

Restaurant

Division secondaire de la branche

On peut classifier les restaurants qui travaillent en Israël en plusieurs plans:

Type de cuisine: oriental, chinois, italien, etc.

Niveau de prix, exclusivité

Besoin du client assouvi, nourriture et/ou distraction.

L'expression de la catégorie du restaurant est dans la composition du menu. Ce menu montre le type de cuisine dans laquelle il se spécialise, le niveau de prix et l'assouvissement du besoin du client.

Caractéristiques du marché

Taux élevé de fermetures – la branche se caractérise par un taux de fermetures et ouvertures des plus hauts sur le marché. Une des raisons est qu'il semble qu'on puisse faire beaucoup d'argent et vite, sans connaissance professionnelle particulière.

- Chaînes et concessions - dans la branche existe quelques grandes chaînes qui vendent des concessions et donnent aide et conseils professionnels au promoteur (il faut dire que la concession coûte très cher). La possibilité de survivre pour les restaurants qui appartiennent aux chaînes solides est relativement meilleure que pour le reste de la branche.

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

Le public potentiel dans la branche comprend, en fait, toute la population en accord avec la segmentation.

Besoin: le besoin de calmer la faim ou la distraction ou le plaisir, ou le tout à la fois.

Clients : privés / commerciaux

Niveau de rémunération – qui décidera de la régularité (valable en particulier pour le client privé), et du niveau du restaurant où le il mangera.

Région géographique – plus le restaurant est exclusif, moins ce paramètre est important.

Moyens de marketing

Les moyens changent selon le type du restaurant et de sa clientèle potentiel, c'est pourquoi on ne peut donner une seule ligne à la branche. Ceci dit, nous allons présenter quelques moyens de marketing d'usage dans la branche:

- ◀ Publicité – emploi de media approprié à un public potentiel du restaurant. Un restaurant faisant partie d'une chaîne nationale profitera quelquefois d'une publicité nationale, télévision incluse.
- ◀ Relations publiques – un employé aux relations publiques qui s'occupe de faire passer des annonces dans les journaux (principalement dans la rubrique des distractions et des cancons), organise des parties, des réceptions, etc.
- ◀ Bâtir une réputation et acquérir des clients habitués

Concurrents

La concurrence dans la branche est très rude. On peut partager les concurrents en deux groupes principaux:

- ◀ Concurrents directs – différents restaurants italiens qui se tournent vers le même secteur et qui se trouvent dans la même région.
- ◀ Concurrents indirects – les restaurants qui se trouvent plus loin apportent une concurrence en particulier dans le domaine des restaurants exclusifs - le nom élimine la distance géographique et l'accessibilité devient un facteur des moins importants.

Autres restaurants qui répondent au besoins: les cafés, les pubs, les buffet, les livraisons, etc.

Fournisseurs

Fournisseurs d'équipement

Équipement pour la cuisine: en Israël opèrent des fournisseurs qui peuvent apporter des solutions aux différents besoins de cuisine de restaurants. Il faut vérifier si le fournisseur donne un support et un service pour l'équipement.

Équipement pour la salle de restaurant: tables, chaises, nappe, etc. De nombreux fournisseurs ont tout ce matériel.

Vaisselle : assiettes, verres, couverts, etc. livrés par de nombreux fournisseurs. Le prix dépend de la qualité de la vaisselle.

Il faut prendre en ligne de compte 5% de perte en vaisselle fragile.

Fournisseurs de nourriture et boissons :

Il y a en Israël un grand nombre de fournisseurs de nourriture et boissons. En dehors du prix de la marchandise deux éléments sont très importants: la fiabilité des fournisseurs et la qualité des produits qu'ils livrent. Il faut vérifier la rentabilité à travailler avec un seul fournisseur ou avec plusieurs.

Éléments influençant la réussite

- ◀ Emplacement – l'emplacement du restaurant est un élément important pour sa réussite, avant de monter un restaurant il faut réfléchir au potentiel du marché qu'on trouve dans la région et aussi aux concurrents qui travaillent dans la région proche.
- ◀ Service – la qualité du service est un élément très important et participe énormément au niveau de la réussite. Un restaurant qui tiendra à donner un excellent service jouira d'une clientèle fidèle.
- ◀ Concurrence et dynamisme dans la branche – influencent comme alternative devant le client intéressé à essayer un goût et un endroit nouveaux.

Ces éléments sont importants en particulier pour les restaurants qui sont appelés à répondre aux besoins des clients qui cherchent une ambiance de distraction et de plaisir.

Obstacles à l'entrée dans la branche

- ◀ Investissement dans la réfection et la décoration du restaurant
- ◀ Investissement dans l'équipement
- ◀ Processus de l'obtention d'un permis délivré par l'Autorité locale

Conditions de paiement d'usage

- ◀ Paiement aux fournisseurs - les conditions de paiement d'usage pour les fournisseurs sont variées. Elle dépend du pouvoir d'achat et du marchandage entre les deux côtés.

Paiement des clients - Les clients paient en comptant ou par carte de crédit. Une autre possibilité de payer est la présentation de coupons reçus au travail (la plupart - compagnies d'informatique)

Niveau de risques

La branche de restauration se trouve à un niveau de risques supérieur à la moyenne. Le nombre d'affaires qui ouvrent est élevé, d'autres affaires ferment ou échouent. L'investissement élevé en accord avec le local, sa réfection peut se perdre en cas d'échec, quant à l'équipement, on ne pourra en tirer qu'une faible partie, le marché étant inondé de matériel d'occasion

Licences et permis

Pour ouvrir un restaurant il faut un permis de commerce délivré par l'Autorité locale et un permis du Ministère de la Santé après avoir répondu aux critères pour le recevoir. Si on sert des boissons alcoolisées il faut une autorisation de la police.

Recommandations

- ◀ Il est recommandé de réfléchir minutieusement à l'idée d'ouvrir un restaurant – région commerciale, région physique, aspects financier et marketing. Ajouté à cela, un programme correct avec l'aide professionnelle, diminuera les risques d'échec.
- ◀ Il faut se souvenir que la nourriture fraîche est périssable. Il est important de ne pas avoir un stock trop grand afin d'éviter de jeter les restes
- ◀ Les chances de réussite sont relativement plus grandes si le restaurant appartient à une chaîne. Les grandes chaînes donnent des conseils de marketing et quelquefois des conseils financiers afin d'assurer la "bonne huile" (la bonne réputation). D'un autre côté, une concession est très chère et le promoteur perd son indépendance.
- ◀ Le certificat de "kashrut" est un élément principal, important pour une grande partie de la population. Un restaurant "kasher" devra avoir un menu qui réponde aux exigences de la kashrut et devra payer le coût de la surveillance de la kashrut et fermer le Shabbat et les jours de fêtes. Ces exigences peuvent toucher en particulier les restaurants exclusifs. Par contre, ils peuvent perdre de nombreux clients qui tiennent à manger kasher. La décision d'ouvrir un restaurant kasher se fera après une vérification de la région proche, des concurrents et du public potentiel, en accord avec les conceptions du propriétaire
- ◀ 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