

**Nom de l'entreprise :** Kafe Rasin

**L'Équipe :** Desrosiers Marie Leika Dashka Deborah, Maurice Julyka, Francois Kissinly Marie Sincher, Oscar Shelove

**Notre mission est de produire un café unique en nous distinguant à travers la saveur et la culture et en faisant de notre café une référence première.**

Quels matériaux ou produits haïtiens utilisez-vous ?

- Café

-Gingembre

-Cannelle

**Comment votre projet protège-t-il l'environnement ?**

Notre projet protège l'environnement parce que notre produit réduit les pesticides chimiques, nous réduisons les déchets, et une bonne gestion de l'eau.

**Qui sont vos clients ?**

Les amateurs et consommateurs de café, les commerçants, les entreprises, les restaurants et hôtels.

**Qui fait déjà quelque chose de similaire ? Pourquoi votre solution est-elle meilleure ou différente ?**

Il existe plusieurs entreprises qui vendent du café en poudre dont café ti pilon et Rebo. Notre solution est différente parce qu'on a ajouté des saveurs différentes à notre café ce qui apporte une touche différente une expérience gustative nouvelle et qui reste sur les papilles, une odeur agréable.

**Où l'entreprise sera-t-elle située ? Pourquoi ce choix ?**

Notre entreprise sera utilisée a Carrefour rue Paladiome plus précisément a Lamentin 54, ce lieu est à proximité d'un marché et est un lieu de stationnement et de repère. Notre produit sera très exposé à la vue des passants.

- **Décrivez précisément ce que vous vendez.**

Nous vendons du café torréfié à base de cannelle et de gingembre.

- **Combien allez-vous faire payer ? Expliquez pourquoi ce prix est juste par rapport à la qualité et aux clients visés.**

Pour notre produit, les clients vont payer 750 gourdes, ce prix est juste parce qu'il est accessible et favorable au public visé.

**Comment les gens vont-ils savoir que vous existez ?**

- Nous allons utiliser les réseaux sociaux, tiktok, instagram, facebook, bouche à oreilles et les affiches.

**Expliquez brièvement les étapes de fabrication de votre produit ou de réalisation de votre service :**

- nettoyer les cerises de café et les laver
- sécher et quantifier les cerises de café
- ajouter dans une cocotte les cerises de café et les faire griller
- ajouter du sucre tout en faisant remuer dans la cocotte
- laisser caraméliser
- transvaser dans une lèche frite
- laisser refroidir
- passer dans un robot coupe
- tamiser
- mettre dans des bocaux
- apposer des étiquettes

**Matériel nécessaire :**

- Cocotte
- spatule en bois
- leche frite
- bassine
- cuillère maitre d`hotel
- robot coupe
- tasse
- tamis

-bocal

### (Estimations)

Utilisez un tableau simple pour présenter vos chiffres :

Poste de dépense	Montant estimé (Gourdes)
Investissement (Outils, aménagement)	80.000
Matières premières (Stock de départ)	10.000
Marketing (Publicité, enseigne)	10.000
<b>TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE</b>	<b>100.000</b>

- **Estimation des revenus : Combien prévoyez-vous de vendre par mois ?**
  - *Par mois on prévoit de vendre 600 bocaux de café a 750 gourdes ce qui fera **450.000** gourdes par mois*

**Rentabilité : Après avoir payé vos frais, combien de bénéfice restera-t-il environ ?**

Après avoir payé nos frais il nous restera environ **300.000 gourdes**

### Besoins au Démarrage (Ce qu'il vous faut pour commencer)

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
<b>Équipements &amp; Outils</b>	Cocotte, lèche frite, spatule en bois, Cuillère maitre d'hôtel, tamis, robot coupe électrique, bassine, four, bocaux, tables.	40.000
<b>Aménagement</b>	Etagère, comptoir, espace de stockage, énergie (électricité)	40.000
<b>Matières Premières</b>	<i>Café, cannelle l, gingembre, sucre</i>	10.000

<b>Communication</b>	<i>Reseaux sociaux, bouche a oreille, flyers, pubs radio</i>	10.000
<b>Fonds de réserve</b>		10.000
<b>TOTAL (Somme)</b>		<b>110.000 HTG</b>

**TABLEAU B : Estimation des Ventes Mensuelles (Ce que vous allez gagner)**

<b>Produit ou Service</b>	<b>Prix de vente unitaire (A)</b>	<b>Quantité vendue / mois (B)</b>	<b>Revenu Total (A x B)</b>
	750	600	
<b>TOTAL DES VENTES</b>			<b>450.000 HTG</b>

**TABLEAU C : Calcul de la Marge (Ce qu'il vous reste à la fin du mois)**

<b>Poste</b>	<b>Calcul</b>	<b>Montant (HTG)</b>
<b>Revenu Total</b>	<i>450.000</i>	
<b>Dépenses du mois</b>	<i>40.000*12/5+10.000</i>	106.000
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>450.000- 106.000</b>	<b>340,000 HTG</b>