

SUSHI

HISTOIRE DU SUSHI

La traduction du mot sushi est: riz vinaigrette accompagné de poisson cru, cuit ou mariné, de crustacé, de légumes ou d'œufs. D'un plat d'accompagnement qu'il était au départ, il est peu à peu devenu un repas. Il faudra attendre l'époque d'Edo (1603-1867) pour qu'on commence à le classer en catégories comme le chirashizushi, le nigirizushi, l'oshizushi, l'inarizushi, le futomaki, l'hosomaki, le temaki, etc.

À l'origine, la technique de conservation satisfait les populations éloignées des côtes. À l'époque Muromachi (1392-1573), on découvrit que le riz fermenté produit de l'acide lactique favorisant la conservation des aliments: le riz de sushi n'était qu'un moyen de conserver les morceaux de poisson: on alternait des couches de carpes et de riz dans des jarres fermées par un couvercle, puis on le laissait fermenter jusqu'à un an. On mangeait alors le poisson et on jetait le riz!

Vers 1640, les habitants d'Edo (aujourd'hui Tokyo) eurent l'idée d'ajouter du vinaigre de riz afin d'accélérer encore plus vite le processus de fermentation. Les gens prirent goût à l'association poisson-riz-vinaigrette. Ainsi naquit le sushi.

LA GAMME DES SUSHIS

- Nigiri
- California roll
- Hosomaki
- Sashimi
- Rouleau de cristal
- Chirashi
- Yakatori
- Burrito
- Salades et algues
- Bento Box
- Plateaux mixtes



CONCEPT TECHNIQUE

Nous réalisons les plans des îlots et / ou des labos. Nous organisons l'agencement et l'implantation des îlots et des rayons.

GAMMES ET ASSORTIMENT

Nous avons conçu des gammes très vendeuses et rentables.

Les références sont adaptées à chaque magasin. Nous fournissons un fichier de 100 recettes illustrées.

GESTION

Nous élaborons le fichier articles avec les prix de revient et les prix de vente conseillés permettant de dégager une marge brute supérieure à 60 %.

ORGANISATION

Nous organisons les équipes et établissons les plannings des heures travaillées.

Nous mettons en place les méthodes et processus nécessaires au bon ordonnancement.

FORMATION

Nous formons les équipes:

- en technique de coupe et de préparation,
- en présentation des produits,
- en gestion (cadencier, pertes, rotations, PVC),
- aux bonnes pratiques d'hygiène.

Nous assurons le suivi pour la mise en œuvre des gammes saisonnières et pour maintenir un bon niveau de performance.

CA RAYON MARÉE + SAURISSERIE	1 500 k€	2 000 k€	3 000 k€
CA SUSHI	150 000 €	300 000 €	600 000 €
Part du sushi	10,00 %	15,00 %	20,00 %
Taux de marge brute	60 %	60 %	60 %
Marge brute	85 308 €	170 616 €	341 232 €
Équivalent temps plein	1,60	3,20	5,30
Tx de marge 1/2 nette	27,17 %	27,17 %	32,06 %
Marge nette	29 142 €	64 724 €	167 787 €
% marge nette	18,42 %	20,45 %	26,51 %
Retour sur Investissement en mois	20	12	5
INVESTISSEMENT	47 450 €	62 700 €	72 700 €
Machines	35 000 €	45 000 €	45 000 €
Balance	2 700 €	2 700 €	2 700 €
Agencement		15 000 €	25 000 €



DES PRODUITS QUE L'ON FABRIQUE AVEC UNE ÉQUIPE INTERNE AU MAGASIN

Entre 100 000 et 200 000 € annuel, on peut dédier une équipe sushi avec fabrication en labo et vente en magasin.

À partir de 200 000 € annuel, il faut créer un kiosque de 10 à 15 m² pour la préparation et la vente en surface de vente.

Les maîtres sushi de Your Sushi School forment l'équipe magasin en 8 à 10 jours sur :

- les techniques de coupe du poisson
- la préparation du riz
- la préparation des produits
- les gammes à mettre en place
- la présentation des produits
- l'hygiène et la réglementation
- les prix de vente et les marges