

ECOLE PROFESSIONNELLE MAIN ***EPMA***

Plan d'Affaire

De



Nom des participants :

Junior VALCOURT
Djividna Catia B. DOMINGUE
Ralph-Love FRANCOIS

Filière : Bar Restaurant et Cuisine/Pâtisserie

Supervision : Bureau Pedagogique et du Développement

15 Février 2026

Table des matières

1. PRÉSENTATION DU PROJET	4
Nom de l'entreprise	4
Secteur d'activité	4
2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE.....	4
Ressources locales utilisées	4
Produits locaux utilisés.....	4
Matériaux artisanaux :	5
Impact durable (Protection de l'environnement).....	5
3. ÉTUDE DE MARCHÉ.....	5
Qui sont les clients ?.....	5
Clients principaux.....	5
Événements ciblés :	6
Qui sont les concurrents locaux ?	6
Limite des concurrents :	6
Quelle est votre valeur ajoutée ?.....	6
4. STRATÉGIE MARKETING	7
Comment allez-vous vendre ?	7
Le Produit / Service	7
Produits vendus :	7
Services offerts	7
Le Prix	8
Pourquoi ce prix est juste ?.....	8
La Communication	8
5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE.....	9
Processus de production (Étapes).....	9
Matériel nécessaire	9
Matériel de production :	9
Matériel de conservation	9
Matériel du bar mobile :	10
Matériel d'hygiène :	10
Matériel de communication :.....	10

6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ.....	10
TABLEAU A : BESOINS AU DÉMARRAGE.....	10
TABLEAU B : ESTIMATION DES VENTES MENSUELLES.....	11
TABLEAU C : CALCUL DE LA MARGE.....	11
CONCLUSION	12
ANNEXE : RÉPARTITION DES TÂCHES (À REMPLIR).....	13

1. PRÉSENTATION DU PROJET

Nom de l'entreprise : Lux Bar Mobil

Secteur d'activité : Bar mobile – Production et vente de boissons naturelles et artisanales

Mission :

Transformer un simple lieu en un espace de partage, de rires et de souvenirs en utilisant les produits locaux haïtiens pour produire des jus naturels et boissons artisanales.

Lien avec le développement durable :

Lux Bar Mobil veut offrir des services accessibles tout en contribuant concrètement à la protection de l'environnement et au développement économique local. Notre projet s'inscrit dans une démarche durable à travers :

- **Réduction des coûts** (énergie, déchets, matières premières importées)
- **Satisfaction des attentes des clients et partenaires**
- **Attraction et fidélisation des talents** par un environnement de travail motivant
- Contribution à l'économie locale grâce à l'achat de fruits et produits nationaux

2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE

(C'est le cœur du concours)

Ressources locales utilisées

Lux Bar Mobil repose principalement sur les ressources disponibles en Haïti afin de valoriser la production nationale.

Produits locaux utilisés :

- Fruits locaux : **oranges, citrons, carottes, cacao, papaye**
- Produits dérivés d'animaux : **lait**

- Sucre local, miel, gingembre, menthe, cannelle, clou de girofle

Matériaux artisanaux :

- Pots et contenants artisanaux
- Gobelets et tasses fabriqués localement
- Sous-tasses fabriquées par des artisans

Cette approche permet de soutenir les producteurs locaux, réduire la dépendance aux importations et renforcer la chaîne économique locale.

Impact durable (Protection de l'environnement)

Notre entreprise adopte une stratégie écologique basée sur la gestion responsable des déchets et la réutilisation des matières.

- Les déchets plastiques seront déposés dans des bacs spécifiques afin de faciliter le recyclage.
- Les déchets non recyclables seront utilisés pour des activités utiles comme le compostage pour les plantes.
- Certaines pelures de fruits (notamment d'orange et citron) seront réutilisées pour :
 - Fabrication de **confitures**
 - Production de **liqueurs artisanales**
 - Arômes naturels pour cocktails

Cette stratégie diminue la pollution, limite les déchets et valorise les résidus alimentaires.

3. ÉTUDE DE MARCHÉ

Qui sont les clients ?

Lux Bar Mobil vise une clientèle large, dynamique et adaptée au concept mobile.

Clients principaux :

- Jeunes adultes (18–35 ans)
- Travailleurs et professionnels

- Familles lors des événements
- Étudiants
- Touristes locaux ou visiteurs

Événements ciblés :

- Mariages, anniversaires, baptêmes
- Soirées privées et événements d'entreprises
- Festivals culturels
- Activités scolaires et universitaires
- Fêtes patronales et foires communales

Qui sont les concurrents locaux ?

Les concurrents sont principalement :

- Bars traditionnels fixes
- Petits vendeurs de boissons glacées
- Marchands de jus naturels en bord de route
- Certains clubs ou restaurants

Limite des concurrents :

La majorité ne propose pas :

- un bar mobile moderne,
- une présentation haut de gamme,
- une stratégie écologique,
- un menu diversifié et personnalisé selon l'événement.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

La valeur ajoutée de Lux Bar Mobil se base sur plusieurs forces :

- Concept **mobile** : possibilité de se déplacer partout selon les événements
- Production de boissons à base d'ingrédients 100% locaux
- Présentation élégante et service professionnel
- Réduction des déchets par réutilisation et recyclage

- Offre variée : jus naturels, cocktails sans alcool, cocktails alcoolisés, boissons artisanales
- Personnalisation du service selon le type de clientèle

4. STRATÉGIE MARKETING

Comment allez-vous vendre ?

Lux Bar Mobil vendra principalement à travers :

- Vente directe lors des événements (bar mobile)
- Vente quotidienne dans des zones fréquentées
- Livraison sur commande
- Contrats avec entreprises, écoles et organisateurs d'événements

Le Produit / Service

Lux Bar Mobil propose un service complet de bar mobile et production artisanale.

Produits vendus :

- Jus naturels (orange, citron, carotte, papaye, cocktail tropical)
- Smoothies et boissons énergétiques naturelles
- Lait aromatisé maison (cacao, vanille, cannelle)
- Cocktails sans alcool (mocktails)
- Cocktails alcoolisés (selon la demande et la législation)
- Confitures artisanales (orange, citron)
- Liqueurs artisanales à base de fruits locaux

Services offerts :

- Installation d'un bar mobile décoré sur place
- Service de boissons pour événements
- Vente à emporter
- Service de livraison sur commande

Le Prix

Lux Bar Mobil adopte une politique de prix accessible, adaptée au pouvoir d'achat haïtien, tout en gardant une marge rentable.

Exemples de prix :

- Jus naturel simple : **100 HTG**
- Jus premium (mix fruits) : **150 HTG**
- Smoothie : **200 HTG**
- Lait cacao maison : **150 HTG**
- Cocktail sans alcool : **200 HTG**
- Cocktail alcoolisé : **300 HTG**
- Service événementiel (forfait) : **15 000 HTG à 25 000 HTG**

Pourquoi ce prix est juste ?

- Produits frais et naturels
- Service rapide et propre
- Présentation moderne et professionnelle
- Recettes originales et hygiéniques
- Prix adapté aux différents niveaux de clients

La Communication

Pour faire connaître Lux Bar Mobil, nous utiliserons des stratégies simples mais puissantes :

- **Réseaux sociaux** : Facebook, TikTok, Instagram (vidéos de préparation)
- **WhatsApp Business** : catalogue de boissons + commandes rapides
- **Publicité locale** : radio communautaire et annonces
- **Affiches et banderoles** dans les zones stratégiques
- **Bouche-à-oreille** grâce à la qualité et au service
- **Offres promotionnelles** : réduction pour lancement et événements
- **Partenariats** avec DJ, organisateurs de fêtes, écoles et entreprises

5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE

Processus de production (Étapes)

Lux Bar Mobil suivra un processus structuré pour garantir qualité et hygiène.

1. Achat des fruits et ingrédients chez des producteurs locaux
2. Tri, lavage et désinfection des fruits
3. Extraction et préparation des jus
4. Mélange selon les recettes (cocktails, smoothies, lait aromatisé)
5. Mise en bouteille ou service direct
6. Conservation au froid (glacière / réfrigération)
7. Vente sur place ou livraison
8. Nettoyage du matériel et tri des déchets

Matériel nécessaire

Pour démarrer, les outils indispensables sont :

Matériel de production :

- Blender / mixeur industriel
- Presse-agrumes manuels ou électrique
- Seaux, bassines, passoires
- Couteaux, planches à découper
- Bouteilles et pots

Matériel de conservation :

- Glacières professionnelles
- Glaçons / congélateur
- Thermos ou distributeurs de boissons

Matériel du bar mobile :

- Table pliante solide
- Décoration (nappe, panneau menu)
- Verres, gobelets, tasses, sous-tasses
- Distributeur à robinet

Matériel d'hygiène :

- Savon, gants, désinfectant
- Serviettes jetables
- Poubelles (plastique / organique)

Matériel de communication :

- Téléphone
- Connexion Internet
- Carte MonCash / NatCash pour paiement

6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ

TABLEAU A : BESOINS AU DÉMARRAGE

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
Équipements & Outils	Blender, presse-agrumes, couteaux, seaux, passoires, bouteilles	55 000
Aménagement	Table pliante, décoration bar, enseigne, matériel d'exposition	35 000
Matières Premières	Fruits, sucre, lait, glace, épices, eau potable (stock départ)	40 000
Communication	Publicité Facebook, affiches, crédit téléphone, flyers	15 000
Fonds de réserve	Imprévus du 1er mois	25 000
TOTAL		170 000 HTG

Total Besoin au démarrage : 170 000 HTG

TABLEAU B : ESTIMATION DES VENTES MENSUELLES

Produit ou Service	Prix unitaire (A)	Quantité / mois (B)	Revenu Total (A×B)
Jus naturel simple	100 HTG	600	60 000
Jus premium mix	150 HTG	400	60 000
Smoothies	200 HTG	250	50 000
Lait cacao maison	150 HTG	200	30 000
Cocktails (avec ou sans alcool)	250 HTG	200	50 000
Forfaits événements	20 000 HTG	2	40 000
TOTAL DES VENTES			290 000 HTG

Revenu mensuel estimé : 290 000 HTG

TABLEAU C : CALCUL DE LA MARGE

Poste	Calcul	Montant (HTG)
Revenu Total	Total du Tableau B	290 000
Dépenses du mois	Fruits, sucre, lait, transport, glace, internet, imprévus	190 000
BÉNÉFICE NET	290 000 - 190 000	100 000 HTG

- **Bénéfice mensuel estimé : 100 000 HTG**
- **Estimation des revenus sur 6 mois**
290 000 HTG × 6 mois = 1 740 000 HTG
- **Rentabilité (bénéfice sur 6 mois)**

100 000 HTG × 6 mois = 600 000 HTG

L'entreprise peut récupérer l'investissement initial (170 000 HTG) dès les premiers mois si les ventes sont régulières.

Seuil de rentabilité (nombre d'unités à vendre)

Dépenses mensuelles estimées : **190 000 HTG**

Prix moyen d'une boisson : environ **150 HTG**

- **Seuil de rentabilité = $190\ 000 \div 150 = 1\ 267$ boissons par mois**

Environ **43 boissons par jour** (sur 30 jours)

Donc Lux Bar Mobil devient rentable à partir de **43 boissons vendues par jour**.

CONCLUSION

Lux Bar Mobil est un projet innovant, réaliste et rentable qui combine entrepreneuriat, valorisation de la production nationale et protection de l'environnement. Grâce à son concept mobile, il peut s'implanter facilement dans différents lieux et répondre à une demande forte lors des événements.

En utilisant des fruits locaux et en réduisant les déchets par le recyclage et la transformation des résidus, Lux Bar Mobil propose une solution moderne et durable adaptée à la réalité haïtienne. Ce projet contribuera à la création d'emplois, au soutien des agriculteurs locaux et à la promotion d'une consommation plus saine.

ANNEXE : RÉPARTITION DES TÂCHES (À REMPLIR)

Partie du plan d'affaire	Responsable
Présentation du projet, Innovation locale et durable	FRANCOIS Ralph-Love
Étude de marché, Stratégie marketing	DOMINGUE Djividna B. Catia
Organisation opérationnelle	VALCOURT Junior
Volet financier (tableaux)	VALCOURT Junior