

Dans un bureau d'audit spécialisé dans l'aide à l'investissement des sociétés, les interventions touchent différents secteurs d'activité et divers départements de la production et de la distribution. C'est ce que nous explique le cabinet d'audit Tsion consultants dirigé par Esther Amar, diplômée de l'ESSEC-France et conseillère auprès du MATI, qui nous livre ses analyses d'un segment du marché du prêt-à-porter, celui des robes de mariées.

## Les caractéristiques du Marché

Des études affirment que plus de 30,000 robes de mariées sont louées ou vendues par an. Cette activité s'est chiffrée l'année dernière à un montant de 150 millions de shekel.

Le prix de la location d'une robe est très variable pouvant aller de 2500 shk à 15000 shk. Le prix moyen tourne autour de 6000 shk.

L'étude de la structure du marché montre qu'il existe près de 380 points de ventes/location de robes de mariées, avec une concentration de plus de 80% dans la région de Tel Aviv et du Centre du pays. Ces points recensent essentiellement des stylistes/couturiers et importateurs mais également quelques dizaines de couturiers non déclarés qui copient des modèles de hauts couturiers reconnus.

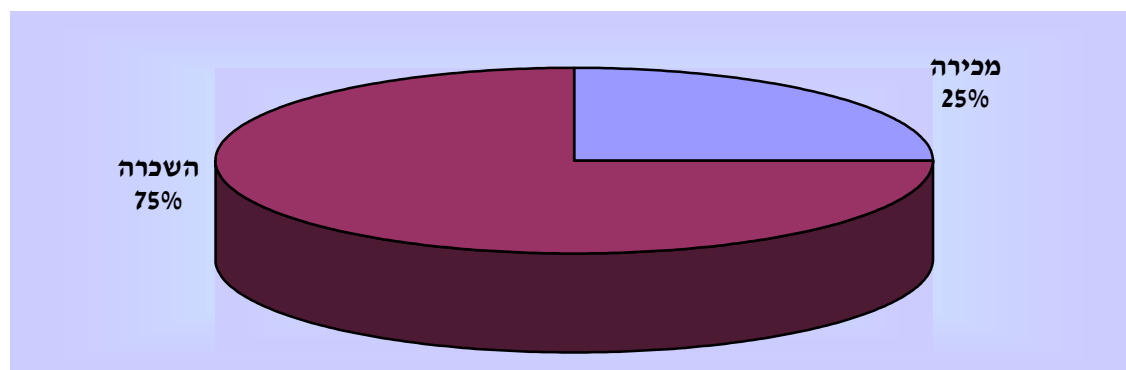
Parmi les stylistes et importateurs les plus reconnus, figurent Dani Mizrahi, Penina Torena, Oshida, Galit Levy, Nina B, Norit Levav, Fortunée Peretz et Moryli.

### Location ou achat?

La répartition du marché entre l'achat et la location montre que près de 75% des mariées préfèrent louer leurs robes et 25% les acheter. Plusieurs raisons expliquent cette priorité de la location sur l'achat. D'une part le prix d'achat plus élevé de 500 à 2000 shk selon l'élégance de la robe et d'autre part l'utilisation unique de cette robe ne justifie pas un rajout si important pour l'acheter.

Pourtant des responsables de la branche nous informent de la naissance d'une nouvelle tendance qui donne la priorité à l'achat. La motivation essentielle de ce changement sont les prix trop élevés des locations des robes poussant la mariée à investir un peu plus et posséder sa robe, rapprochant ainsi les habitudes Israéliennes des habitudes européennes dans ce domaine.

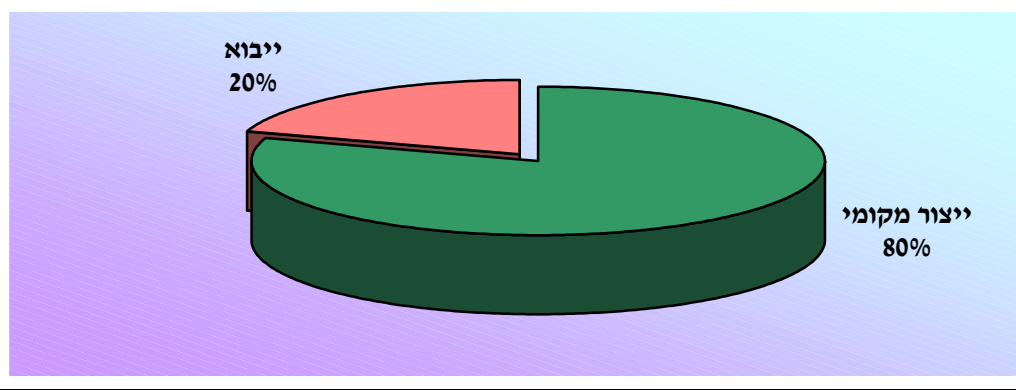
### Répartition entre la vente et la location



### La production nationale face à l'importation

Des études établissent qu'entre 70% et 90% des robes proviennent de la production nationale et le reste de l'importation. Cette supériorité de la production nationale s'explique à la fois par la faible rentabilité dégagée de l'importation et par le style des robes importées peu adaptées au goût des mariées israéliennes qu' affirme des anciens importateurs de la branche qui se sont tournés vers la création nationale et l'ont développée.

### **Répartition entre la production nationale et l'importation**



### Les styles de robe les plus appréciées

D'après les sondages effectués auprès de la population Israélienne, deux préférences principales ressortent : la première est une attirance pour les robes faites en deux parties, haut et jupe, la seconde est une préférence pour les couleurs blanche et crème. En dehors de cela les variantes sont nombreuses tant dans le style que dans les formes.

### **Les atouts pour affronter ce marché et les sources d'échec**

#### Les atouts

La carte essentielle est le service global propose à la mariée. Mais d'autres facteurs revêtent également une importance non négligeable comme le respect des engagements faits à la mariée, le respect du timing, le savoir-faire dans la couture et le stylisme et la relation vendeuse/ couturière -mariée.

Il est habituel de recevoir lors de la location ou l'achat de la robe sans supplément de prix les accessoires suivant : les gants, le voile et le bouquet de fleurs.

### Les sources d'échec

Des études ont établi que ce marché est relativement instable pour les nouvelles entreprises puisque près de 50% des nouveaux points de ventes se ferment par manque de professionnalisme en matière de couture ou stylisme. Ils ne procurent pas à la mariée la sensation d'être prise en main par des connaisseurs de la mode et de la tendance du marché, facteur particulièrement important pour la vente.

## **Les journaux principaux de la branche**

### Le guide du marié et de la mariée (madrikh hatan vé cala)

Il contient plus de 900 pages en couleur ou sont recensés plus de 500 services concernant l'organisation d'un mariage. Il s'est vendu à plus de 20,000 exemplaires en 2001. Il est publié une fois par an, au mois de janvier.

### Le guide "on se marie " en 2001

Il comporte près de 855 pages ou sont présentés plus de 700 services, distribué une fois par an, au mois de janvier. Des articles sur des mariages de personnes célèbres et nombres de conseils sont également mentionnés. C'est le guide le plus distingué et celui dans lequel la page de publicité est la plus onéreuse : 2900 dollars.

### Toi et Moi nous marions

Il s'agit d'un guide relativement nouveau, appartenant au groupe du quotidien "Maariv". Il est publié tous les 3 mois et recense les services les plus luxueux de la branche. Il est imprimé à plus de 80,000 exemplaires et coûte 10 shk.

Il est important de mentionner qu'il existe quelques salons organisés par différentes sociétés afin de rassembler tous les services utiles à l'organisation d'un mariage. Ils se déroulent généralement dans la région de Tel Aviv, et comptent entre 2 à 3 manifestations par an.

### Quelques recommandations pour l'ouverture d'une affaire de ce type

1. Il est bon de savoir que le ministère de l'industrie et du commerce israélien n'oppose aucune difficulté pour toute personne intéressée d'ouvrir un salon de robes de mariées.
2. L'atout essentiel est donc d'offrir un service complet de qualité afin de donner une sensation de sécurité et de professionnalisme à la mariée.

3. Faire une courte étude de marché sur la mode israélienne et créer en fonction une collection suffisamment fournie pour commencer l'affaire.

4. Faire une étude de rentabilité concernant le coût de revient d'une robe incluant les frais d'importation comparé aux prix de vente sur le marché ainsi que les frais fixes engendrés par une telle activité.

Pour tout renseignement sur la création d'entreprises en Israël, contacter Esther Amar, diplômée de l'ESSEC et consultante agréée du ministère de l'industrie et du commerce Israélien.

tel: 00-972-2-58-61-239 ou 00-972-54-58-61-23 [tsioncslt@bezeqint.net](mailto:tsioncslt@bezeqint.net)  
Conseils subventionnés à 87% pour des immigrants de moins de 10 ans.