

Nom de l'entreprise : RAM FUSION

L'Équipe : SANON Rose Mirlande, VALÈS Annièce, FRANÇOIS Maïka

La Mission : Notre mission est de produire et commercialiser une sauce piquante fabriquée à partir d'ingrédients naturels soigneusement sélectionnés, sans additifs chimiques nocifs à la santé, afin d'offrir aux consommateurs un produit authentique et riche en saveurs.

Quels matériaux ou produits haïtiens utilisez-vous ?

- Piments forts, safran, ail, oignon, échalotes, poivre, persil, huile d'olive, poivron, citron, vinaigre, cives, basilic, sel, poireau.

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

- Notre projet protège l'environnement en utilisant des ingrédients naturels et locaux, choisissant des emballages recyclables comme le verre, en réduisant la consommation et la production des emballages en plastique, diminuant ainsi la pollution.

Qui sont vos clients ?

- Tout amateur de produits pimentés. Jeunes et adultes consommateurs de produits épicés.

- Petits restaurants locaux

- Marchés et supermarchés

- Amateurs de cuisine créole

- Consommateurs curieux

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

- Le marché est actuellement occupé par des sauces traditionnelles comme la sauce Ti-malice, ainsi que par des marques industrielles importées. Ces produits sont souvent limités par un mélange classique d'oignons, de piments forts, et de vinaigre en utilisant aussi des additifs pour renforcer le goût.

RAM FUSION surpasse l'offre actuelle grâce à trois piliers majeurs :

- L'alchimie des épices ; contrairement à la concurrence qui mise tout sur le piquant brut, nous avons créé une fusion aromatique. Elles ne servent pas uniquement à pimenter mais aussi à relever le goût des préparations.
- La pureté total (clean label) : là où d'autres utilisent des cubes de bouillon ou des agents de conservation ; RAM FUSION est 100% naturelle, saine et digestive.
- L'expérience gastronomique ; nous transformons un simple condiment en un ingrédient de cuisine haut de gamme. Sa texture et son équilibre permettent de l'utiliser aussi bien à table que dans les marinades professionnelles.

Si la concurrence propose du piquant, RAM FUSION propose une signature culinaire.

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

- Elle sera située à Cote- Plage 18, Carrefour, car c'est un espace de transformation alimentaire. Le lieu est aussi sujet à grandes vagues de clients, ce qui facilitera la vente de notre produit.

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

RAM FUSION est une sauce piquante à base de piments forts frais. Elle possède une saveur intense et relevée, avec une texture légèrement épaisse et un parfum aromatique. Elle a goût légèrement acidulé et accompagne parfaitement les viandes, les grillades, notre fameux « pikliz », et à la discréption du client.

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

- Nous allons les vendre à 750 gourdes l'unité en rapport avec la qualité du produit. Ce prix est totalement juste avec les ingrédients qui sont sélectionnés frais, la production soignée, le coût des marchandises, les emballages et étiquettes, la main d'œuvre, le transport et le marketing.
- **Comment les gens vont-ils savoir que vous existez ? (Réseaux sociaux, radio locale, affiches, bouche-à-oreille).**
- Nous ferons le marketing à travers les réseaux sociaux, les affiches, 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 des ingrédients
- La découpe
- Le mixage petit à petit
- Le tamisage de la sauce
- Mettre la sauce sur le four afin de l'épaissir légèrement

Matériel nécessaire : Listez les outils indispensables

- Bassines
- Cul de poule
- Mixeur
- Spatule à nettoyer
- Cuillère maître d'hôtel
- Cocotte
- Bouteille en verre
- Tamis
- Couteau
- Gants
- Masques
- Lunettes
- Sauteuse

(Estimations)

Utilisez un tableau simple pour présenter vos chiffres :

Poste de dépense	Montant estimé (Gourdes)
Investissement (Outils, aménagement)	100 000 gourdes
Matières premières (Stock de départ)	5000 gourdes
Marketing (Publicité, enseigne)	5000 gourdes
TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE	110 000 gourdes

- **Estimation des revenus :** Combien prévoyez-vous de vendre par mois ?

- *Exemple : 20 installations électriques à X Gourdes = Y Gourdes par mois.*

- 25 000 gourdes

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

- 15 000 gourdes

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

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
Équipements & Outils	Mixeur, tamis, cuillere maître d'hôtel, spatule à nettoye, cocotte, cul de poule	25 000 gourdes
Aménagement	Peinture, local, meuble	75 000 gourdes
Matières Premières	Piment, oignon, poivron, poivre, persil, cives	5000 gourdes
Communication	Affiches, publicité	5000 gourdes
Fonds de réserve		5000 gourdes
TOTAL (Somme)		115 000 HTG

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)
	<ul style="list-style-type: none"> - 500 gourdes - 750 gourdes - 1000 gourdes 	<ul style="list-style-type: none"> - 200 - 100 - 50 	<ul style="list-style-type: none"> - 100 000 gourdes - 75 000 gourdes - 50 000 gourdes
TOTAL DES VENTES			325 000 HTG

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

Poste	Calcul	Montant (HTG)
Revenu Total	(Recopier le Total du Tableau B)	325 000 gourdes
Dépenses du mois		180 000 gourdes
BÉNÉFICE NET	(Revenu Total - Dépenses du mois)	145 000 HTG

