

# Epicerie fine

## Données sur la branche

On estime qu'aujourd'hui en Israël, il y a environ 550 épiceries fines fonctionnant officiellement, et encore environ 100 petites épiceries fines fonctionnant sans permis d'exploitation.

## Subdivision dans la branche

On peut distinguer quatre genres d'épiceries fines :

- ◀ Épiceries fines aux centres-villes surtout spécialisées dans les produits de viande et des plats particuliers. Certaines épiceries fines ont en même temps une épicerie de luxe et vendent aussi des produits du lait, de boulangerie etc. D'autre part, certaines épiceries fines vendent aussi de la viande de boucherie.
- ◀ Épiceries fines de marchés : une épicerie fine plus populaire, se spécialisant surtout dans la vente de salades et de poissons.
- ◀ Stand au marché : ce type de vente au détail disparaît peu à peu. Surtout spécialisée dans la vente d'un seul genre de produits, généralement de basse qualité, surtout des conserves e cornichons et., de fromages et de saucissons.
- ◀ Épiceries fines spécialisées dans la vente de produits destinés à une certaine clientèle. La plupart de ces épiceries fines vendent des produits répondant aux goûts des nouveaux immigrants de l'ancienne URSS. La plupart sont dans les alentours des marchés, sont caractérisées par des produits qu'elles importent elles-mêmes, bon marché et pas cachères.
- ◀ Épiceries fines de luxe : épiceries fines proposant de nombreux produits de leur propre fabrication, sous leur propre marque ou d'autres marques réputées pour leur qualité. Ces épiceries fines sont situées dans les endroits exclusifs, comme le Gan Haïr et le Kikar Hamedina.

## Caractéristiques du marché

### Concurrence

Les principaux concurrents d'une épicerie fine privée étaient, jusqu'à il y a quelques années, les épiceries fines du même genre situées dans le même quartier. Ces dernières années, la concurrence est devenue plus sévère à cause de l'apparition d'autres formes de commerce, surtout : les supermarchés, les grandes épiceries fines et les chaînes d'épiceries fines.

### Fournisseurs

Les produits comestibles vendus par les épiceries fines proviennent de production locale et d'importations de l'étranger.

Il se forme aujourd'hui une tendance par laquelle les fabricants commercialisent eux-mêmes leurs produits par des accords de fusion et des associations stratégiques. La plupart des petites épiceries fines importent elles-mêmes des produits spécifiques et particuliers et adaptent leur marchandise aux goûts de leur clientèle visée.

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

Clients particuliers de classe socio-économique moyenne ou haute, l'âge du consommateur étant de trente ans et plus.

La clientèle dépend de l'emplacement et du genre de l'épicerie fine. Il y a des épiceries fines populaires et d'autres s'adressant à une clientèle spécifique, comme par exemple celles visant les nouveaux immigrants de l'ancienne URSS.

### Moyens de marketing

Les principaux moyens de marketing dans cette branche comportent les recommandations de bouche à oreille et les publicités de types divers.

### **Facteurs de réussite dans la branche**

Une épicerie fine bien agencée, donnant une image de qualité et d'esthétique, et bien équipée de matériel moderne, aiguise l'appétit des clients et accroît ses ventes.

Emplacement central.

Service et attitude aimables envers les clients.

Produit de bonne qualité et adaptés à la clientèle potentielle visée.

Bonne planification financière, y compris les fonds de roulement des fournisseurs.

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

Caractère saisonnier : du fait que les ventes ne sont pas constantes (il y a une baisse marquée des ventes en été), les profits ne sont pas constants.

Malgré l'augmentation de la demande de nourriture préparée de qualité, les produits vendus dans les épicerie fines sont considérés comme du luxe et le niveau des ventes est influencé par la situation économique du marché, plus que les produits de base.

Les chaînes commerciales constituent un élément concurrentiel important.

Coûts élevés des équipements

Régulations du Ministère de la Santé.

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

De la distinction des produits des épicerie fines entre marchandises enveloppées et marchandises vendues à la découpe, il apparaît que les produits à la découpe sont considérés comme une meilleure source de profits que ceux qui sont enveloppés, à cause du fait que les produits enveloppés se trouvent également dans les chaînes d'alimentation.

Les produits du lait procurent une marge bénéficiaire plus faible, bien que, alors qu'il y a une certaine tendance à la consommation des mets à la viandes en été, il y a une montée de la consommation des produits du lait en cette saison.

Voici une table établissant les marges de profit opérationnel du chiffre d'affaire des épicerie fines selon les genres d'entreprises et les types de produits vendus :

Type de produits vendus dans l'épicerie fine	Épicerie fines de centres villes	Épicerie fine au marché	Stand d'épicerie fine	Épicerie fines ayant une clientèle spécialisée
<u>Produits de viande</u>	23%-36%	17%-23%		15%-24%
<u>Produits de poisson</u>	22%-34%	16%-26%	13%-15%	20%-25%
<u>Conserves, cornichons</u>	26%-38%	23%-35%	17%-24%	18%-25%
<u>Fromages spéciaux</u>	28%-34%	13%-24%	11%-15%	15%-20%
<u>salades</u>	29%-40%	17%-25%		11%-15%
<u>Produits laitiers</u>	12%-19%	12%-18%		11%-14%
<u>Conserves et épicerie</u>	15%-21%	15%-23%		16%-19%
<u>Marge bénéficiaire pondérée</u>	22%-32%	18%-29%	13%-22%	16%-23%

### **Licences et permis**

Il faut un permis d'exploitation : pour l'obtention du permis, il faut un certificat du Ministère de la Santé, comme pour toute entreprise où l'on prépare de la nourriture.

Si l'épicerie fine vend de la viande, de la volaille ou du poisson sans traitement, il faut une licence du Ministère de l'Agriculture (comme pour les boucheries).