

Restauration rapide

Données sur la branche

Dans la branche de la restauration rapide il existe aujourd'hui, selon l'évaluation, plus de 1.000 affaires et points de ventes. Dans la branche il existe un mouvement significatif d'ouverture et de fermeture de commerces. C'est pourquoi cette évaluation reste approximative seulement.

Le volume du marché de la restauration rapide en Israël, selon l'estimation économique de la société géocartographique, est de 1 milliard de shekels par an.

Division secondaire de la branche

Sur le marché existent trois sortes de commerce:

Des chaînes énormes avec des dizaines de succursales.

De petites chaînes privées opèrent avec un nombre réduit de succursales.

Des commerces indépendants qui se spécialisent dans une sorte d'alimentation ou deux.

Caractéristiques du marché

Marché des plus compétitives.

Longues heures d'ouverture.

Multiplication de chaînes et de concessions.

Concurrence et dynamisme dans la branche

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

La clientèle potentielle dans la branche comprend toute la population, en accord avec la segmentation du besoin, selon le goût, l'âge, la kascherout, le type de commande et la région.

Concurrence

La concurrence est très dure : c'est dû à différentes classes de commerces de repas rapides situés dans la région, et aux commerces les plus éloignés que les clients choisissent par préférence de la classe de repas.

Une autre concurrence indirecte: les restaurants, des buffets, plats préparés congelés.

Fournisseurs

Les fournisseurs se partagent en deux groupes principaux: matières premières, produits de base, boissons et produits préparés.

Les fournisseurs d'équipement pour la cuisine, la surface de restauration et la vaisselle.

Moyens de marketing

Les commerces indépendants font de la publicité dans la presse locale et par la poste – distribution de prospectus dans les boîtes postales des immeubles et des commerces. Moyens supplémentaires: livraisons, autocollants, suppléments à la commande et différentes offres.

Facteurs influençant la réussite

Connaissance de la marque, qualité du produit, plait, répond au goût de la clientèle, emplacement et nature et rapidité du service

Directions de développement à l'avenir

Dernièrement, un débat est ouvert concernant les méfaits sur la santé d'une partie des produits de la restauration rapide. Ce débat apporte dès à présent un renouvellement et une mise à jour des menus dans une partie des chaînes - mélange de menus de santé et de produits moins nocifs. On espère que cette tendance continuera à se développer. Les chaînes privées qui se développent, proposent de remplacer la restauration rapide des grandes chaînes on se concentrant sur un prix plus abordable ou un produit différent et moins standard – un des exemples de cette tendance c'est l'ouverture de stands de hamburgers dans une partie des chaînes de ventes d'alimentation.

Obstacles à l'entrée dans la branche

Grand investissement dans la réfection, la décoration et l'équipement du commerce, processus de l'obtention du permis du commerce, coût de l'obtention d'une concession dans le cas où on veut ouvrir une succursale d'une chaîne et pas un commerce indépendant.

Personnel

Dans le personnel: on a besoin d'un directeur – responsable de l'administration courante et de la bonne marche du restaurant, employés à la cuisine, employés au comptoir et autres et livreurs.

Équipement nécessaire

Équipement de la cuisine: fours, frigidaires, plaques chauffantes et plans de travail en accord avec les types d'aliments qu'on y préparera.

Côté vente: comptoir, tables, chaises

Vaisselle pour la cuisine et pour le service.

Investissement requis

Construction, travaux et décoration de l'endroit, tout en respectant les conditions de l'infrastructure et du bâtiment exigées pour obtenir un permis de commerce. Achat de l'équipement selon la liste ci-dessus.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaires par employé dans une pizzeria (commerce indépendant ou succursale d'une chaîne) par exemple, a été en 2003 de 833.000-1.035.000 shekels. Le pourcentage des besoins en matière première passe de 23-32% pour une pizzeria indépendante à 19-23% pour une chaîne.

Le chiffre d'affaires, par employé, dans un stand de falafels de bonne réputation dans une rue principale a été en 2003 de 494 – 556 mille shekels.

Dans une petite agglomération, la même année, le chiffre d'affaires par employé a été de 136-185 mille shekels. Le pourcentage des besoins en matière première est de 23-27% et peut arriver à 30% dans les stands "service libre"

Niveau de risques

La branche de l'alimentation et des restaurants se trouve à un niveau élevé de risques – on ouvre beaucoup de nouvelles affaires quand d'autres ferment ou échouent. L'investissement demandé, en rapport avec l'endroit et la réfection, peut amener à la chute en cas d'échec. Etant donné que le marché est inondé d'équipement d'occasion, on ne pourra récupérer qu'une faible partie de l'investissement.

Licences et permis

Pour ouvrir un commerce dans la branche de l'alimentation, on a besoin d'un permis de commerce délivré par l'Autorité locale et par le Ministère de la Santé, après avoir répondu aux critères nécessaires à son obtention

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