

# Epicerie – Mini marché

## Données sur la branche

En Israël il existe aujourd'hui, selon les données de la Société Dan & Bradstreet 5500 épicerie et 1700 Mini marchés. Le volume annuel dans la branche tourne autour de 8.500 milliards de shekels.

## Caractéristiques du marché

Il y a beaucoup de concurrence dans le marché de l'alimentation au détail où travaillent d'une part les chaînes et d'autre part les petites affaires comme les épicerie, les mini-marchés et les stands d'étalages. L'avantage des chaînes est la surface qui leur permet une possibilité de grande concurrence et de marketing. D'un autre côté les petits commerces ont aussi leur avantage, accès facile, proches des zones habitées, flexibilité.

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

La clientèle appropriée à un magasin spécifique vient de la population habitant la région où el se trouve. De nombreux clients profitent de l'accès facile pour effectuer des petits achats mais ils font leurs achats importants dans des chaînes de supermarchés.

On peut partager la clientèle selon les critères principaux: l'emplacement et la situation économique

## Concurrence

On peut partager les concurrents de la branche de l'alimentation en plusieurs catégories principales.

- ✦ Les épicerie et le mini marchés – concurrence directe dans la région avoisinante.
- ✦ Les chaînes de marketing on évalue à 50% les ventes dans l'alimentation faites dans ces chaînes. La surface produit aux chaînes de marketing plusieurs avantages remarquables par rapport aux épiciers.
- ✦ Les chaînes privées, en partie, sont à l'origine de magasins ou de supermarchés privés
- ✦ Les marchés en plein air.
- ✦ Les commerces spécialisés – boucheries, légumes et fruits, produits d'entretien, boulangeries.

## Fournisseurs

Dans cette branche, il y a de nombreux fournisseurs, vu la diversité de produits à la vente dans les magasins de produits alimentaires et mini marchés. Beaucoup de fournisseurs financent des panneaux indicateurs extérieurs, accessoires et vitrines pour l'exposition des marchandises. Les fournisseurs de boissons et glaces fournissent généralement les réfrigérateurs et les réfrigérateurs pour leurs produits

## Moyens de marketing

Les méthodes de marketing principale pour bâtir un éventail de clientèle solide et fidèle sont: les offres, l'enseigne voyante, la publicité, le service de livraisons, les commandes par téléphone ou par fax, le rangement du magasin: mettre en valeur les produits et profiter au mieux possible des surfaces des étagères et de la région de la caisse

## Facteurs influençant la réussite:

La branche se trouve à un niveau de risques très élevés. Etant donné que la marge brute est très basse et fixée par les fournisseurs et que la concurrence est grande, le seul moyen de réussir est de garder un niveau très bas de frais d'opérations et de financement, en rapport avec l'importance du mouvement

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

Les obstacles principaux à l'entrée sont financiers – le coût du montage de l'affaire, l'achat du premier stock, le capital opérationnel pour faire marcher l'affaire. Un obstacle supplémentaire est l'obtention d'un permis de commerce

### **Personnel**

Les fonctions principales nécessaires: un caissier (le propriétaire dans un petit magasin), un magasinier/ employés pour ranger la marchandise / un acheteur en rapport avec la grandeur du magasin

### **Équipement nécessaire**

La quantité et le coût de l'équipement dépendront de la grandeur du magasin, le nombre d'employés et leur spécialité (dans le cas d'une épicerie fine). L'équipement nécessaire comprend un comptoir, une unité de vente informatisée, des frigidaires, une chambre froide, des étagères et du mobilier, une enseigne extérieure, une machine à trancher, des chariots et/ou des paniers.

Une partie des fournisseurs offre aussi des supports de présentation et de rangements (fridaire ou affichage, sorte de concurrence sur la surface des étagères à la vue des clients).

### **Investissement requis:**

Le volume de l'investissement dépend de la grandeur du magasin, de son emplacement, de l'équipement nécessaire, du volume du stock, etc.

Par conséquent, il est important de préparer avant de monter l'affaire un programme d'investissement tenant compte de ces aspects.

Selon l'évaluation, une épicerie de quartier demande un premier investissement de 50.000-70.000 shekels pour la préparation de l'endroit, la réfection, le mobilier et 150.000-170.000 shekels supplémentaires pour le stock dont une partie sera fournie à crédit. L'investissement dans un mini marché plus important peut atteindre le double de cette évaluation.

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

Le chiffre d'affaires du magasin est influencé par de nombreux éléments comme le stock, la variété des produits, l'emplacement et son apparence, concurrents proches et éloignés.

La marge brute est de 16-22 %. Les commerces vendent surtout des produits de base destinés à une classe limitée économiquement alors que les produits spéciaux sont destinés à un milieu plus aisé.

### **Conditions de paiement d'usage**

Clientèle:

La vente aux clients occasionnels ou aux clients qui paient chaque achat se fait en espèce / chèque ou carte de crédit.

Une partie des clients habitués font leurs achats à crédit et paient leur note à la fin du mois.

Les fournisseurs en général proposent un crédit de mois courant+ 30 jours jusqu'à + 90 jours.

### **Niveau de risques:**

Le niveau de risques dans cette branche est très haut. Selon des évaluations de la Compagnie Dan & Bradstreet, 44% de petites affaires de produits alimentaires et mini marchés sont en danger de fermeture.

### **Licences et permis:**

Un permis de commerce délivré par l'Autorité locale est nécessaire. Pour l'obtenir on a besoin de l'Autorisation du Ministère de la Santé

**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