

Pizzerias

Division secondaire de la branche

- ◄ Pizzerias fonctionnant dans le cadre d'une chaîne nationale ou locale – est définie comme chaîne une pizzeria comportant trois succursales ou davantage reconnues comme constituant la même pizzeria, réparties à travers le pays. Tous les magasins de la chaîne en dépendent et y sont soumises pour ce qui concerne la préparation et les quantités d'ingrédients.

Il existe deux principaux types de chaînes :

- ◄ Des chaînes de pizzerias qui ont été fondées en partant d'une pizzeria indépendante réputée, qui est devenu célèbre par le goût des pizzas qui y étaient servies et ont décidé, à la suite de cela, de s'agrandir et 'augmenter le nombre des succursales. Les différentes succursales de la chaîne sont gérées par un directeur désigné par la chaîne ou par un concessionnaire qui a acquis une franchise pour l'ouverture d'une succursale.
- ◄ Des chaînes de pizzerias fonctionnant sous les mêmes noms que des chaînes de pizzerias fonctionnant à l'étranger, telles que « Domino's » ou « Pizza Hutt ». Ces pizzerias comportent généralement un grand nombre de succursales réparties sur un rayon géographique étendu, et fournissent un service avancé de commande de pizza familiale par téléphone.
- ◄ Pizzerias indépendantes – une pizzeria indépendante fonctionne comme une affaire indépendante. Elles consistent en un endroit pas très grand comportant un comptoir donnant sur l'extérieur et proposant des pizzas posées sur celui-ci. Derrière le comptoir se trouve un four (un four de briques ou un four ordinaire). La pizzeria comporte également un certain nombre de places assises hors de la pizzeria. C'est un self-service sans garçon de table. On peut y acheter une part triangulaire de pizza ou davantage, des boissons non alcoolisées ou une pizza familiale à emporter. Les pizzerias indépendantes sont généralement fondées sur des livraisons à domicile en plus de l'achat sur place.

Caractéristiques du marché

Les chaînes et les franchises - Les chaînes de pizzerias, surtout celles qui fonctionnent sous l'image de marque d'une chaîne existant à l'étranger, constituent le facteur dominant de cette branche – surtout pour les commandes de pizzas familiales à domicile. Sur le marché, il y a une tendance à la consolidation sous la forme de rachat de pizzerias locales par les chaînes.

Taux de fermetures élevés – La branche est caractérisée par un taux important d'ouvertures et de fermetures. Une des raisons est la réputation de la branche comme un domaine où l'on peut gagner rapidement beaucoup d'argent, sans aucune nécessité de connaissances professionnelles.

Ces dernières années la concurrence des prix s'est accentuée sur le marché, ce qui a amené une baisse des prix des pizzas familiales et une diminution du taux de profit des chaînes de pizzerias.

Fournisseurs

Les fournisseurs d'équipement de cuisine, d'équipement d'environnement de restaurant et de vaisselle, fournisseurs de nourriture et de boissons.

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

Les clients potentiels de la branche forment en fait l'ensemble de la population, selon plusieurs catégories :

- ◀ Besoin – nécessité d'assouvir la faim ou bien pour la détente et le plaisir, ou une combinaison des deux.
- ◀ Age – un grand pourcentage de clients des pizzerias se caractérise par sa jeunesse – de 12 à 30 ans.

Répartition géographique – La plupart des clients des pizzerias indépendantes se trouve à proximité de la pizzeria. La répartition géographique des clients de succursales de chaînes de pizzerias est plus étendue à cause de la réputation de la chaîne et l'existence d'un service de livraisons de pizzas familiales. Économie de la tâche des paiements de salaire et des avantages sociaux et bénéfice de crédit sur le salaire.

- ◀ De la part de l'entrepreneur :
Provision d'un emploi pour les personnes dans une période de transition en prévision d'un emploi permanent, ou qui préfèrent travailler de façon temporaire quand cela leur convient. Proposition de leur C.V. à un grand nombre d'employeurs potentiels – ce qui constitue une chance supplémentaire de trouver un emploi stable.

Il est conseillé d'examiner un sondage publié par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Travail à l'adresse suivante :

http://www.moital.gov.il/cmsTamat/Rsrc/koach/tichnun_koach_adam/tichnun_pirsumim/pir_skirot/xkablau.pdf

Le marché des services d'emploi est étendu et la compétition y est importante. Les clients (aussi bien les travailleurs que les employeurs potentiels) travaillent en général simultanément avec un grand nombre d'entreprises afin d'augmenter leurs chances de trouver les travailleurs qui conviennent. La supériorité relative d'une société réside dans sa rapidité de réaction face aux employeurs potentiels.

Concurrence

La concurrence dans cette branche est très sévère et elle découle de deux sources principales :

- ◀ Existence de différentes pizzerias situées dans un rayon géographique proche.
- ◀ Des chaînes de pizzerias plus éloignées : à cause de la réputation de la chaîne, la proximité géographique est moins importante.

En outre, les autres fournisseurs de nourriture rapide, comme les hamburgers et les stands de falafel, constituent une alternative à l'achat de pizza, et par conséquent un élément de concurrence – aussi bien pour les achats au comptoir que pour les livraisons à domicile.

Moyens de marketing

La publicité de pizzerias indépendantes et la plus grande partie de la publicité des chaînes locales de pizzerias se concentre sur les environs immédiats de la pizzeria, comprenant surtout la distribution de prospectus, d'aimants portant le logo de la pizzeria et parfois également des annonces dans la presse locale.

Les chaînes de pizzerias qui fonctionnent sous l'image de marque d'une chaîne existant à l'étranger, ainsi que les chaînes locales importantes font aussi de la publicité dans les médias à l'échelon national – dans les journaux et parfois également à la télévision ; en plus de la publicité locale faite par les succursales de la chaîne.

Sites d'Internet.

Obstacles d'entrée dans la branche

- ◀ L'investissement en équipement
- ◀ L'investissement dans les transformations et la décoration de la pizzeria.
- ◀ Le processus d'obtention d'une licence d'autorité locale.

Conditions de paiement d'usage

Fournisseurs : Les conditions de paiement d'usage vis à vis des fournisseurs sont variées, en fonction du pouvoir d'achat et de la négociation entre les deux parties.

Clientèle: La vente se fait en général en espèces ou par carte de crédit.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaires d'une pizzeria est influencé par un certain nombre de paramètres, parmi lesquels : l'emplacement de la pizzeria, le genre de pizzas que l'on y vend (cuites de façon ordinaire ou sur des briques) et si l'on y vend des pizzas individuelles en plus des pizzas familiales.

La proportion du coût des ingrédients par rapport au profit est estimé à 23 - 32 % pour les pizzerias indépendantes et à 19 – 23 % pour les chaînes de pizzerias.

Niveau de risques

La branche de la nourriture et des restaurants est à un niveau de risques plus élevé que la moyenne. Le nombre d'ouvertures de nouvelles affaires est élevé, mais également celui des affaires qui se ferment ou qui échouent. L'investissement nécessaire pour adapter les locaux et les rénover risque d'être une pure perte en cas d'échec. En ce qui concerne l'équipement, le remboursement sera seulement partiel, étant donné qu'il se trouve une grande quantité d'équipement usagé sur le marché.

Licences et permis

Pour ouvrir une pizzeria, il faut un permis accordé par les autorités locales et par le Ministère de la Santé, après que les conditions nécessaires sont remplies.

Assurances

- ◀ Assurance des locaux et du contenu
- ◀ Assurance de tierce partie
- ◀ Assurance de responsabilité civile de l'employeur
- ◀ Assurance du stock
- ◀ Assurance contre empoisonnement alimentaire
- ◀ 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.

Recommandations

Il est recommandé de bien considérer la décision de monter une pizzeria - l'environnement commercial, l'environnement physique et les aspects financiers et commerciaux. Cela étant, une préparation minutieuse, avec l'assistance de personnes professionnelles, réduira les risques d'échec commercial.

Il faut se rappeler que la nourriture a une durée de conservation limitée, il est par conséquent important d'éviter l'achat d'un stock trop important pour éviter de devoir jeter les excédents.

Les chances de réussite d'une pizzeria fonctionnant sous l'égide d'une chaîne sont comparativement grandes. Les grandes chaînes recourent à des conseillers en marketing et parfois aussi de conseillers financiers afin de garantir leur réputation. En revanche, le coût de l'acquisition d'une franchise est élevé et l'indépendance de l'entrepreneur est limitée.

L'obtention d'un certificat de conformité religieuse « cachère » est un facteur important pour une partie des clients potentiels. D'autre part, les exigences de conformité cachère limitent la variété des accompagnements qu'il est possible de proposer pour les incorporer dans la pizza.

Il est recommandé de recourir à l'assistance du centre MATI local (Centre de Développement des Petites Entreprises) pour monter et faire fonctionner l'affaire. Il est également possible de consulter le « Guide de l'entrepreneur – la recette pour monter un restaurant à succès » publié par les Centres MATI.

