle**.

8. UNE CUISINE DE QUALITÉ

La possibilité de travailler des produits bruts et de proposer **une cuisine de qualité**, qui change chaque jour, **en laissant une marge de créativité à votre chef**.

Nos engagements

Par essence, Spok est une enseigne engagée avec pour mission de bousculer le monde de la restauration rapide.

1. STOP AU SAUMON



Stop à cette culture intensive et destructive, stop aux saumons remplis d'antibiotiques. Oui aux poissons plus méconnus, moins nobles, labellisés pêche durable.

4. TOUJOURS PLUS DE VERT



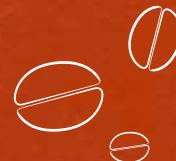
Chaque lundi un plat végétarien, et chaque jour au moins une option végétarienne au menu. Sublimer les légumes abandonnés, mélanger les textures et les couleurs. Avez-vous goûté notre burger végétarien ?

2. PLUS DE BOUTEILLE EN PLASTIQUE



Plus de bouteilles ou de canettes depuis janvier 2020 chez Spok. Plus d'emballages en plastique à usage unique: papier recyclé & recyclable, et puis c'est tout.

5. SANS CAPSULES



Choisir du café de spécialité torréfié artisanalement par Kawa et moulu sur place par nos machines. Déjà 23 670 capsules évitées depuis ce changement.

3. 85% FRANÇAIS



Un objectif ambitieux de choisir 85% de nos fruits, légumes, poissons et viandes d'origine française. La moyenne dans la restauration est à 45%. Challenge relevé.

6. IL S'APPELLE REVIENT !



Depuis janvier 2023, nous avons mis en place un système d'emballages réutilisables pour tous nos restaurants.

→ 2026

SPOK S'ENGAGE À ALLER
ENCORE PLUS LOIN

- Éliminer le plastique à usage unique de tous les restaurants
- Offrir de véritables alternatives aux packaging gourdes, cabas en coton bio, et plus encore
- Installer des poubelles de tri dans chaque restaurant
- Récompenser ses clients qui choisissent de ne pas prendre de couverts, ou sac en papier et ceux qui apportent leur propre contenant
- Être ambassadeur du mouvement Entrepreneurs pour la planète, destiné à amplifier l'essor et l'impact des projets environnementaux

**ON N'EST PAS PARFAITS,
MAIS ON SE BOUGE.**

www.spok.fr/nosengagements

Notre charte qualité

UN ANIMATEUR RÉSEAU ASSURE LE RESPECT ET L'APPLICATION
DE NOS CHARTES : QUALITÉ, CULINAIRE & COMMUNICATION.

DÉTAILS DES MISSIONS DE NOTRE ANIMATEUR RÉSEAU :

- > **Assurer l'interface** entre le franchiseur et les franchisés.
- > **Partager les bonnes pratiques** au sein du réseau.
- > **S'assurer du bon respect des standards** inhérents à la franchise.
- > **Garder un contact permanent** via téléphone, WhatsApp, extranet etc.. avec les franchisés.
- > **Réaliser des audits** de franchise à intervalles réguliers pour accompagner au mieux le franchisé, suivi d'un débrief de vive voix, de recommandation et de plan d'action suivis.
- > **Accompagner l'utilisation du logiciel de caisse** et former au paramétrage de cette dernière.
- > **Faire remonter les «doléances»** de chaque restaurant du réseau.
- > **Être force de proposition** pour accompagner le développement du CA de chaque restaurant et accompagner «si nécessaire» la sécurisation de la marge via des inventaires à intervalles réguliers (à définir avec chaque franchisé) et une analyse des résultats.



FORMATION DU PERSONNEL

MANAGER

- > Permis d'exploitation indispensable
- > **Formation d'un mois** en immersion dans un Spok avec validation des acquis sur formulaire par notre chef de cuisine réseau

CHEF DE CUISINE (en option)

- > **1 semaine de formation en immersion** dans un Spok avec validation des acquis sur un formulaire par le chef de cuisine réseau
- > **1 journée d'immersion** obligatoire dans un Spok

SÉCURITÉ DU CONSOMMATEUR

- Process de refroidissement rapide (cellule de refroidissement obligatoire)
- Durée de vie des produits 24h après fabrication
- Étiquetage de la date de fabrication
- Formation / information du personnel
- Carte des allergènes à jour (Responsabilité du chef de cuisine/manager si plats préparés hors FT)
- 1 audit d'hygiène par trimestre (avec plan d'action) par Eurofins + prélèvement de surfaces et produits pour analyse.
- Contrat «nuISIBLES» imposé.
- Procédure HACCP, Octopus pour l'archivage ou process interne (mais sous la responsabilité de l'exploitant).

COMMUNICATION INTERNE

- Envoi d'une newsletter mensuelle
- Visio conférence trimestrielle
- Accès à un intranet dédié aux franchisés
- Groupe What's App avec tous les franchisés
- Un suivi quotidien entre le franchiseur et les franchisés

ACCOMPAGNEMENT

OUVERTURE

- > Recommandations de commandes d'ouverture par le chef de cuisine réseau
- > Formation caisse et logiciel de caisse
- > Présence du chef de cuisine réseau pendant la semaine d'ouverture.

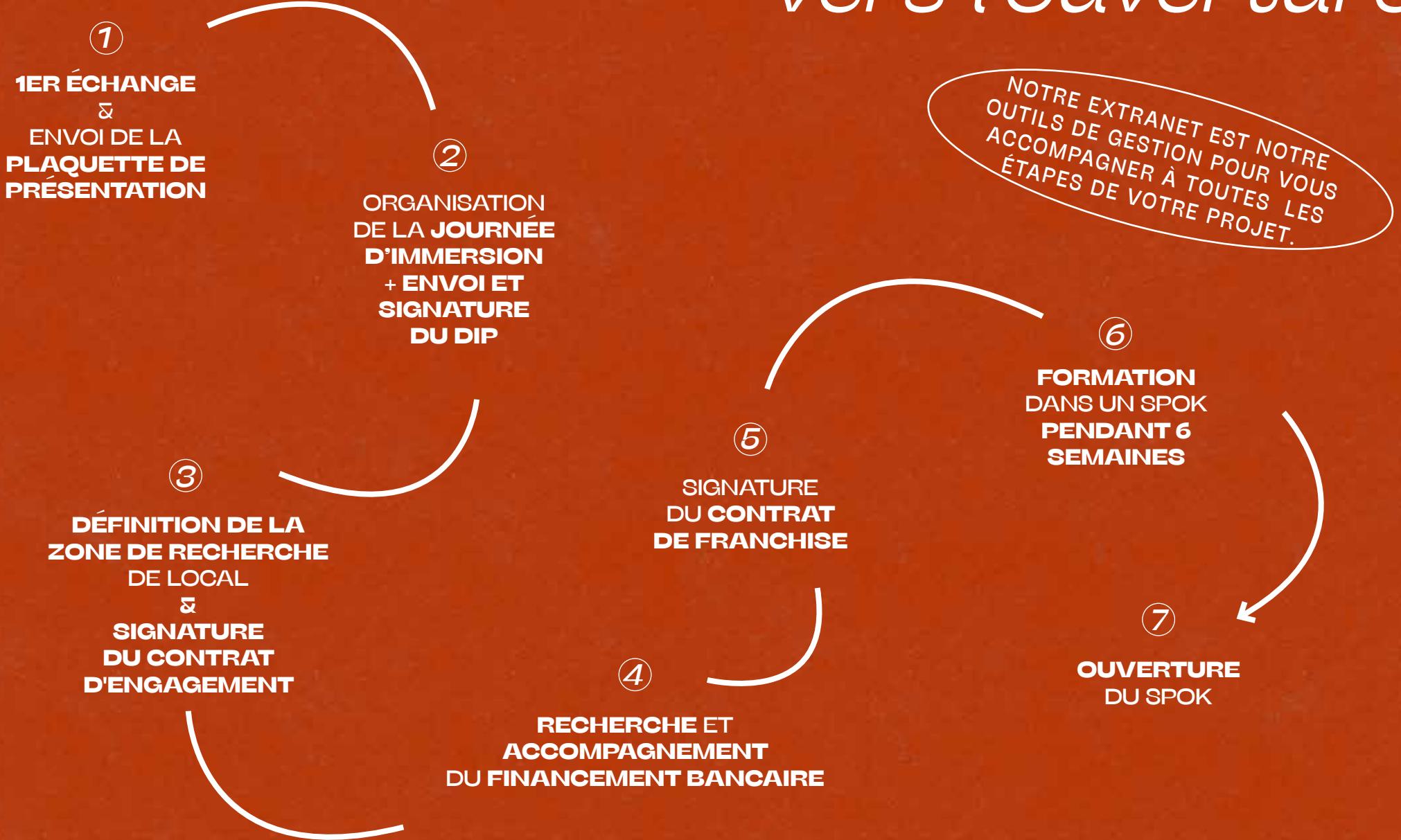
SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

- > 2 audits de franchise par an minimum et fréquence à adapter si besoin, suivi d'un rapport de visite, d'un plan d'action et de recommandations (prise de recul, regard extérieur, etc ...).
- > Disponibilité téléphonique 5jrs/7 de l'animateur réseau
- > Dans les prochains mois nous mettrons en place des visites mystères.

ACTIONS LORS DES MEETINGS (RÉGIONAUX ET NATIONAL)

- Sensibilisation à la bonne maîtrise du coût matière et de la marge
- Illustration et réflexion sur le parcours client. Reportage photo sur la vision du client et mise en place de réflexion sur la nécessaire prise de recul afin de mieux appréhender la «vision client».
- Rappel de l'importance de la maîtrise sanitaire afin de protéger le réseau.
- Recommandations opérationnelles afin d'assurer la meilleure productivité en respectant le droit du travail.
- Ateliers par thématiques : cuisine, achats, com...
- Table ronde et rencontres d'entrepreneurs extérieurs

Les étapes clefs vers l'ouverture



Itinéraire d'un autodidacte

Né dans les quartiers nord de Marseille, **Christophe Juville** quitte l'école à 15 ans. Déterminé et ambitieux, il décide de forcer le destin et cherche un domaine où il pourrait entreprendre et réussir. Après un CAP à l'école hôtelière de Marseille et des expériences marquantes dans des établissements d'excellence, Christophe se lance rapidement pour **ouvrir son premier restaurant à 24 ans.**

En 2005, Christophe accepte le défi de développer deux espaces de restauration temporaires pour les Galeries Lafayette à Marseille. Il imagine une brasserie et le premier Spok, un restaurant de prêt-à-manger dont le succès est immédiat.

C'est le déclic.

Séduit par la **possibilité d'offrir de bons plats autrement**, Christophe développe la promesse Spok, de Marseille, à partout en France avec la volonté d'**allier le meilleur de la restauration traditionnelle**, dont il connaît tous les codes, **à la restauration rapide**, dont il a pressenti l'essor.

2005 • SPOK 20 ANS



Restons
en contact

30 OUVERTS

3 À VENIR



SPOK.

FRANCK MENEGAUX | Responsable du Développement
franck@spok.fr | 06.11.57.36.21
www.spok.fr

spok_france
 spokofficiel
 spokrestaurant