

**Nom de l'entreprise :** KREMAS ROYAL

**L'Équipe :** Odney Taisha, Dessources Sandra, Lexis Rose-Darline

**La Mission :** Notre mission est de réactiver la nostalgie et pour garantir un gout mémorable pour gagner la confiance des clients.

**Quels matériaux ou produits haïtiens utilisez-vous ?**

- Ananas, Citron, Clairin blanc, Rhum barbancourt

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

- Il favorise également une agriculture durable. La production du kremas d'ananas, a un impact environnemental. Les épluchures d'ananas peuvent être transformées en produits cosmétiques et en jus. Ce qui évite le gaspillage des matières premières.

**Qui sont vos clients ?**

- Les étudiants

- Les marchands

- La diaspora haïtienne

- Les supermarchés

- Les bars

- Les restaurants

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

- Toutes les personnes qui font du kremas en saison de fêtes.

- Kremas lakay

- Yayad Kremas

La différence de notre crémasse se tient dans sa faible teneur en alcool et le goût fruité de l'ananas ainsi que sa fraîcheur.

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

- Elle sera située à Cote- Plage 18, Carrefour, car c'est un lieu qui regorge d'activités juvéniles ce qui nous procurera une bonne clientèle.

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

Nous vendons un Kremas d'ananas pour sa fraîcheur et son goût fruité, sa faible teneur en alcool qui le rend accessible à tout type de consommateur.

- **Combien allez-vous faire payer ? Expliquez pourquoi ce prix est juste par rapport à la qualité et aux clients visés.**
- Notre prix de vente unitaire sera de 3000 gourdes, de 1000 gourdes et de 750 gourdes. La justification de notre prix se tient aux couts des ingrédients, la main d'œuvre et l'accessibilité à tous.
- **Comment les gens vont-ils savoir que vous existez ? (Réseaux sociaux, radio locale, affiches, bouche-à-oreille).**
- Les réseaux sociaux, et le bouche-à-oreille.

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

- Le lavage et le nettoyage de l'ananas

- La découpe du fruit en petits morceaux
- Nous mixons le fruit en ajoutant le lait évaporé
- On dissout le sucre en mélangeant dans la première préparation
- On ajoute l'alcool 95° et l'éthanol, de la muscade, du zeste de citron et le lait condensé.

**Matériel nécessaire :** Listez les outils indispensables

- Bassines
- Cul de poule
- Mixeur
- Spatule en bois
- Sceau
- Bouteille en verre
- Tamis
- Couteau
- Gants
- Cuillère maître d'hôtel

**(Estimations)**

Utilisez un tableau simple pour présenter vos chiffres :

Poste de dépense	Montant estimé (Gourdes)
Investissement (Outils, aménagement)	95 000 gourdes
Matières premières (Stock de départ)	3 000 gourdes
Marketing (Publicité, enseigne)	15 000 gourdes
<b>TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE</b>	<b>123 000 gourdes</b>

- **Estimation des revenus :** Combien prévoyez-vous de vendre par mois ?
  - *Exemple : 20 installations électriques à X Gourdes = Y Gourdes par mois.*
  - $50 * 1500$  gourdes = 75 000 gourdes
  - $100 * 1000$  gourdes = 100 000 gourdes

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

- **52 000 gourdes**

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

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
Équipements &	Mixeur, sceau, spatule en bois, bassine, tamis,	45 000 gourdes

<b>Outils</b>	couteau	
<b>Aménagement</b>	Espace a louer, Peinture, étagère	50 000 gourdes
<b>Matières Premières</b>	Citron, lait évaporé, lait condensé, cannelle, muscade, ananas	3000 gourdes
<b>Communication</b>	Par logo, publicité, bouche-à-oreille	15 000 gourdes
<b>Fonds de réserve</b>		10 000 gourdes
<b>TOTAL (Somme)</b>		<b>123 000 HTG</b>

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

Produit ou Service	Prix de vente unitaire (A)	Quantité vendue / mois (B)	Revenu Total (A x B)
Kremas Royal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1000 gourdes</li> <li>- 1500 gourdes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 100</li> <li>- 50</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 100 000 gourdes</li> <li>- 75 000 gourdes</li> </ul>
<b>TOTAL DES VENTES</b>			<b>175 000 HTG</b>

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

Poste	Calcul	Montant (HTG)
<b>Revenu Total</b>	(Recopier le Total du Tableau B)	175 000 gourdes
<b>Dépenses du mois</b>		78 000 gourdes
<b>BÉNÉFICE NET</b>	(Revenu Total - Dépenses du mois)	<b>97 000 HTG</b>

