

# Ordinateur individuel (OI)

## Données sur la branche

Aujourd'hui en Israël on compte 1750 magasins et commerces qui s'occupent de la vente et de donner des services

## Caractéristiques du marché

- ◄ Les magasins d'ordinateurs sont ou indépendants ou font partie de chaînes. On peut trouver aussi des ordinateurs dans des magasins d'appareils électriques dans des chaînes d'équipement de bureaux et même dans des chaînes de distribution.
- ◄ La vente par Internet dans la branche se développe à une vitesse vertigineuse.
- ◄ Le marché des ordinateurs individuels et des chaînes d'ordinateurs est un marché qui change très vite.

Le vieillissement rapide de l'équipement produit une baisse draconienne de ventes des ordinateurs et des accessoires existants.

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

- ◄ Les clients privés qui achètent un ordinateur individuel pour usage domestique.
- ◄ Les clients commerciaux – pour des petites affaires jusqu'à des affaires de moyenne importance.
- ◄ Les clients des institutions – en général ce groupe achète par l'intermédiaire d'une adjudication ou chez un grand fournisseur connu.

## Concurrence

La concurrence dans la branche est grande et provient de plusieurs éléments principaux.

- ◄ Sociétés d'ordinateurs et chaînes de magasins.
- ◄ Fournisseurs d'offres spéciales
- ◄ Magasins d'ordinateurs
- ◄ Chaînes d'équipement de bureaux et de distribution.
- ◄ Internet
- ◄ Techniciens d'ordinateurs – domaine du service.

## Fournisseurs

Le marché des ordinateurs individuels est basé sur l'importation des ordinateurs et de leurs composants. Le nombre des importateurs et des fournisseurs est grand, on n'est donc pas dépendant d'un seul fournisseur.

## Moyens de marketing

Publicité dans les journaux locaux ou nationaux, emploi de personnel de ventes, enseigne et vitrine, offres spéciales, service et avantages comme cours, textes et formation et disques, sites d'Internet pour la vente en ligne, publicité dans les guides spécialisés, accessoires de publicité, participation à des adjudications des corps commerciaux et des institutions, réputation et recommandation des clients satisfaits.

## Directions de développement à l'avenir

On peut prévoir que le volume de vente par l'intermédiaire d'Internet continuera à grandir ce qui apportera des avantages relatifs aux prix et à la standardisation

## facteurs influençant la réussite

- ◄ Prix – facteur central de décision de l'achat
- ◄ Bonne gérance de stock.
- ◄ Service, compétence professionnelle et réputation
- ◄ Emplacement

## **Personnel**

Dans l'affaire doit se trouver une personne qui connaît tout sur les ordinateurs, hardware, programme d'opération, - (terminal) - et autres. Dans un petit magasin où il n'y a pas de rayon service, le directeur peut s'occuper des achats et des ventes. Si les ordinateurs sont montés sur place, on a besoin d'un technicien pour 20 ordinateurs. En plus on a besoin d'employés en accord avec le volume des opérations. Dans un magasin où il y a un service de réparations et d'entretien, on a besoin d'un technicien pour tous les 50.000-75.000 shekels de vente, et plus selon le volume des opérations.

## **Equipement nécessaire**

Mobilier, caisse enregistreuse et /ou ordinateur – inclus gestion de l'inventaire, téléphone et fax, équipement de laboratoire et pièces de rechange et s'il y a un laboratoire des ordinateurs servant de démonstration de programmes et de possibilités.

Véhicule – nécessaire si on fait les montages chez les clients et pour les besoins du technicien qui s'occupe du service.

## **Investissement requis**

Réfection du magasin, premier stock et équipement comme il a été détaillé au-dessus. On peut acquérir un véhicule en location leasing au lieu de l'acheter

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

Marge brute de quelques sortes d'opérations selon la liste qui suit :

- ◀ Vente d'ordinateurs (OI) – 13 -19% dans les grandes villes, 15-20% dans les petites agglomérations.
- ◀ Vente de pièces d'ordinateurs - 15-22% dans les grandes villes, 17-23% dans les petites agglomérations.
- ◀ Mise à jour des ordinateurs – 18-27% dans les magasins qui emploient plus de 3 techniciens le profit se situe entre (33-38%), 20-27% dans les petites agglomérations.
- ◀ Vente d'équipement unités périphériques – 25-30% dans les grandes villes. 34-40% dans les petites agglomérations.
- ◀ Vente de tout appareil branché sur l'ordinateur – 11-20% pour les grandes villes. 15-22% pour les petites agglomérations.
- ◀ Vente de programmes pour bureaux. – 12 – 18%.
- ◀ Vente de programmes éducatifs informatiques, jeux et livres techniques – 30-35%

Basé sur les directives économiques de la commission des impôts.

## **Niveau de risques**

Le niveau de risques dans la branche est relativement élevé, essentiellement à cause de la grande concurrence dans la branche et la marge brute relativement basse

## **Licences et permis**

Dans un magasin dont la valeur du stock est supérieure à 200.000 shekels et dont le laboratoire a une surface d'au moins 25 m2 on a besoin d'un permis pour le commerce. délivré par l'Autorité locale.

## **Assurances**

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tierce 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

