

Depuis les récents évènements, beaucoup de français s'intéressent à l'aliyah. Dans ce cadre, il est utile de savoir que depuis longtemps le gouvernement israélien a mis sur pied un système d'aides et de subventions à la création d'entreprises. Cet organisme, le MATI, peut vous aider par ses programmes à lancer une idée, la faire appliquer et même se charger du suivi. C'est pourquoi, l'article suivant a pour but de vous montrer la situation des marchés en Israël à travers une série de thèmes précis dont il est le premier. Pour tout renseignement, contacter Esther Amar, diplômée de L'ESSEC et consultante agréée du ministère de l'industrie et du commerce israélien.

Le marché de l'optique en Israël

I. Les caractéristiques du marché

C'est un marché compétitif dominé par l'importation. En fin 2000, le montant de l'importation des produits d'optiques tels que les montures de lunettes, lunettes de soleil, verres et lentilles de contact, était de 40 millions de dollars.

L'ensemble des ventes du marché en 2000 se montait à 100 millions de dollars.

Ces ventes sont réalisées par un réseau de distribution de 600 magasins d'optiques privés et de chaînes.

Il recense deux types de magasins, ceux où sont assurés tous les services d'optiques sauf le travail sur lentilles de contact et ceux qui assurent également ce service.

Des études de marché ont permis les constats suivants:

1. Le CA annuel par employé

Il varie de 200,000 dollars en 1998 à 210,000 en 2000 pour le premier type de magasin et de 245,000 dollars en 1998 à 250,000 dollar pour le second type.

2. Le pourcentage de bénéfice brut rapporté au CA est de 60 % à 70% pour le premier type et concernant le deuxième type : 73% à 78% du CA des lentilles de contact et 60% à 70% du reste des ventes.

3. Publicité

Le budget publicitaire est considérable sur ce marché et privilégie la publicité visuelle. Les moyens publicitaires sont en particulier la télévision pour les distributeurs les plus connus. En l'année 2000, un million et demi de dollars ont été investis par le marché de l'optique dans la publicité télévisée.

4. Le marché de l'optique en Israël enregistre une forte activité du mois d'avril jusqu'au mois d'octobre. Les autres mois sont plus faibles. Mais l'impact des saisons devient de moins en moins important par le fait que les lunettes sont en train de devenir un objet de mode autant qu'un outil de la vue.

5. Montant des importations en 2000

A. montures métalliques : 17 millions de dollars

Une augmentation de 7 % depuis 1997

B. montures plastiques : 0,8 millions de dollars

Une régression de 1,2 % depuis 1997.

C.lentilles de contact
Près de deux millions de dollars
Une régression de 44% depuis 1997

D. lunettes de soleil
11 millions de dollars
Une situation stagnante depuis 1997

E. verres de contact
1 million de dollars
Une augmentation de 9 % depuis 1997

II Les sociétés les plus importantes du marché

a. Opticana-L' optistor numero 1 ltd
Date de fondation : 1987
Nombre de magasins : 27 unités
Nom commercial : Opticana
Elle est l'importatrice officielle des marques françaises suivantes: Cartier, Monblanc, Dunhil. Elle se tourne vers une clientèle de luxe.

Nombre d'employés : 170
Ventilation des achats : 40% marché national et 60% importation.

b.Doron optica ltd

Date de fondation : 1992
Nombre de magasins: 25
Nombre d'employés : 100
C.A 2000 : 7 millions de dollar

c.Optica Alperin ltd.

Nombre de magasins : 16
Nombre d'employés : 100
Achats : 90% importation

Le marché de l'optique est un marché en évolution et accessible.

III Quelques recommandations pratiques pour l'ouverture d un magasin d 'optique en Israël, sont à noter:

1. Un grand local n'est pas toujours une bonne stratégie, mieux vaut-il en avoir plusieurs petits dans la même ville car les Israéliens ne se déplacent pas facilement.
2. L'importation de montures ne requiert pas d'autorisation spéciale. Celle des verres exige une autorisation de l'institut des normes (machon atkanim).

3. Maitriser le coût de l'importation, inclus coût des transports car votre marge peut chuter dangereusement. Le coût au kilo (poids/volume) ne doit dépasser 21 shk de Paris à Jérusalem toute taxe comprise hors TVA.

4. Il est vital d'avoir une gestion des stocks on line ainsi qu'une trésorerie prévisionnelle actualisée afin que les remboursements des investissements initiaux ne gênent pas le roulement de trésorerie de l'activité quotidienne.

Esther Amar
Consultante agréée

Voici la page emprunts propre aux olim:

1. 35000 shk inflation + 2% par an sur 6 ans avec une année de grâce.

Les conditions pour satisfaire aux critères de l'emprunt:

- aliya il y a moins de 10 ans.
- Apport personnel de 12500 shk en valeur ou investissements.
- 3 garants ayant des fiches de paye de 3500 shk.
- dossier à préparer au Mati de la ville coutant entre 250 et 300 shk.
- valable pour ouverture d'affaire ou développement d'affaire existante.

2. 12000 shk indexé qu dollar sans intérêt sur 24 mois.

Les conditions pour satisfaire aux critères de l'emprunt:

- aliya il y a moins de 15 ans.
- 3 garants ayant des fiches de paye de 3500 shk.
- lettre a préparé au Mati de la ville

Voila pour ce numéro, je t'indiquerais le prochain thème car celui de l'importation des produits alimentaires prendra plus de temps que prévu.

A bientôt Esther.

Voici mes coordonnées:

Tel/fax: 0097225861239

Portable : 0097254586123

Email : tsioncslt@bezeqint.net

Diplômée de L'ESSEC, consultante agréée du ministère de l'industrie et du commerce israélien.

Conseil d'entreprise en gestion et financement.