

Transport de passagers

Division secondaire de la branche

Dans la branche du transport de passagers entrent de nombreux éléments, dans différents profils:

- ◀ Coopérative, compagnies privées de divers volumes, taxis, chauffeurs indépendants, véhicules de tourisme ESHKOL, etc.
- ◀ Une autre division possible se fait selon le types de véhicules qui circulent: principalement le véhicules sont des bus réguliers, bus de tourisme, minibus (15-20 voyageurs) transit (10 personnes) et véhicules ESHKOL.

Caractéristiques du marché

Dans la branche deux coopératives opèrent et tiennent une grande partie du marché. Le marché de transport régulier est pratiquement entre leurs mains. Une partie des compagnies privées se sont associées volontairement dans le cadre du Conseil des Transporteurs et des Conducteurs en Israël pour mener et transporter les passagers en Israël.

Dans la branche, il y a un surplus de capacité de transport. Cette situation la rend très compétitive. Cette tendance s'est aggravée les deux derniers années à cause de la diminution radical du tourisme, ce qui à diminué le prix sensiblement.

La branche est réglementée par des directives et des décrets. Le Ministère des Transports oblige au départ les compagnies à se soumettre à des conditions pour délivrer un permis de transport de passagers. De même le Ministère de Tourisme posent des conditions pour l'obtention d'une autorisation de transport de touristes. De nombreuses compagnies emploient en sous-traitance des chauffeurs indépendants. Cette situation est le résultat du fait que le Ministère des Transports exige un minimum d'autobus.

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

Les principaux clients des compagnies de transport de passagers sont des groupes publics et des privés qui comprennent entre autre:

- ◀ Les agences de voyages, les organisateurs d'excursions, pour le tourisme interne et le tourisme de l'étranger.
- ◀ Les groupes des institutions: écoles (transport des élèves), usines (transport des ouvriers), Autorités locales, etc., ces groupes signent en général à l'avance un accord annuel spécial pour le transport régulier ou dans le cadre d'un arrangement
- ◀ Ministère de la Défense: travaille avec des fournisseurs agréés qui ont obtenus par adjudication le transport régulier ou le transport spécial
- ◀ Transport occasionnel ou qui se produit une seule fois y compris les réceptions familiales.

Moyens de marketing

Ci-dessous plusieurs méthodes principales de marketing d'usage dans la branche.

- ◀ La participation aux adjudications réalisées par les corps des grandes institutions comme le Ministère de la Défense, les autorités locales, les grandes usines.
- ◀ Emploi de personnel de vente.
- ◀ Courrier postal aux secteurs appropriés.

Concurrents

On peut partager les concurrents en plusieurs types:

- ◄ Les grandes coopératives travaillent aussi dans le marché du tourisme, le transport des élèves et les ouvriers. 15% du chiffre d'affaires de ces corps viennent de voyages spéciaux, des excursions et autres. L'année dernière EGGED est entré dans le domaine minibus par l'intermédiaire de sous-traitants ce qui a développé la concurrence et diminué radicalement le prix.
- ◄ Les compagnies de transport parallèles se concurrence, selon la branche.
- ◄ Les véhicules privés d'ESHKOL dans la branche touristique.
- ◄ Les taxis: principalement dans le secteur des employés et des touristes

La concurrence dans la branche est très rude à cause du surplus de transports et du grand nombre de compagnies de transport.

Orientation de développement à l'avenir

Les dernières années il existe une diminution sensible du tourisme extérieur, qui représente une des grandes clientèles de transport. La diminution sensible dans la demande de transports (en même temps que la diminution du volume des excursions et des transports des employés, amène un surplus d'offre, et une diminution de prix et la disparition du marché de compagnies et de transporteurs. On prévoit que cette tendance continuera tant que dureront la récession et la diminution de tourisme.

Le Ministère des Transports a commencé une politique de privatisation de lignes de transports régulières et d'ouverture de concurrence. Cette tendance permet aux compagnies privées de se présenter aux adjudications et d'agrandir le volume de leur activité et tout le volume d'activité du marché privé.

Éléments influençant la réussite:

- ◄ Création d'un équilibre entre les contrats de longue durée avec des institutions et réalisation d'opération avec une variété de clients et un nombre de marchés secondaires.
- ◄ Utilisation maximale du personnel et du véhicule: utilisation maximale des véhicules de la société et pour compléter emploi de sous-traitants.
- ◄ Proposition de paquets d'excursions et de services complémentaires – la compagnie qui proposera en plus du transport, aussi des services supplémentaires comme des excursions guidées, hébergement, etc. profitera d'avantage qu'une compagnie qui ne donne que des services de transports

Obstacles à l'entrée dans la branche

- ◄ Obstacle du permis et le temps nécessaire pour l'obtenir.
- ◄ Coût du premier investissement.
- ◄ Capital opérationnel jusqu'à la concrétisation de contrats, réalisation de travaux et création de rentrées pour l'affaire.

Personnel

Mettre sur pied une compagnie de transport demande de recruter et d'employer un personnel qualifié. La répartition du personnel selon les fonctions est la suivante:

- ◄ Directeur professionnel: dans le cadre de sa fonction le directeur professionnel règle l'ordre des voyages. Une bonne gérance effective épargne à la compagnie de nombreux frais, c'est pourquoi on demande de l'expérience et beaucoup de compétence dans le domaine.
Est nécessaire un Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP), délivré par l'inspecteur du trafic du Ministère des Transports
- ◄ Officier de sécurité de transport.
- ◄ Chauffeurs possédant un permis de conduire pour le transport de passagers en accord avec le type de véhicule qu'ils conduisent. Il existe des auto-écoles qui forment des chauffeurs d'autobus.
- ◄ Personnel de vente: il existe quelques cours formant du personnel dans l'art de vendre, employer de préférence du personnel de vente expérimenté dans le vente sur le terrain.
- ◄ Guides d'excursions: il y a des compagnies qui proposent en plus du transport, des paquets de excursions avec guides.
Il existe sur le marché différentes formations de guides d'excursion. Alternativement on peut employer des guides indépendants en sous-traitance.
- ◄ Employés divers – dans cette catégorie: secrétaire, comptable, maintenance, etc.

Équipement nécessaire

On a besoin d'autobus et d'autres véhicules d'une quantité convenant aux exigences du Ministère des Transports ou du Ministère du Tourisme (si la compagnie travaille avec les touristes).

Autre équipement: système de communication, meubles de bureau, installation téléphonique, ordinateur et autres. On peut trouver cet équipement chez de nombreux fournisseurs.

Conditions de paiement d'usage des clients

- ◄ Conditions de paiement des clients habitués: en général par contrats ou agréments annuels.
- ◄ Les conditions de paiement des agences de voyages qui travaillent avec le tourisme extérieur sont en général mois courant + 30 jours.
- ◄ Fournisseurs (cet article concerne principalement ceux qui donnent des services en commun comme la maintenance et l'essence).
Les conditions de paiement de travail d'un garage qui donne des services aux véhicules sont en général mois courant + 30 jours.
- ◄ Essence on peut arriver à un arrangement de paiement avec la même station ou en se servant d'un carte comme pazmat ou dalkan

Licences et permis

On a besoin d'un permis de commerce délivré par l'Autorité locale. Pour l'obtention du permis, il faut une autorisation du Ministère de l'Environnement et de la Police, renouvelables tous les ans.

Il faut un permis du Ministère des Transports. Si la compagnie travaille avec des touristes, il faut aussi un permis du Ministère de Tourisme. On ne doit absolument pas se servir de l'autobus avant d'avoir obtenu le permis.

Pour des données actualisées, on peut visiter site du Ministère des Transports <http://www.mot.gov.il/wps/portal>

Pour les processus et informations pour l'achat d'un véhicule ESHKOL, voir le site <http://www.tourism.gov.il>

Assurances

Assurance du véhicule: obligatoire. Assurance d'un tiers, assurance responsabilité civile et assurance totale. On peut augmenter la somme d'assurance avec un supplément sur la prime. Il est recommandé de le faire étant donné que le dommage est grand en cas d'accident et que la demande d'indemnité peut atteindre une grande somme.

Assurances du local, du contenu et d'un tiers, s'il y a un bureau

Assurance de responsabilité civile des employeurs,

Assurance sur la perte de revenus

En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent en ce qui concerne les assurances exigées

Adresses utiles

Ministère des Transports – Section de Trafic, 97 rue Yafo, Jérusalem téléphone 02-6228604 ou 02-6228613 fax 02-6228671.

Ministère de Tourisme – Section du Transport des Touristes: 24 rue King Georges, Jérusalem téléphone 02-6754880

Conseil des Transporteurs et des Conducteurs en Israël: 34 Ytzhak Sadeh, Tel Aviv téléphone 03-6392777

Recommandations

Optimisation maximale de toutes les ressources, principalement insister sur la qualité du personnel et du véhicule, administration effective du personnel et des véhicules, organisation de l'emploi du temps afin d'éviter des voyages en vain et d'améliorer les bénéfices de la compagnie. A cette fin, on peut se servir de programmes d'informatiques connus.

Élargissement de l'éventail des services: excursions guidées, hébergement et autres, avantage relatif sur les compagnies concurrentes.

L'achat des véhicules se fait en grand nombre, ce qui demande de grandes dépenses de la compagnie. C'est pourquoi il faut considérer toutes les alternatives et comparer les propositions offertes.