

# Café

## Données sur la branche

En Israël il y a 880 cafés, indépendants ou faisant partie de chaînes anciennes comme Kapulsky et Apropo. Dans la branche, sont entrées ces dernières années, de nouvelles chaînes comme Aroma, Ilan's, Café Hillel. Ces chaînes ont introduit un changement dans la façon traditionnelle de gérer un café et entre autre, le service au comptoir, les plats emballés prêts à emporter, etc...

## Caractéristiques du marché

- ◀ Les cafés sont un passe-temps pour tous les âges, c'est pourquoi ils sont ouverts de longues heures jusqu'à minuit.
- ◀ Les heures ouvrables des cafés sont des plus nombreuses sur le marché. Les cafés qui se maintiennent pendant de longues périodes sont ceux qui ont une clientèle d'habités et qui sont bien gérés.
- ◀ Comme lieu de passe-temps, le café doit créer une certaine atmosphère avec l'effort de sauvegarder son exclusivité.

La branche est soumise aux saisons.

## Clientèle: la détermination du marché ciblé, son volume et segmentation

La clientèle potentielle de la branche comprend un public de loisirs segmenté de la sorte: âge, préférences dans le divertissement, habitués face à des clients de passage et région. Un potentiel supplémentaire est offert par les employés et les hommes d'affaires qui se donnent des rendez-vous de travail en dehors du bureau.

## Concurrence

La concurrence dans la branche est très grande.

On peut partager les concurrents en deux groupes principaux:

- Concurrents directs – Les cafés qui visent le même public et/ou les clients de la même région. La concurrence sera d'autant plus grande que ces deux paramètres seront plus élevés.

Concurrents indirects – Les autres commerces qui servent de distraction et offrent repas et boissons – les pubs, les restaurants, les livraisons, etc....

## Fournisseurs

Les fournisseurs qui travaillent avec les cafés se partagent en deux groupes principaux:

- Les fournisseurs de l'équipement: cuisine, salle à manger où on sert les repas et la vaisselle.
- Les fournisseurs en alimentation et boissons.

## Moyens de marketing

Les moyens de marketing changent selon le type du café, le public et ses clients potentiels. Quelques moyens de marketing et de publicité sont employés dans la branche, comme l'enseigne, les offres spéciales, les déjeuners d'affaires à prix réduits, la publicité, les relations publiques.

L'appartenance à une chaîne connue permettra au café de profiter du marketing et de la publicité qu'elle diffuse elle-même.

Il est d'une importance primordiale de créer une bonne réputation et une clientèle d'habités.

## **Facteurs influençant la réussite:**

Parmi les éléments qui peuvent influencer la réussite du café, on peut citer: l'emplacement, le service et la qualité, la décoration, les heures ouvrables du café s'accordant avec le public, une atmosphère personnalisée en diapason avec le public ciblé.

Autres éléments d'influence: au niveau de la concurrence et du dynamisme dans la branche, alternatives à l'avantage des clients.

## **Obstacles d'entrée dans la branche**

Investissement important, connaissance professionnelle de l'administration des cafés, restauration et boissons, délais de l'obtention du permis délivré par l'Autorité locale.

## **Personnel**

Ouvrir un café demande d'employer un personnel qualifié. Le personnel se répartit selon les fonctions suivantes: directeur, barman, cuisinier, serveurs et autres employés.

## **Équipement nécessaire**

Équipement de la cuisine et mobilier, équipement du café comprenant: les chaises, les tables, l'air conditionné, le comptoir, le frigidaire présentant les gâteaux, la vaisselle, les plats, l'ordinateur.

## **Investissement requis**

Le principal programme d'investissement pour ouvrir un café comprend la construction, la réfection, la décoration, l'achat de l'équipement dont la liste a été mentionnée ci-dessus.

Le coût de chaque rubrique diffère avec le type, la grandeur et le niveau du café qu'on prépare. Si on reprend un café déjà existant, ça peut réduire les frais de réfection, de décoration et activer l'obtention d'un permis de commerce.

La moyenne d'investissement pour ouvrir un café oscille entre 50.000-100.000 dollars.

## **Chiffre d'affaires et profit dans la branche**

Les cafés servant seulement des cafés, des gâteaux, des repas légers: chiffre d'affaires par employé pour l'année 2003 - 1.015.000 shekels.

La même chose qu'au-dessus mais avec des plats chauds: chiffre d'affaires par employé pour l'année 2003 – 1.420.000 shekels.

Les cafés où sont servis seulement des boissons chaudes, des boissons non alcoolisées, des gâteaux: chiffre d'affaires pour l'année 2003 – 533-866.000 shekels.

Il est évident que ces chiffres sont une évaluation approximative

Éléments influençant le chiffre d'affaire et le profit: le niveau des prix, l'ouverture le shabbat et les jours fériés, la façon de servir les boissons – canette – bouteille ou verre, pâtisseries maison.

## **Niveau de risques**

La branche de l'alimentation et des restaurants se trouve à un niveau élevé de risques – on ouvre beaucoup de nouvelles affaires quand d'autres échouent ou ferment. L'investissement demandé, en rapport avec l'endroit et la réfection, peut amener à la chute en cas d'échec. Étant donné que le marché est inondé d'équipement d'occasion, on ne pourra récupérer qu'une faible partie de l'investissement.

## **Licences et permis**

Pour ouvrir un café on a besoin d'un permis de commerce délivré par l'Autorité locale, la Police et le Ministère de la Santé, après avoir répondu aux critères pour le recevoir.

## **Assurances**

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tiers, assurance de responsabilité professionnelle, assurance de responsabilité civile de l'employeur, assurance sur la perte de revenus. En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent pour savoir s'il y a nécessité d'autres assurances