

ECOLE PROFESSIONNEL MAIN (EPMA)

Plan d'affaire de



Nom Des Participants

- GRAND-PIERRE Lourdemia
- JOSEPH Gatchina
- ELMETUS Djoudmaylove
- ALCIME Rose-Guerlande

Apprenantes en cosmétologie

Supervision : Bureau pédagogique

Date : 15/02/2026

TABLE DES MATIERES

1. PRÉSENTATION DU PROJET 3

 1.1- Mission : 3

 1.2- Lien avec le développement durable : 3

2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE 3

 2.1- Ressources locales utilisées : 3

 2.2- Impact durable : 3

3. ÉTUDE DE MARCHÉ 4

 3.1 Clients ciblés : 4

 3.2 Concurrents locaux : 4

 3.3- Valeur ajoutée : 4

4. STRATÉGIE MARKETING 4

 4.1- Produit / Service : 4

 4.2- Prix : 4

 4.3- Distribution (comment vendre) : 4

 4.5- Communication (promotion) : 5

5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE 5

 5.1- Processus des services (manicure/pédicure) : 5

 5.2- Processus de production de l'huile naturelle : 5

 5.3- Matériel nécessaire : 5

6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ 6

 6.1 Coûts de démarrage 6

 TABLEAU A : BESOINS AU DÉMARRAGE 6

 6.2 Revenus prévus (estimation des ventes sur 6 mois) 6

 TABLEAU B : ESTIMATION DES VENTES MENSUELLE 7

 6.3 Estimation des revenus sur 6 mois 7

 6.4 Dépenses mensuelles (charges fixes estimées) 7

 6.5 Rentabilité (bénéfice estimé) 8

 6.6 Seuil de rentabilité (Point mort) 8

ANNEXE : 9

 RÉPARTITION DES TÂCHES 9

1. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Nom de l'entreprise : Beauty Naturel Hair

Lieu : Hinche, Département du Centre

Spécialisation :

Beauty Naturel Hair offre :

- Des services de cosmétologie (manicure, pédicure...)
- La vente de produits naturels, surtout l'huile pour cheveux.

1.1- Mission :

Offrir à la population de Hinche des soins de beauté de qualité et accessibles, tout en encourageant l'utilisation de produits naturels.

1.2- Lien avec le développement durable :

Beauty Naturel Hair participe au développement durable en utilisant des produits naturels et locaux qui protègent la santé et réduisent l'utilisation de produits chimiques.

2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE

2.1- Ressources locales utilisées :

L'entreprise utilise des produits disponibles en Haïti comme :

- Huile de ricin (lwil maskriti)
- Huile de coco
- Aloe Vera
- Miel local
- Avocat
- Citron

2.2- Impact durable :

Beauty Naturel Hair protège l'environnement en :

- Réduisant l'utilisation de produits chimiques
- Limitant les déchets plastiques (bouteilles réutilisables si possible)
- Évitant le gaspillage d'eau lors des soins
- Encourageant les clients à utiliser des produits naturels.

3. ÉTUDE DE MARCHÉ

3.1 Clients ciblés :

- Femmes (jeunes filles, étudiantes, professionnelles)
- Hommes intéressés par les soins naturels
- Clients pour événements (mariages, fêtes, cérémonies)

3.2 Concurrents locaux :

- Salons de beauté à Hinche
- Vendeurs de produits cosmétiques sur le marché
- Esthéticiennes indépendantes

3.3- Valeur ajoutée :

Beauty Naturel Hair se distingue par :

- Des produits naturels adaptés aux cheveux haïtiens
- Un service propre et hygiénique
- Un bon accueil et une bonne relation client
- La possibilité de faire les soins et acheter les produits au même endroit.

4. STRATÉGIE MARKETING

4.1- Produit / Service :

- Manicure
- Pédicure
- Soins capillaires naturels
- Vente d'huile naturelle pour cheveux

4.2- Prix :

Les prix seront fixés selon :

- La qualité des produits utilisés
- Le pouvoir d'achat des clients à hinche
- Les prix des concurrents

L'objectif est d'offrir un prix accessible mais rentable.

4.3- Distribution (comment vendre) :

- Vente directe au salon
- Commandes par WhatsApp
- Livraison possible dans la ville de Hinche
- Vente pendant des activités locales (foires, événements)

4.5- Communication (promotion) :

- Facebook, Instagram, WhatsApp
- Affiches dans les rues principales et marchés
- Bouche-à-oreille
- Promotions (réduction première visite, offres spéciales)

5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE

5.1- Processus des services (manicure/pédicure) :

1. Accueil du client
2. Nettoyage et désinfection
3. Soins des ongles
4. Hydratation et massage
5. Application de vernis (si demandé)
6. Séchage
7. Nettoyage du matériel

5.2- Processus de production de l'huile naturelle :

1. Achat des ingrédients locaux
2. Préparation et nettoyage
3. Mélange des huiles
4. Filtration
5. Mise en bouteille
6. Étiquetage
7. Vente au salon ou en ligne

5.3- Matériel nécessaire :

- Kits manicure/pédicure (coupe-ongles, lime, pince...)
- Bassines, serviettes, désinfectants
- Vernis, crème, coton
- Bouteilles pour huile
- Entonnoirs, récipients, filtres
- Table, chaise, miroir, étagères
- Téléphone pour les commandes

6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ

6.1 Coûts de démarrage

Pour démarrer Beauty Naturel Hair à Hinche, l'entreprise doit investir dans des équipements de cosmétologie, l'aménagement du local, l'achat de matières premières (produits et ingrédients pour huiles), ainsi que la communication.

TABLEAU A : BESOINS AU DÉMARRAGE

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
Équipements & Outils	Kits manicure/pédicure, limes, pinces, coupe-ongles, lampe UV, sèche-ongles, bassines, stérilisateur simple, fauteuil	45 000
Aménagement	Peinture, miroir, table, chaises, étagères, petit décor, enseigne simple	35 000
Matières Premières	Vernis, dissolvant, coton, crème, gants, huiles (ricin, coco), aloe Vera, bouteilles, étiquettes	25 000
Communication	Publicité Facebook, flyers, carte de visite, crédit téléphone, banderole	15 000
Fonds de réserve	Argent de secours pour 1 mois (eau, électricité, imprévus)	20 000
TOTAL		140 000 HTG

Total besoin au démarrage estimé : 140 000 HTG

6.2 Revenus prévus (estimation des ventes sur 6 mois)

Beauty Naturel Hair prévoit gagner de l'argent grâce à :

- Services de manicure
- Services de pédicure
- Vente d'huile naturelle pour cheveux

Les ventes mensuelles augmenteront progressivement grâce à la publicité et au bouche-à-oreille.

TABLEAU B : ESTIMATION DES VENTES MENSUELLE

Produit ou Service	Prix unitaire (A)	Quantité / mois (B)	Revenu Total (A x B)
Manicure	400 HTG	60	24 000 HTG
Pédicure	600 HTG	50	30 000 HTG
Manicure + Pédicure (Pack)	900 HTG	20	18 000 HTG
Huile cheveux (petite bouteille)	300 HTG	80	24 000 HTG
Huile cheveux (grande bouteille)	600 HTG	30	18 000 HTG
TOTAL DES VENTES / MOIS			114 000 HTG

- **Revenu mensuel estimé : 114 000 HTG**

6.3 Estimation des revenus sur 6 mois

Si l'entreprise maintient cette moyenne :

114 000 HTG x 6 mois = 684 000 HTG

- **Revenus prévus sur 6 mois : 684 000 HTG**

6.4 Dépenses mensuelles (charges fixes estimées)

Chaque mois, Beauty Naturel Hair devra payer certaines dépenses régulières.

Charges mensuelles	Montant estimé (HTG)
Loyer (petit local à Hinche)	15 000
Électricité + eau	3 000
Internet / crédit téléphone	2 000
Achat matières premières (renouvellement)	25 000
Transport et imprévus	5 000
TOTAL DÉPENSES MENSUELLES	50 000 HTG

Dépenses mensuelles estimées : 50 000 HTG

6.5 Rentabilité (bénéfice estimé)

Description	Montant
Revenu mensuel	114 000 HTG
Dépenses mensuelles	50 000 HTG
Bénéfice mensuel estimé	64 000 HTG

- **Profit estimé sur 6 mois :**
64 000 x 6 = 384 000 HTG

6.6 Seuil de rentabilité (Point mort)

Si l'entreprise vend un mélange de services, on peut utiliser un prix moyen général estimé à 500 HTG par client.

- Calcul :
50 000 ÷ 500 = 100 clients

Beauty Naturel Hair doit servir environ 100 clients par mois pour atteindre le seuil de rentabilité.

ANNEXE :

RÉPARTITION DES TÂCHES

Partie du plan d'affaires	Responsable
Présentation du projet	GRAND-PIERRE Lourdemia
Innovation locale et durable	JOSEPH Gatchina
Étude de marché; Stratégie marketing	ELMETUS Djoudmaylove
Organisation opérationnelle, Volet financier	ALCIME Rose-Guerlande