

**Nom de l'entreprise :** Zanora

**L'Équipe :** Alezy Florian Gerald, Baptisma Berline, Auxil Glarabia Anaica, Bien- Aime Aniska Emmanuelle

**La Mission :** Notre mission est d'offrir des boissons authentiques, savoureuses et de qualité, fabriquées à partir d'ingrédients naturels et locaux tout en valorisant le savoir- faire artisanal.

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

Pour la liqueur de plante (clairin, feuille de citronnelle, feuille de mélisse)

Pour la liqueur d'ananas (clairin, pulpe d'ananas)

Pour le sirop de grenadia (grenadia, anis étoile, cannelle)

Pour le crémasse café (poudre de café, clairin, jus de citron, alcool 95%)

Pour le crémasse de noix de coco (noix de coco, clairin, jus de citron, alcool 95%,)

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

Nous adoptons des pratiques responsables à chaque étape de production, nous utilisons des bouteilles en verre réutilisables et recyclables. Nous favorisons également les ingrédients locaux comme le clairin afin de soutenir les producteurs locaux.

**Qui sont vos clients ?**

Nos clients sont des amateurs de boissons artisanales et de produits de la gastronomie Haïtienne, des restaurants, bars et hôtels, la diaspora Haïtienne attachée aux saveurs authentiques D'Haïti.

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

Le marché compte déjà des marques établies et de nombreux producteurs locaux. Notre solution se distingue par l'équilibre parfait entre traditions et modernités. Nos liqueurs et crémasses sont faits à partir d'ingrédients 100% naturels. Notre différence réside aussi dans l'innovation des saveurs, choisir nos produits c'est choisir l'authenticité d'un gout fait maison avec une présentation raffinée.

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

L'entreprise sera située à L'école, elle dispose déjà du matériel et l'aménagement nécessaire.

**Décrivez précisément ce que vous vendez.**

Nous vendons des sirops à base de fruits, des liqueurs à base de plantes et crémasses à base de noix de coco et café.

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

Les liqueurs et sirops seront vendues à 1000 gourdes la bouteille, les crémasses 750 et 900 gourdes.

**Comment les gens vont-ils savoir que vous existez ?**

Nous allons utiliser les réseaux sociaux, Tiktok, instagram parce que de nos jours les gens utilisent beaucoup ces 2 réseaux pour promouvoir leurs produits, et le bouche à oreille.

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

**Pour les liqueurs :**

- On laisse macérer les plantes dans l'alcool et on ajoute 2 tasses de sucre par recette.

**Pour les sirops :**

- On mélange le jus de fruits avec du sucre et des épices (anis étoilé, cannelle) à feu doux

**Pour les crémasses :**

- On extrait le liquide du produit choisi (café, noix de coco,) puis on ajoute les ingrédients comme le sucre, les aromates, l'alcool, le jus de citron et on laisse reposer.

**Matériel nécessaire :**

- Mélangeur
- Bassine
- Tamis
- Doseur
- Presse agrume
- Tasse à mesurer
- Spatule en bois
- Bouteille en cristal
- Couteau

**(Estimations)**

Utilisez un tableau simple pour présenter vos chiffres :

Poste de dépense	Montant estimé (Gourdes)
Investissement (Outils, aménagement)	38.000
Matières premières (Stock de départ)	57.000
Marketing (Publicité, enseigne)	5.000
<b>TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE</b>	<b>100.000</b>

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

*On prévoit de vendre 40 bouteilles de cremasse a 1250 gourdes ce qui fait 50000 gourdes, 25 bouteilles de liqueur a 1000 gourdes ce qui fait 25000 gourdes et 20 bouteilles de sirop a 750 gourdes ce qui fait 15000 gourdes.*

**Rentabilité :** Après avoir payé nos frais il nous restera 40.000 gourdes environ

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

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
<b>Équipements &amp; Outils</b>	Mixeur, tamis, cocottes, bouteilles vides, bouchon et étiquettes	30.000
<b>Aménagement</b>	Etagères de rangement, nettoyage de l'espace de travail	8000
<b>Matières Premières</b>	<i>Alcool, lait pour cremasse, sucre, aromates, fruits</i>	7.000
<b>Communication</b>	<i>Reseaux sociaux, bouche a oreille, radio local</i>	5.000

<b>Fonds de réserve</b>	<i>Imprevus</i>	7000
<b>TOTAL (Somme)</b>		<b>107.000 HTG</b>

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

<b>Produit ou Service</b>	<b>Prix de vente unitaire (A)</b>	<b>Quantité vendue / mois (B)</b>	<b>Revenu Total (A x B)</b>
Cremaisse	1250 gourdes	40	50.000
Liqueur	1000 gourdes	25	25000
Sirop	750 gourdes	20	15000
<b>TOTAL DES VENTES</b>			<b>90.000 HTG</b>

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

<b>Poste</b>	<b>Calcul</b>	<b>Montant (HTG)</b>
<b>Revenu Total</b>	<i>90.000</i>	
<b>Dépenses du mois</b>	<i>50.000</i>	
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>(Revenu Total - Dépenses du mois)</b>	<b>40,000 HTG</b>