

Pâtisserie

Données sur la branche

Dans la branche travaillent aujourd'hui 680 commerces de tailles différentes. Parmi les plus grands, on peut citer Roldin, Berman, Neeman, Elkar, Kapulsky, Engel, English Cake, etc.

...

Division secondaire de la branche

Dans la branche travaillent plusieurs types d'affaires :

Pâtisserie maison et vente sur place.

Pâtisserie maison et vente dans plusieurs points

Pâtisserie maison et Café – avec café dans les points de vente.

Pâtisserie en gros.

La combinaison des deux derniers types d'affaires est une chaîne de confiserie/café, travaillant comme succursale ou comme concessionnaire.

Caractéristiques du marché

Ces dernières années, on remarque une tendance au développement et l'entrée de nouveaux éléments sur le marché; ha commencé par les grands producteurs d'alimentation qui font des pâtisseries et des gâteaux emballés, congelés ou gardés au frais dans de petites confiseries qui font des produits gourmet distribués sur place ou dans les cafés et les restaurants.

Les consommateurs se sont habitués à demander et à recevoir des produits de qualité.

Dans la branche se développe de plus en plus la consommation de produits naturels, avec un supplément de santé et d'aliments maigres (pauvres en graisse)

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

Le marché ciblé comprend toute la population du pays, sectorisée par le niveau des revenus, la région, et les préférences dans le goût

Concurrence

C'est une branche compétitive, dans laquelle opèrent quelques éléments:

Les grands fabricants d'alimentation qui produisent et distribuent des produits de pâtisserie faits et emballés, vendus dans des chaînes d'alimentation ou dans des épiceries.

Des pâtisseries et des départements de boulangerie travaillent dans de chaînes de distributions et proposent un grand choix de produits prêts.

Pâtisseries maison.

Les pâtisseries et les boulangeries qui travaillent dans la même région, mettant l'accent sur celles qui se tournent vers le même public ciblé.

Fournisseurs

Les fournisseurs des pâtisseries comprennent les fournisseurs de produits de base (farine, sucre, œufs, fixateurs, produits laitiers, etc. ...) équipement pour la cuisine, vaisselle. Si dans la pâtisserie on sert sur place, on a besoin de matériel de restauration comme des tables, des chaises, des nappes et de la vaisselle.

Moyens de marketing

Les méthodes de marketing et de publicité d'usage dans la branche sont: la publicité, l'affichage visible, les offres spéciales.

Éléments significatifs: créer une réputation et se faire une clientèle d'habités.

Faire partie d'une chaîne connue comme concessionnaires permet de profiter de la publicité et du marketing faits par la chaîne elle-même.

Facteurs influençant la réussite:

Emplacement de l'affaire, accent sur la qualité et le choix, décoration, accent sur le niveau du service et acquisition de la réputation/appartenance à une chaîne connue

Obstacles à l'entrée dans la branche

On a besoin d'un grand investissement pour la réfection, la décoration, l'équipement et le premier stock ainsi que d'une connaissance professionnelle de la branche.

Un autre obstacle: processus de l'obtention du Permis de Commerce délivré par l'Autorité locale

Personnel

Production: on a besoin d'un personnel qualifié pour la production.

Vente: le personnel de la vente n'a pas besoin de qualification mais il est nécessaire que le directeur/la directrice et les vendeurs du magasin aient une certaine expérience dans le domaine. Dans de nombreuses pâtisseries il y a une différenciation de fonction entre la production et la vente.

Équipement nécessaire:

Dans la cuisine: plans de travail, fours, frigidaires, équipement de cuisine y compris les moules et les plats pour le service, les étagères de réserve.

Dans la région de la vente étagères de présentation, frigidaires de présentation, comptoir de ventes.

Caisse enregistreuse (ordinateur y compris administration du stock) téléphone et fax.

Si on sert sur place on a besoin de matériel pour la zone de restauration.

Investissement requis

Réfection du magasin, répartition en zone de vente, zone de présentation et zone de réserve à l'arrière. En respectant les conditions d'infrastructure et le bâtiment exigés pour l'obtention d'un permis de commerce.

Achat de l'équipement nécessaire selon la liste détaillée au-dessus.

Le coût de chaque élément dépend du type, de la grandeur et du niveau de la pâtisserie.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaire annuel et le pourcentage de profit sont définis par l'emplacement du magasin, le niveau de ces prix et de la qualité de produits.

La marge brute annuelle est moyenne seulement. Il y a une augmentation de vente pendant les fêtes.

Coût brut au poids: 30% au détail; 38-49% en gros.

Conditions de paiement d'usage

La vente aux clients se fait en espèce, en chèque ou par carte de crédit.

Il arrive que l'affaire permette au client de payer par chèque postdaté ou en plusieurs fois.

La pâtisserie que vend en gros à d'autres affaires: crédit 60 – 90 jours.

L'achat des fournisseurs se fait en espèce, et à crédit jusqu'à 90 jours.

Niveau de risques

La branche de la nourriture se trouve à un niveau de risque élevé. L'investissement important nécessaire dépend de l'endroit et de sa réfection, cet investissement peut se perdre en cas d'échec. Quant à l'équipement, on peut en tirer une partie seulement étant donné que sur le marché est inondé d'équipement d'occasion.

Licences et permis

Un permis de commerce est exigé de l'Autorité locale. En plus, s'il est question d'une affaire productrice, on a besoin d'un permis de production du Ministère de la Santé.

Assurances

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

