

# Magasin de chaussures

## **Données sur la branche**

En Israël il existe 1200 magasins de chaussures, en plus les grandes surfaces ont aussi un rayon de chaussures. Selon la Bureau Central des Statistiques, en 2003 les foyers ont dépensé 1.6 milliard et 0.9 milliard le premier semestre de 2004; soit une augmentation de 12% dans le volume des opérations.

## **Division secondaire de la branche**

Dans la branche il existe des magasins spécialisés pour l'homme, pour la femme, pour l'enfant et pour le sport.

Avec cela il y a des magasins où on peut trouver deux catégories ou plus, en particulier les grands magasins bien établis, dans les chaînes on trouve un grand choix de toutes sortes dans le rayon chaussures

## **Caractéristiques du marché**

Les chaussures sont soumises aux caprices de la mode, c'est pourquoi il existe ce qu'on appelle le "stock mort" – les "invendus", des offres et des soldes de fin de saison.

Le marché est sujet aux différentes périodes de l'année.

Il existe toutes sortes de qualités dans la chaussure. C'est dû à une grande variété de fournisseurs.

Les firmes – en particulier dans la chaussure de sport.

Le volume des ventes de chaussures importées augmente alors que la production locale diminue de plus en plus.

Les chaînes qui se spécialisent dans la vente de la chaussure sont de plus en plus nombreuses; elles se localisent en particulier dans les kanionim ou les galeries marchandes.

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

Le public ciblé comprend toute la population, segmenté selon l'âge, le sexe, les besoins, les revenus de différentes couches.

## **Concurrence**

Magasins de chaussures du même type

Concurrence du côté des grandes chaînes de distribution et du côté des chaînes qui se spécialisent dans la chaussure.

Les magasins hors taxe (duty free) des aéroports et leurs succursales font un grand tort aux magasins de chaussures de sport.

## **Fournisseurs**

Aujourd'hui sur le marché il existe 230 fabricants et importateurs de chaussures. Ces dernières années, le volume de vente de chaussures importées a augmenté alors que la vente de la fabrication locale a diminué. On pense en général que les produits importés sont de meilleure qualité mais ce ne pas obligatoirement exact étant donné que parallèlement à une importation de qualité, il existe une importation de chaussures bon marché d'Extrême Orient

## **Moyens de marketing**

L'emplacement du magasin et la décoration de la vitrine sont très importants. Offres spéciales en particulier pendant les soldes. Les magasins qui vendent des marques ou qui sont concessionnaires profitent de la publicité nationale du producteur ou de la chaîne par d'autres moyens

## **Facteurs influençant la réussite**

L'emplacement et la densité des magasins concurrents dans la région, décoration de la vitrine et du magasin lui-même, innovation, personnel.

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

Le seuil d'entrée est élevé, étant donné que ça demande un premier investissement important, en plus de l'investissement, il existe une barrière bureaucratique et des permis.

## **Personnel**

En général, le personnel n'est pas professionnel, mais il est préférable que le directeur (la directrice) et les vendeurs aient déjà une certaine expérience

## **Investissement requis**

Réfection du magasin, premier stock, équipement – mobilier et étagères, caisse enregistreuse.

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

Le chiffre d'affaires annuel par employé et la marge brute particuliers à la branche dépendent de l'emplacement du magasin, du niveau de ses prix et de la qualité de la chaussure. La marge brute annuelle est évaluée en moyenne seulement: au début de la saison la marge brute est plus élevée et moindre pendant la période de soldes.

Selon l'évaluation, le chiffre d'affaires moyen dans les magasins de chaussures a baissé de 20% environ les 6 dernières années

## **Conditions de paiement d'usage**

Clientèle:

La vente se fait en général en espèces, en carte de crédit ou en chèque. Quelquefois il est permis au client de payer par chèque postdaté ou en plusieurs fois.

Le paiement aux fournisseurs se fait au comptant ou à crédit: mois courant plus 60-90 jours.

## **Assurances**

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tiers 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