

Magasin de photos

Données sur la branche

Aujourd'hui en Israël il y a 700-800 magasins de photo. Le volume du marché du développement et de la copie de photos réguliers STYLS est de 300 millions de shekels par an et se trouve en diminution dans le domaine de développement des films. Parallèlement il y a une augmentation de volume dans la copie de photos de media digital. Le volume de ventes des films de photos est en baisse constante avec l'augmentation de l'entrée des appareils numériques. Sur le marché dominant trois firmes principales Kodak 35%, Agfa 30% et Fuji 25%

Division secondaire de la branche

Les magasins de photos se partagent en plusieurs types principaux:

- ◀ Magasins de photos sans machine "mini laboratoire" (mini lab)
- ◀ Magasins de photos avec machine "mini laboratoire" (mini lab)
- ◀ Magasins de photos qui ont la possibilité de copier de Media Digital.
- ◀ Sites Internet destinés à la copie de photos.

Caractéristiques du marché

Périodicité: on estime que 60 % des ventes d'appareils et de films en Israël se font en été pendant les périodes de vacances et d'excursions. Vient ensuite la haute saison de Pourim. Développement et copie: on estime que la plupart de clients choisissent de photo de 15x10 cm. Il y a une nette préférence pour les films de 36 photos de type ASA 100-200. L'entrée de format digital a éliminé le besoin d'acheter des films de photos, le paiement pour le développement du film et a donné la possibilité de commander seulement le photo réussi. Cette situation a mené, dans ce secteur, à une diminution de profit.

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

Définition du marché ciblé

Les jeunes couples: les consommateurs de films sont les jeunes couples qui photographient beaucoup leurs enfants dans leurs premières années.

Les photographes amateurs: les photographes amateurs sont de plus en plus jeunes aujourd'hui, étant donné que le nombre de jeunes et adolescents qui photographient régulièrement et qui font leur développement augmente constamment, en même temps l'âge des photographes amateurs se tient entre 28-45 et 55-65.

De nombreux magasins de photo donnent des services dans les réceptions (mariage, bar-mitsva, etc.). Ces services représentent une source d'augmentation du chiffre d'affaire.

Il faut signaler qu'un paquet comprenant un film en vidéo, 100 photos et les photos à l'extérieur laisse un profit de 85%.

Fournisseurs

Les fournisseurs principaux dans la branche sont les importateurs, concessionnaires de compagnies qui produisent les films et le papier de photos, les appareils et le reste du matériel pour photos.

Autres fournisseurs: compagnies qui importent des articles pour photos comme les appareils, les piles, etc. Tous ont la possibilité de fournir du matériel de travail avec media digital.

Les conditions de paiement d'usage sont mois courant + 60-90 jours

Concurrents

- ◄ La chaîne Orient Express a 200 points de vente et mène sur le marché des magasins de photos.
- ◄ La chaîne Fuji a 150 magasins à travers le pays.
- ◄ Magasins indépendants: en propriété privée: ces magasins sont petits en général et se basent sur la réputation de nombreuses années et sur le service qu'ils donnent à leurs clients.
- ◄ Points de vente: dans ces endroits se font des ventes d'équipement de photos et principalement de films. Ces points se trouvent en général dans des chaînes de distribution (alimentation, office dépôt, etc.) En dehors de ces points, il en existe d'autres qui proposent des services de développement
- ◄ Magasins on line sur Internet: proposent en général des promotions d'abonnement de copies bon marché, 25-30% de moins que dans les magasins. Aujourd'hui le site le plus important dans ce domaine est pic4u.

Moyens de marketing

Il y a plusieurs moyens de marketing spécifiques au marché:

- ◄ Publicité dans la presse locale
- ◄ Distribution d'albums de photos avec le logo du magasin.
- ◄ Développement de quelques photos d'agrandissement d'un film, sans faire payer de supplément
- ◄ Promotions diverses comme: chaque client qui développe 3 film reçoit un film et autre...
- ◄ Possibilité de commander une copie par l'intermédiaire d'internet
- ◄ Un autre service: photo index. C'est en fait une photo où il y a une répartition en couleurs de toutes les photos contenues dans le film pour les voir dans une copie qui revient.
- ◄ Prix réduit pour ceux qui commandent un abonnement de copies à l'avance comme 200-500 copies payé à l'avance

Orientations de développement à l'avenir

Augmentation de points de ventes: la copie de photos se fait dans un magasin de photos proche. Aujourd'hui se développent les points de vente qui donnent le service de développement et de copies de photos sur place.

Cette tendance amène une sérieuse augmentation de la concurrence et une grande atteinte du profit du magasin. Ces points de vente se sont ouverts dans des magasins comme Super Pharm, Office Dépôt, Kravitz et dernièrement dans une grande partie des chaînes d'alimentation, on peut recevoir des services concernant la photo.

Aujourd'hui les grandes chaînes fournissent à leurs employés la possibilité de grouper le développement et la copie de films.

Photo digitale: l'entrée massive des appareils numériques et la baisse du coût de la copie faite à la maison par media digital produisent un changement remarquable pour la branche des magasins de photos. Il y a une tendance à croire que dans 3 ans, les photos dans les films n'intéresseront que les professionnels et les amateurs sérieux. Entre temps, le profit de magasins souffre et il est nécessaire de trouver une autre source afin de sauvegarder la rentabilité de l'affaire.

Obstacles à l'entrée dans la branche

- ◄ Obstacle professionnel – il est recommandé que le patron ou l'un des employés soit un photographe professionnel (la loi ne l'exige pas)
- ◄ Investissement – l'étude des données financières a révélé que la présence d'une machine de développement et de copie apportait une augmentation appréciable du chiffre d'affaires jusqu'à le doubler ou plus mais le prix est très élevé et augmente le volume de l'investissement total pour l'ouverture du magasin.
- ◄ La rentabilité de l'investissement dans une machine de développement reste douteuse à cause d'un emploi plus grand de media digital qui épargne le besoin de développer les films.

Facteurs influençant la réussite:

- ◄ Emplacement – représente l'élément le plus influent pour réussir. L'emplacement du magasin dans un centre commerciale et dans les banlieues apporte un grand nombre de visiteurs et une augmentation du volume de ventes.
- ◄ La présence d'un mini laboratoire est un élément très important sur le chiffre d'affaires d'un employé. L'étude des données du chiffre d'affaires et du profit a révélé que la machine augmentait le chiffre d'affaires des opérations régulières (développement de films, copies de photos, ventes de films et d'autres articles) de la façon la plus remarquable et produisait une augmentation du profit sur les opérations régulières.
- ◄ Capacité de manipuler un média digital y compris l'équipement approprié.
- ◄ Ancienneté – plus le magasin a de l'ancienneté et de la réputation, plus augmenteront ses entrées. Dans les magasins de photos qui travaillent depuis moins de deux ans, le chiffre d'affaires sera inférieur de 25% du chiffre d'affaires en moyenne.

Conditions de paiement.

Les clients paient comptant, carte de crédit. Les clients des institutions ou les clients importants mois courant + 30 – 60 jours

Taux de marge brute:

Magasin de photos sans MINI-LAB: opérations régulières: 32% - 40%

Magasin de photos avec MINI-LAB: opérations régulières: 78% - 82%

Licences et permis

On a besoin seulement d'un permis de commerce délivré par l'Autorité locale

Recommandations

- ◄ Avant d'entrer dans une nouvelle affaire il est utile de vérifier la région où elle se trouvera. Il faut se souvenir que les concurrents (de toutes sortes) rendront difficile la tâche.
- ◄ Il faut bien vérifier les frais "fixes" prévus, comme le loyer, la taxe de propriété (arona) qui peuvent changer d'une manière radicale la rentabilité de la mise sur pied de l'affaire.
- ◄ Les données montrent que la machine MINI-LAB élève notablement le chiffre d'affaires, mais à cause de son prix il vaut mieux bien peser la rentabilité de l'achat.
- ◄ Il est recommandé de recourir à l'assistance du centre MATI local (Centre de Développement des Petites Entreprises) pour cette question