

# Restaurant pour ouvriers

## Division secondaire de la branche

Les restaurants pour ouvriers se caractérisent par un menu relativement fixe, basé sur une cuisine de famille / orientale et servent en général un repas de viande accompagnée de légumes à prix fixe et relativement bon marché, à la différence des restaurants standard qui proposent un menu de déjeuner d'affaires

## Caractéristiques du marché

Le taux de fermetures est bas étant donné qu'il s'agit d'une nourriture solide de base, c'est à dire que la demande ne change presque pas dans ce genre de nourriture, en plus une grande partie de ces restaurants sont très anciens.

La plupart de ces restaurants sont indépendants. Il n'existe presque pas des chaînes dans ce domaine.

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

Le public de clients potentiel dans la branche comprend toute la population même si les principaux clients sont des ouvriers de la région où le restaurant se trouve. En général il s'agit de clients habitués

## Concurrents

Les principaux concurrents sont les restaurants du même type ou les affaires qui débitent de la nourriture rapide dans la même région

## Fournisseurs

### Fournisseurs d'équipement

Équipement pour la cuisine: en Israël opèrent des fournisseurs qui peuvent apporter des solutions aux différents besoins de cuisine de restaurants. Il faut vérifier si le fournisseur donne un support et un service pour l'équipement.

Équipement pour la salle de restaurant: tables, chaises, nappe, etc. De nombreux fournisseurs ont tout ce matériel.

Vaisselle : assiettes, verres, couverts, etc. livrés par de nombreux fournisseurs. Le prix dépend de la qualité de la vaisselle.

Il faut prendre en ligne de compte 5% de perte en vaisselle fragile.

### Fournisseurs de nourriture et boissons :

Il y a en Israël un grand nombre de fournisseurs de nourriture et boissons. En dehors du prix de la marchandise deux éléments sont très importants: la fiabilité des fournisseurs et la qualité des produits qu'ils livrent. Il faut vérifier la rentabilité à travailler avec un seul fournisseur ou avec plusieurs

## Moyens de marketing

Les moyens changent selon le type du restaurant et de sa clientèle potentielle, c'est pourquoi on ne peut donner une seule ligne à la branche. Les deux principaux moyens: bâtir une bonne réputation et acquérir un éventail de clients habitués. Là, il s'agit d'une grande partie de restaurants anciennes

## **Éléments influençant la réussite:**

Il y a plusieurs éléments qui peuvent influencer la possibilité de réussite du restaurant. On peut citer entre autre la qualité de la nourriture et son prix. Etant donné qu'il s'agit des clients habitués, ces deux éléments influent principalement sur la décision de déjeuner dans le restaurant. Le prix de l'assiette par mois arrive à une somme importante pour un client potentiel

- ◀ 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 et la rapidité de service sont deux éléments principaux qui participent à la réussite. Un restaurant qui mettra l'accent sur un service rapide jouira d'une clientèle

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

L'investissement dans la réfection et la décoration du restaurant.

Investissement dans l'équipement.

Processus pour l'obtention du permis de commerce délivré par l'Autorité locale.

## **Personnel**

L'ouverture d'un restaurant demande d'employer du personnel qualifié. Le nombre du personnel et la fonction dépendront du type de restaurant.

Formation professionnelle : la plupart des fonctions demandées dans la direction et la gestion ne demandent pas de formation. La plus grande partie de la connaissance peut s'acquérir par l'expérience dans la pratique. À part cela, il y a un chef cuisinier qui est en général diplômé d'une école technique concernant la branche

## **Équipement nécessaire:**

Équipement cuisine – dépend du type de cuisine qu'on y préparera.

Équipement et mobilier du restaurant

Ustensiles de cuisine et vaisselle pour le service

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

Suit une liste de paramètres pour 2004

Niveau de prix pour un repas en moyenne 32-45 shekels

Chiffre d'affaires mensuel en moyenne 60.000-120.000 shekels pour un restaurant de taille moyenne

Ingrédients 33-44%

## **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 comptant ou par carte de crédit)

**Règlements** – avec les usines / les affaires et les intermédiaires sur une base mensuelle avec des conditions comprenant un crédit

## **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

## **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 les aliments sont périssables. Il est important de ne pas avoir un stock trop grand afin d'éviter de jeter les restes.
- ◀ Les chances de réussite sont relativement plus grandes si le restaurant appartient à une chaîne. Les grandes chaînes donnent des conseils de marketing et quelquefois des conseils financiers afin d'assurer la "bonne huile" (la bonne réputation). D'un autre côté, une concession est très chère et le promoteur perd son indépendance.
- ◀ Le certificat de "kasher" est un élément principal, important pour une grande partie de la population. Une restaurant "kasher" devra avoir un menu qui réponde aux exigences de la kashrut et devra payer le coût de la surveillance de la kashrut et fermer le Shabbat et les jours de fêtes. Ces exigences peuvent toucher en particulier les restaurants exclusifs. Par contre, ils peuvent perdre de nombreux clients qui tiennent à manger kasher. La décision d'ouvrir un restaurant kasher se fera après une vérification de la région proche, des concurrents et du public potentiel, en accord avec les conceptions du propriétaire
- ◀ 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