

Jardin de réceptions

Données sur la branche

Aujourd'hui en Israël, selon l'évaluation, on compte 700 endroits servant pour les réceptions dont 170-200 définis comme Jardins de réceptions (en plein air), le reste étant des salles de fêtes.

Subdivision de la branche

Le Jardin – Réception en plein air - a deux fonctions: il peut être une salle de fêtes ou dans un sens plus large un jardin entretenu seulement.

Caractéristiques du marché

- Les mariages représentent la majorité de l'occupation des lieux.
- Les jardins sont situés hors de la ville et s'étendent sur une surface relativement grande. Ils sont particuliers pour l'atmosphère pastorale qu'ils dégagent et par l'espace qu'ils offrent.
- Périodes de haute saison: les jardins de réceptions fonctionnent en particulier du mois de mai au mois d'octobre bien que la plupart d'entre eux soient adaptés aussi à l'hiver. Pendant la semaine, le mardi est un jour de haute fréquentation (de l'hébreu – paamaïm qui tov)

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

Principal public ciblé: les mariages. Autre public: les familles qui fêtent une Bar Mitzvah et une Brit Milah.

Autre potentiel: Réceptions annuelles ou périodiques des sociétés commerciales et des comités d'entreprise. Le potentiel de la clientèle s'étend sur un rayon de 50 kilomètres.

La plupart de la clientèle vient d'un milieu moyen et au-dessus

Concurrence

Les principaux concurrents sont: les hôtels, les salles de réceptions, les autres jardins de réceptions.

Avantages par rapport aux concurrents: prestige, accès facile au parking et longues heures ouvrables, emploi de surface spacieuse, prix relativement accessibles.

Désavantages par rapport aux concurrents: périodes saisonnières, distances relativement longues

Fournisseurs

Les fournisseurs qui travaillent avec les jardins de réception se partagent en trois groupes principaux:

Les fournisseurs de l'équipement: cuisine, équipement de la région des réceptions, vaisselle pour la cuisine et pour le service.

Les fournisseurs d'alimentation et de boissons.

Autres fournisseurs: fleurs, jardinage, musique.

Moyens de marketing

Moyens de marketing d'usage - publicité au moyen de médias: revues spécialisées pour les mariages, sites Internet, enseigne et signalisations, relations publiques et contrats avec les bureaux d'organisation de réceptions.

Après avoir bâti une bonne réputation, le marketing se fait de "bouche à oreille" et on n'a presque plus besoin d'investissement supplémentaire.

Facteurs influençant la réussite

L'élément essentiel de la réussite est la réputation. Le Jardin qui réussit à se placer face à une clientèle d'un certain niveau bénéficiera d'un pourcentage d'occupation très élevé. Il faut ajouter qu'un contrôle des dépenses dans les activités est nécessaire afin de préserver le profit..

Obstacles à l'entrée dans la branche

- L'obstacle principal pour mettre sur pied un Jardin de Réception, est l'investissement important. La grande concurrence dans la branche demande un investissement dans des attractions exclusives.
- Des obstacles supplémentaires se situent au niveau du processus d'obtention d'un permis commercial et d'un permis de changement d'emploi du terrain, en cas de nécessité

Personnel

Le personnel change selon la direction que prend le Jardin. Dans la mesure où la cuisine est gérée par le propriétaire, on aura besoin d'un chef, de serveurs et d'autres employés. Du côté administratif- opératif, le Jardin a besoin d'un directeur professionnel responsable de l'administration courante et côté opérationnel, d'un directeur de réception, de personnel pour le service clients/ventes, de jardiniers, d'employés de maintenance (ou d'un service extérieur sous-traitant).

Investissement requis

L'investissement requis change selon le nombre de paramètres:

- Un Jardin qui existe déjà en tant que Jardin de Réceptions face à un Jardin complètement nouveau.
- Un Jardin qui donne seulement l'endroit face à un Jardin qui a une cuisine et tous les services nécessaires.
- Un Jardin qui fonctionne toute l'année face à un Jardin qui travaille seulement l'été.
- Nombre de personnes qu'on peut recevoir dans le Jardin.
- Image de prestige et de luxe que peut refléter le Jardin.

A cause de la complexité de l'investissement et de la diversité des possibilités, on ne doit pas renoncer à la vérification d'un spécialiste avant de l'effectuer.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaires du Jardin de Réceptions vient de la façon de le gérer – donner tous les services nécessaires ou seulement louer l'endroit.

- Pour tous les services donnés, le chiffre d'affaires est calculé à partir du prix par assiette, en multipliant par le nombre de personnes. Le prix de chaque assiette peut varier entre 37\$ dans les Jardins bon marché et 60\$ dans les Jardins prestigieux.
- Pour les Jardins loués seulement, le prix est fixé en accord avec leur importance, leur emplacement et le volume de la demande.
- Autres éléments influençant le chiffre d'affaires: la saison et les suppléments demandés comme les arrangements de fleurs et l'éclairage. Les frais des matériaux sont évalués entre 28-33% du chiffre d'affaires.

Niveau de risques

L'investissement important et la grande concurrence dans la branche mettent les affaires devant un danger au delà de la moyenne. C'est pourquoi on a besoin d'un programme commercial bien précis pour éviter l'échec de l'affaire

Licences et permis

Le processus de l'obtention d'un permis commercial est long et compliqué. Les permis demandés sont: le permis commercial délivré par l'Autorité locale, après avoir reçu le permis de la Police et du Ministère de la Santé. Si le terrain est agricole, on doit obtenir de l'Administration des Terres d'Israël un permis de changement d'emploi du terrain ou un permis pour un emploi exceptionnel.

Assurances

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tierce personne, 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

