

# Restaurant français

## Division secondaire de la branche

La cuisine française est caractérisée par son côté chaud, raffiné et accueillant, mélange de bonne cuisine, prix élevé et ambiance agréable. Les restaurants français sont en général des restaurants gourmets exclusifs. On y sert des plats spéciaux et chers. Il y a un garçon pour chaque table.

La branche de la restauration doit répondre à deux besoins principaux de clients:

- ◀ Calmer la faim, c'est le point essentiel auquel répondent tous les types de restaurants
- ◀ Distraction et plaisir: le restaurant dans de nombreux cas est préféré à un autre sortie. Ce besoin en général s'accompagnera de l'attente d'un bon service et d'une attitude convenable.

## Caractéristiques du marché

- ◀ Taux élevé de fermetures – la branche se caractérise par un taux de fermetures et ouvertures des plus hauts sur le marché. Une des raisons est qu'il semble qu'on puisse faire beaucoup d'argent et vite, sans connaissance professionnelle particulière.
- ◀ Chaînes et concessions- dans la branche existe quelques grandes chaînes qui vendent des concessions et donnent aide et conseils professionnels au promoteur (il faut dire que la concession coûte très cher). La possibilité de survivre pour les restaurants qui appartiennent aux chaînes solides est relativement meilleure que pour le reste de la branche

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

Le public potentiel dans la branche comprend, en fait, toute la population en accord avec la segmentation.

- ◀ Besoin: le besoin de calmer la faim ou la distraction ou le plaisir, ou le tout à la fois.
- ◀ Question de goût – décidera du type de cuisine que le client choisira.
- ◀ Clients : privés / commerciaux
- ◀ Niveau de rémunération – qui décidera de la régularité (valable en particulier pour le client privé), et du niveau du restaurant où il mangera.
- ◀ Région géographique – plus le restaurant est exclusif, moins ce paramètre est important

## Concurrents

La concurrence dans la branche est très rude. On peut partager les concurrents en deux groupes principaux:

- ◀ Concurrents directs – différents restaurants italiens qui se tournent vers le même secteur et qui se trouvent dans la même région.
- ◀ Concurrents indirects – les restaurants qui se trouvent plus loin apportent une concurrence en particulier dans le domaine des restaurants exclusifs - le nom élimine la distance géographique et l'accessibilité devient un facteur des moins importants.
- ◀ Autres restaurants qui répondent aux besoins:
- ◀ Les restaurants gourmets français qui se situent dans des zones plus lointaines apportent de la concurrence en particulier aux restaurants exclusifs. Le nom élimine la distance géographique et l'accessibilité devient un facteur des moins importants
- ◀ Les restaurants exclusifs de tous types (italiens par exemple) peuvent eux aussi être des concurrents pour les restaurants français exclusifs.

## **Moyens de marketing**

Les moyens changent selon le type du restaurant et de sa clientèle potentiel, c'est pourquoi on ne peut donner une seule ligne à la branche. Ceci dit, nous allons présenter quelques moyens de marketing d'usage dans la branche:

- ◄ Publicité – emploi de media approprié à un public potentiel du restaurant. Un restaurant faisant partie d'une chaîne nationale profitera quelquefois d'une publicité nationale, télévision incluse.
- ◄ Relations publiques – un employé aux relations publiques qui s'occupe de faire passer des annonces dans les journaux (principalement dans la rubrique des distractions et des cancans), organise des parties, des réceptions, etc.
- ◄ Bâtir une réputation et acquérir des clients habitués

## **Éléments influençant la réussite**

Il y a quelques éléments qui peuvent influencer la possibilité du restaurant de réussir. Entre autre, on peut citer les éléments suivants

- ◄ Emplacement – l'emplacement du restaurant est un élément important pour sa réussite, avant de monter un restaurant il faut réfléchir au potentiel du marché qu'on trouve dans la région et aussi aux concurrents qui travaillent dans la région proche.
- ◄ Service – la qualité du service est un élément très importante et participe énormément au niveau de la réussite. Un restaurant qui tiendra à donner un excellent service jouira d'une clientèle fidèle.
- ◄ Concurrence et dynamisme dans la branche – influencent comme alternative devant le client intéressé à essayer un goût et un endroit nouveaux.

Ces éléments sont importants en particulier pour les restaurants qui sont appelés à répondre aux besoins des clients qui cherchent une ambiance de distraction et de plaisir.

## **Obstacles à l'entrée dans la branche**

- ◄ Investissement dans la réfection et la décoration du restaurant
- ◄ Investissement dans l'équipement
- ◄ Processus de l'obtention d'un permis délivré par l'Autorité local

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

Le chiffre d'affaires d'un restaurant gourmet français est influencé par le type de restaurant, son emplacement et le niveau de ses prix.

Le chiffre d'affaires d'un restaurant français exclusif est estimé pour 2003 à 1.350.0000 – 3.000.000 de shekels.

Le pourcentage pour les ingrédients est de 27-29% (inclus dépréciation et épices)

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

- ◄ Paiement aux fournisseurs - les conditions de paiement d'usage pour les fournisseurs sont variées. Elle dépend du pouvoir d'achat et du marchandage entre les deux côtés.
- ◄ Paiement des clients - Les clients paient en comptant ou par carte de crédit. Une autre possibilité de payer est la présentation de coupons reçus au travail (la plupart - compagnies d'informatique)

## **Niveau de risques**

La branche de restauration se trouve à un niveau de risques supérieur à la moyenne. Le nombre d'affaires qui ouvrent est élevé, d'autres affaires ferment ou échouent. L'investissement élevé en accord avec le local, sa réfection peut se perdre en cas d'échec, quant à l'équipement, on ne pourra en tirer qu'une faible partie, le marché étant inondé de matériel d'occasion

## **Licences et permis**

Pour ouvrir un restaurant il faut un permis de commerce délivré par l'Autorité locale et un permis du Ministère de la Santé après avoir répondu aux critères pour le recevoir. Si on sert des boissons alcoolisées il faut une autorisation de la police.

## **Assurances**

- ◄ Assurance du local et du contenu
- ◄ Assurance de tierce partie
- ◄ Assurance de responsabilité civile de l'employeur
- ◄ Assurance du stock
- ◄ Assurance contre l'empoisonnement par la nourriture
- ◄ Assurance sur la perte de revenus.

En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent en ce qui concerne les assurances exigées

## **Recommandations**

- ◄ Il est recommandé de réfléchir minutieusement à l'idée d'ouvrir un restaurant – région commerciale, région physique, aspects financier et marketing. Ajouté à cela, un programme correct avec l'aide professionnelle, diminuera les risques d'échec.
- ◄ Il faut se souvenir que la nourriture fraîche est périssable. Il est important de ne pas avoir un stock trop grand afin d'éviter de jeter les restes
- ◄ La plupart des restaurant gourmets français, n'a pas de certificat de "cashrut" pour ne pas limiter l'éventail de plats à servir.
- ◄ Il est recommandé de recourir à l'assistance du centre MATI local (Centre de Développement des Petites Entreprises) pour monter et faire fonctionner l'affaire