

**NOM de l'entreprise : Savè Peyan'm S.A**



**Membres de l'équipe**

**Mercier Likenson (Responsable technique)**

**Pierre Bel Farah : (Responsable approvisionnement)**

**Rosius Dieseul :(Responsable administré)**

**Souffrance Lovely :( Responsable marketing)**

## **Présentation de l'entreprise**

**Savè Peyan'm s.a** : Est une entreprise engagée dans la transformation et la commercialisation de produits fabriqués à partir des matières premières locales haïtiennes. Notre marque est née d'un profond amour pour notre terre, notre culture et notre patrimoine culinaire.

Nous croyons fermement que la richesse d'Haïti se trouve dans son sol, dans le travail de ses agriculteurs et dans les traditions transmises de génération en génération. C'est pourquoi nous sélectionnons avec soin des ingrédients locaux de qualité afin de créer des produits authentiques, naturels et pleins de saveurs. Chez **Savè Peyan'm**, chaque produit est conçu avec passion, respect et savoir-faire. C'est ce même amour qui nous a poussés à donner naissance à ce projet : la fabrication de la « **Sòs Zile Babekyou** ».

Nous mettons un point d'honneur à valoriser les ressources locales, à encourager la production nationale et à contribuer au développement économique de notre communauté. Avec **Savè Peyan'**, ce n'est pas seulement un produit que vous achetez c'est une expérience, une histoire, et surtout le goût authentique du pays. **Savè Peyan'm**— Savourez la richesse d'Haïti.

En choisissant nos produits, vous soutenez non seulement une entreprise locale, mais aussi tout un réseau de producteurs haïtiens.

### **Mission :**

Promouvoir la fierté et l'identité haïtienne à travers nos créations. Nous aspirons à devenir une référence dans la promotion des produits locaux, en proposant des articles qui allient tradition et qualité moderne. Nous créons des sauces barbecue artisanales à partir d'ingrédients du terroir pour sublimer chaque plat en toute simplicité. Notre expertise garantit des saveurs locales authentique, de qualité constante, qui font gagner du temps à nos clients

## 2) Analyse de l'innovation locale et durable :

Notre sauce au barbecue valorise les ressources locales et soutient les producteurs du terroir, notamment ceux du rapadou, tout en réduisant les émissions de Co2. Avec des ingrédients naturels et emballages recyclables le projet limite les déchets et préserve l'environnement.

## 3) Etude du marché :

Types de clientèle visée : la sauce barbecue locale s'adresse principalement aux :

1-) familles et consommateurs à domicile

2-) amateurs de grillade et de fête

3-) jeunes urbains

4-) restaurants, traiteurs et Food truck.

Concurrents locaux :

Nos concurrents se répartissent en deux catégories : les concurrents locaux artisanaux et les produits importés.

Cependant, notre **Sòs Zile Babekyou** se distingue par une véritable valeur ajoutée. Son goût est spécialement adapté aux préférences du pays, tout en mettant en avant notre identité culturelle et nos usages culinaires.

Le lieu : Pétiyon ville plus précisément à place Boyer. Ce emplacement a été choisi pour la commercialisation de la sauce en raison de son fort pouvoir d'achat, de la forte présence de restaurants et d'une clientèle ouverte aux produits locaux de qualité.

## 4-) Stratégie marketing :

Le produit service : « **sòs zile babekyou** » est sauce artisanale aux saveurs authentique du terroir haïtien. Elle sublime chaque plat tout en valorisant des ingrédients naturels et responsable.

- Le prix :500 gourdes pour une bouteille non piquante

## 750 gourdes pour une bouteille piquante

-Le prix reflète la qualité des ingrédients et la préparation artisanale. La version non piquante est accessible au grand public tandis que la version piquante plus intense en épice justifie un prix légèrement plus élevé tout en restant abordable pour les clients

-La communication : pour faire savoir au public que” le sòs zile babekyou ” existe, nous misons sur une communication simple directe et proche des gens. Nous utilisons les réseaux sociaux et le bouche -à -l’oreille

La qualité du produit appuyée par une identité visuelle attractive permet au public de nous reconnaître et de parler de nous.

### Organisation opération

Processus de production : la fabrication de sòs zile babekyou” commence par la sélection des ingrédients frais et de qualité, ils sont lavés découpés puis cuits selon une recette maîtrisée, les épices sont ensuite ajoutées pour obtenir la version piquante ou non piquante. La sauce est laissée au repos, puis mise en bouteille dans des contenants propres, pasteurisés, étiquetés et prêts à la vente

Matériel nécessaire : marmite ou grande casserole, mixeur, couteau, planche à découper, cuillère e bois, tamis, bassines bouteilles propres avec couvercles.

### Tableau-A) Besoins au démarrage

Poste de dépense	Montant estimé (gourdes)
Investissement (outils aménagement)	40 000.00
Matières premières (Stock de départ)	30 000.00
Marketing (publicité, enseigne)	10 000.00
<b>Total besoin au démarrage</b>	<b>80 000.00</b>

50 bouteilles non piquante à 500 gourdes = 25 000 gourdes/ mois

50 bouteilles piquante à 750 gourdes = 37 500 gourdes/mois

Equipement et outil	Four, cuillère en bois, tamis métallique Bassines, couteau, planche a découpé, cocotte, etc.	30 000.00
Aménagement	Local	5 000.00
Matière première	Légume, épice, rapadou, condiment	25 000.00
Communication	Réseaux sociaux affiche, Bouche l'oreille	10 000.00
Fond de réserve		10 000.00
<b>Somme</b>		<b>80 000.00</b>

TECHNIQUE	DENREES	VALORISATION			
		NATURE	U.	A	TOTAL
<p><b>A- Sauce barbecue</b></p> <p><b>--Monder les tomates fraîches, épépiner les puis les concasser ensuite les mixer puis filtrer</b></p> <p><b>-- assaisonner avec un peu de sel, poivre puis laisser refroidir</b></p> <p><b>--Laver et éplucher les légumes : oignons (blanc, violet) ail, écrasez-les finement puis ajouter dans la tomate filtrée</b></p> <p><b>--laver les épices : piment zwazo, et gingembre, ensuite, écraser les piments et ajouter les dans le mélange puis éplucher les gingembres mixer les puis ajouter dans le mélange.</b></p> <p><b>-- Ajoutes le coca et le vinaigre balsamique</b></p> <p><b>Mettez le rapadou dans une cocotte sur feu doux jusqu'à avoir du sirop puis versez le sirop le sirop dans le mélange</b></p> <p><b>---Ajouter un peu de fécule de maïs puis du jus de citron</b></p> <p><b>---ajouter une cuillère d'huile de coco</b></p> <p><b>--- aromatiser avec thym, laurier, romarin,</b></p> <p><b>-</b></p> <p><b>--Relever le gout avec un peu de sel, du poivre</b></p> <p><b>--- laisser le mijoter puis continuer à remuer jusqu'à l'épaississement</b></p>	<b><u>Légumerie</u></b>				
	Tomate	Kg	0,5	250	250
	Oignons	Kg	0,5	150	150
	Ail	Kg	0,5	100	100
	<b><u>Epicerie</u></b>	Kg	0,3	50	50
	Gingembre	Kg	0,3	50	50
	Piment tabasco				
	<b><u>Garde-manger</u></b>				
	Citron	Piece	5	20	100
	<b><u>Economat</u></b>				
	Sel	PM	PM	PM	PM
	Poivre	PM	PM	PM	PM
	Coca	L	6	100	600
	Vinaigre balsamique	PM	PM	PM	
		Kg	1	1000	1000
	Rapadou	PM	PM	PM	PM
	Thym	PM	PM	PM	PM
Aurier	PM	PM	PM	PM	
Romarin	PM	PM	PM	PM	
Huile de coco	PM	PM	PM	PM	
Fécule de maïs					

Tableau B) estimation des ventes mensuelles

Produit ou service	Prix de vente unitaire (A)	Quantité vendue/mois(B)	Revenue total (A x b)
Zile sauce barbecue piquante	750.00	50	37 500.00
Zile sauce non piquante	500.00	50	25 000.00
<b>Total des ventes</b>		<b>100</b>	<b>62 500.00</b>

Tableau C ) Calcul de la marge

Poste	Calcul	Montant (HTG)
Revenu total	////////	62 500 HTG
Dépenses du mois	Loyer, matière première utilisées, transport, électricité	8000 HTG
<b>Bénéfice</b>	<b>Revenue total – Dépenses du mois</b>	<b>54 500 HTG</b>

Cout denrée = 2300 gourdes

Assaisonnement =  $2300 \times 2 \div 100$

Assaisonnement = 46 gourdes

Cout matière =  $2300 + 46$

**Cout matière = 2346**

Cout portion =  $2346 \div 4$



**Cout portion = 586,5 gourdes**

Prix de vente =  $586,5 \times 2$

**Prix de vente = 1173 gourdes**

### **Conclusion**

Savè Peyan'm S.A. s'impose comme une entreprise innovante et fière de valoriser les saveurs locales à travers la fabrication de sa sauce exceptionnelle Sòs Zile Babekyou. Grâce à un savoir-faire authentique, des ingrédients de qualité et une passion pour la gastronomie, notre entreprise répond aux attentes des consommateurs à la recherche de goût, d'originalité et d'authenticité. Fidèle à notre slogan « Sòs ki fè tout pla pale », nous nous engageons à continuer d'offrir des produits qui rehaussent chaque repas et font parler les saveurs. Savè Peyan'm S.A., se pa sèlman yon sòs... se yon eksperyans gou.

