

VBA – Visual Basic for Applications

Auteur : Joseph Acheley-Bill

Édition 2025

Guide Complet & Professionnel
Programmation • Automatisation • Développement Excel

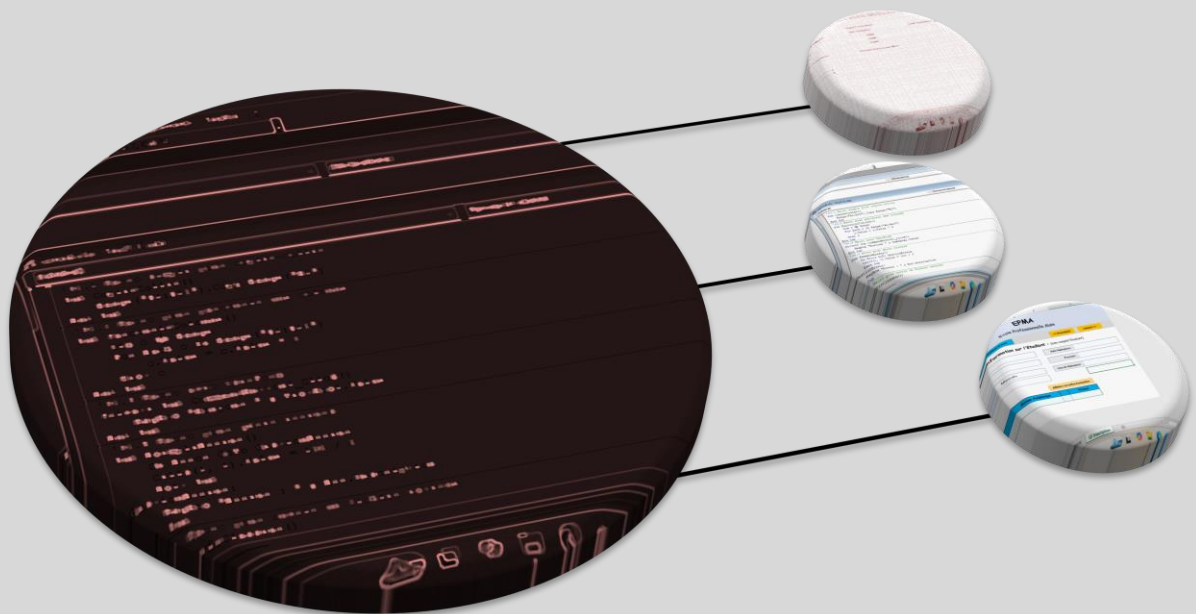


Table des matières

PARTIE I – INTRODUCTION À VBA EXCEL

1. Qu'est-ce que VBA ?
2. Pourquoi apprendre VBA ?
3. L'environnement VBA

PARTIE II – LES BASES DU LANGAGE VBA

4. Syntaxe de base
5. Opérateurs
6. Structures de contrôle
7. Procédures & Fonctions

PARTIE III – MANIPULER EXCEL AVEC VBA

8. Objets fondamentaux
9. Manipuler des cellules
10. Manipuler des feuilles
11. Manipuler des classeurs

PARTIE IV – APPLICATIONS PRATIQUES

12. Filtres et tri
13. Rechercher et remplacer
14. Boucles sur données
15. Interaction avec l'utilisateur

PARTIE V – NIVEAU AVANCÉ

16. User Forms
17. Gestion des erreurs
18. Fichiers externes
19. Automatisation avancée

PARTIE VI – PROJETS COMPLETS

20. Gestion d'inventaire
21. Facturation
22. Système d'épargne
23. Tableau de bord avancé

PARTIE VII – OPTIMISATION ET BONNES PRATIQUES

24. Code propre
25. Performance
26. Sécurisation

PARTIE VIII – ANNEXES

27. Glossaire
28. Fonctions utiles
29. Raccourcis
30. Modèles de code

PARTIE I – INTRODUCTION À VBA EXCEL

1. Qu'est-ce que VBA ?

VBA, ou Visual Basic for Applications, est un langage de programmation intégré à Microsoft Office.

Dans Excel, VBA permet de :

- Automatiser les tâches répétitives,
- Créer des fonctions personnalisées,
- Manipuler les cellules, feuilles et classeurs de manière avancée,
- Construire des interfaces utilisateur interactives,
- Transformer un simple fichier Excel en véritable application complète.

VBA est basé sur le langage Visual Basic, ce qui le rend simple à apprendre même pour les débutants. Il travaille principalement avec des objets (feuilles, cellules, graphiques, boutons...), ce qui facilite la compréhension.

En résumé : VBA est le moteur caché qui permet d'augmenter la puissance d'Excel et de créer des automatisations professionnelles.

2. Pourquoi apprendre VBA ?

Apprendre VBA te donne un avantage énorme, que ce soit pour les études, le travail, ou la création de projets personnels.

2.1 Automatiser Excel. Avec VBA, tu peux automatiser :

- Les calculs, les mises en forme, les importations de données, les rapports quotidiens, les traitements longs et répétitifs.
- Une tâche de 30 minutes peut devenir un clic de bouton.

2.2 Créer des applications complètes

Tu peux créer :

- Des systèmes de gestion (inventaire, facturation, épargne...),
- Des tableaux de bord automatiques,
- Des formulaires interactifs,
- Des jeux ou simulateurs,
- Des systèmes sécurisés avec utilisateurs et mots de passe.

2.3 Développer tes compétences en programmation

VBA est une excellente première étape avant d'apprendre :

- Python, JavaScript, C#, ou d'autres langages.

2.4 Interagir avec les autres logiciels Office

VBA peut envoyer un e-mail via Outlook, générer un document Word, ou créer des diapositives PowerPoint.

2.5 Se démarquer professionnellement

Les personnes qui maîtrisent VBA :

- Sont recherchées dans les entreprises,
- Produisent plus rapidement,
- Créent leurs propres outils,
- Modifient Excel au-delà de ce qui est possible avec les fonctions classiques.

3. L'environnement VBA

Pour programmer, Excel utilise un éditeur interne appelé Visual Basic Editor (VBE).

Tu peux y accéder avec la touche : ALT + F11

3.1 Les éléments de l'éditeur VBA

- La fenêtre de projet (Project Explorer)

Elle montre tous les classeurs ouverts, leurs feuilles et leurs modules VBA.

C'est la zone où tu organises ton code.

- La fenêtre de code

C'est ici que tu écris tes programmes.

Chaque feuille, formulaire ou module contient son propre code.

- La fenêtre des propriétés

Elle permet de modifier les propriétés d'une feuille, d'un formulaire ou d'un contrôle (ex : Name, Caption, couleur...).

- La fenêtre d'exécution immédiate (Immediate Window)

Très utile pour :

Tester rapidement des lignes de code, Afficher des résultats, Déboguer.

Tu peux l'ouvrir avec CTRL + G.

3.2 Les types de modules

- Module standard

C'est ici que l'on écrit les macros classiques.

Exemple : Sub MaMacro()

- Module de feuille (Worksheet)

Contient les événements liés à une feuille :

Changement de cellule,

Activation,

Double-clic...

- Module ThisWorkbook

Contient les événements du classeur entier :

Ouverture du fichier, Fermeture, Sauvegarde...

- UserForms

Modules utilisés pour gérer les interfaces graphiques (TextBox, ComboBox, boutons...).

PARTIE II – LES BASES DU LANGAGE VBA

4. Syntaxe de base

La syntaxe est la manière dont s'écrit un programme VBA. Pour bien débiter, il faut connaître les règles essentielles.

4.1 Déclaration des variables

Une variable est un espace de mémoire où l'on stocke une valeur.

Dim âge As Integer, Dim nom As String, Dim prix As Double

Il est recommandé d'utiliser :

Option Explicit

Cela oblige à déclarer toutes les variables, évitant des erreurs.

4.2 Les types de données principaux

Type	Description
Integer	Nombre entier (-32 768 à 32 767)
Long	Entier long (jusqu'à 2 milliards)
Double	Nombre décimal
String	Texte
Boolean	Vrai / Faux
Variant	Type flexible (accepte tout)

4.3 Commentaires

Un commentaire commence par '

' Ceci est un commentaire

4.4 Affectation d'une valeur

age = 19

Nom = "Joseph"

Prix = 45.75

5. Opérateurs

Les opérateurs permettent d'effectuer des calculs ou des comparaisons.

5.1 Opérateurs arithmétiques

Opérateur	Fonction
+	Addition
-	Soustraction
*	Multiplication
/	Division
^	Puissance

Exemple : total = prix * 5

5.2 Opérateurs de comparaison

Symbole	Signification
=	Égal
<>	Différent
>	Supérieur
<	Inférieur
>=	Supérieur ou égal
<=	Inférieur ou égal

Exemple : If age >= 18 Then

5.3 Opérateurs logiques

Mot	Fonction
And	ET
Or	OU
Not	NON

Exemple : If age > 18 And statut = "Etudiant" Then

6. Structures de contrôle

Les structures de contrôle permettent de diriger le flux du programme.

6.1 Les conditions : IF et SELECT CASE

If... Then... Else

```
If age >= 18 Then
    MsgBox "Majeur"
Else
    MsgBox "Mineur"
End If
```

If... ElseIf... Else

```
If note >= 90 Then
    Mention = "Excellent"
ElseIf note >= 70 Then
    Mention = "Bien"
Else
    Mention = "Faible"
End If
```

Select Case

Alternative propre aux If multiples.

```
Select Case jour
```

```
Case "Lundi"
```

```
    MsgBox "Début de semaine"
```

```
Case "Samedi", "Dimanche"
```

```
    MsgBox "Weekend"
```

```
Case Else
```

```
    MsgBox "Jour normal"
```

```
End Select
```

6.2 Les boucles

For... Next

```
For i = 1 To 10
```

```
    Debug.Print i
```

```
Next i
```

For Each

Idéal pour parcourir des cellules ou objets.

```
For Each c In Range("A1: A10")
```

```
    c.Value = c.Value * 2
```

```
Next c
```

Do While

```
Do While compteur < 5
```

```
    Compteur = compteur + 1
```

```
Loop
```

Do Until

Do Until valeur = 10

Valeur = valeur + 1

Loop

Sortir d'une boucle

Exit For

Exit Do

7. Procédures & Fonctions

7.1 Procédures (Sub)

Une procédure exécute une action.

Sub Bonjour ()

MsgBox "Bonjour !"

End Sub

Une procédure peut recevoir des arguments :

Sub AfficherNom(nom As String)

MsgBox "Bonjour " & nom

End Sub

7.2 Fonctions (Function)

Une fonction renvoie une valeur.

Function Carré(x As Double) As Double

Carré = x * x

End Function

Tu peux utiliser cette fonction dans une cellule Excel comme une formule.

7.3 ByVal et ByRef

ByVal : on envoie une copie de la valeur

ByRef : on modifie la variable originale

Exemple :

```
Sub Augmenter(ByRef x As Integer)
```

```
    x = x + 1
```

```
End Sub
```

PARTIE III – MANIPULER EXCEL AVEC VBA

Cette partie est essentielle : elle te montre comment contrôler Excel avec le langage VBA.

Tu vas apprendre à manipuler les objets, les cellules, les feuilles et les classeurs.

8. Objets fondamentaux

VBA fonctionne selon une logique orientée objet.

Chaque élément d'Excel (classeur, feuille, cellule...) est un objet avec :

- Des propriétés (caractéristiques)
- Des méthodes (actions)
- Des événements (réactions)

Voici les objets les plus importants :

8.1 Application

Représente Excel lui-même.

Exemples :

```
Application.ScreenUpdating = False
```

```
Application.DisplayAlerts = False
```

8.2 Workbook (Classeur)

Représente un fichier Excel (ex : "MonFichier.xlsx").

Ouvrir un classeur, Fermer, Sauvegarder, Accéder aux feuilles.

Exemples :

```
Workbooks("MonFichier.xlsx").Activate
```

```
Workbooks.Open "C:\Docs\test.xlsx"
```

8.3 Worksheet (Feuille)

Représente une feuille dans un classeur.

```
Sheets("Feuil1").Activate
```

8.4 Range (Cellule ou plage)

C'est l'objet le plus utilisé.

```
Range("A1"). Value = "Bonjour"
```

```
Range("A1: B5").Select
```

8.5 Cells (Cellules lignes/colonnes)

Utile pour parcourir des colonnes ou utiliser des variables.

```
Cells(1, 1).Value = "OK" 'A1
```

8.6 Rows / Columns

```
Rows(1).Delete
```

```
Columns("B").AutoFit
```

9. Manipuler des cellules

Manipuler les cellules est la base de toute application Excel.

9.1 Lire et écrire dans une cellule

```
Range("A1").Value = "Bonjour"
```

```
Nom = Range("B2").Value
```

Avec Cells :

```
Cells(2, 1).Value = 150 'A2 = 150
```

9.2 Copier / coller

```
Range("A1").Copy Range("B1")
```

Copier avec format :

```
Range("A1").Copy
```

```
Range("B1").PasteSpecial xlPasteAll
```

9.3 Formater une cellule

```
Range("A1").Font.Bold = True
```

```
Range("A1").Interior.Color = RGB(255, 255, 0)
```

```
Range("A1").NumberFormat = "0.00"
```

9.4 Insérer / supprimer des cellules

```
Range("A2").Insert
```

```
Range("B3").Delete
```

9.5 Fusionner / centrer

```
Range("A1:D1").Merge
```

10. Manipuler des feuilles

La manipulation des feuilles permet de créer des applications complètes.

10.1 Ajouter une feuille

```
Sheets.Add
```

Ajouter avant une feuille spécifique :

```
Sheets.Add Before:=Sheets("Feuil1")
```

10.2 Renommer une feuille

```
Sheets("Feuil1").Name = "Inventaire"
```

10.3 Copier / supprimer une feuille

```
Sheets("Feuil1").Copy After:=Sheets(3)
```

```
Sheets("Feuil2").Delete
```

10.4 Masquer / afficher

```
Sheets("Feuil1").Visible = xlSheetHidden
```

```
Sheets("Feuil1").Visible = xlSheetVisible
```

10.5 Protéger / déprotéger

```
Sheets("Feuil1").Protect Password:="1234"
```

```
Sheets("Feuil1").Unprotect "1234"
```

11. Manipuler des classeurs

La gestion des fichiers Excel est cruciale pour les projets sérieux.

11.1 Ouvrir un classeur

```
Workbooks.Open "C:\Docs\Inventaire.xlsx"
```

11.2 Sauvegarder

```
ThisWorkbook.Save
```

```
ActiveWorkbook.Save
```

Sauvegarder sous un autre nom :

```
ActiveWorkbook.SaveAs "C:\NouvelleVersion.xlsx"
```

11.3 Fermer un classeur

```
Workbooks("Inventaire.xlsx").Close
```

Fermer sans demander "Voulez-vous enregistrer ?" :

```
Workbooks("Inventaire.xlsx").Close SaveChanges:=False
```

11.4 Créer un nouveau classeur

```
Workbooks.Add
```

11.5 Parcourir tous les classeurs ouverts

```
For Each wb In Workbooks
```

```
    Debug.Print wb.Name
```

```
Next wb
```

11.6 Travailler entre plusieurs classeurs

Copier une cellule d'un fichier à un autre :

```
Workbooks("A.xlsx").Sheets("Feuil1").Range("A1").Copy _
```

```
Workbooks("B.xlsx").Sheets("Feuil2").Range("B1")
```

PARTIE IV – APPLICATIONS PRATIQUES

Cette partie te montre des techniques VBA utilisées dans les projets réels : filtrer, trier, rechercher, manipuler de grosses données, et créer des interactions utilisateur.

12. Filtres et tri

12.1 Appliquer un filtre automatique

```
Range("A1:D1").AutoFilter
```

Appliquer un filtre sur une colonne (ex : colonne C = "Actif") :

```
Range("A1:D100").AutoFilter Field:=3, Criteria1:="Actif"
```

12.2 Retirer un filtre

```
ActiveSheet.AutoFilterMode = False
```

12.3 Filtrer avec plusieurs conditions

```
Range("A1:D100").AutoFilter _
```

```
Field:=4, _
```

```
Criteria1:=">=50", _
```

```
Operator:=xlAnd, _
```

```
Criteria2:="<100"
```

12.4 Tri simple

```
Range("A1:D100").Sort Key1:=Range("A1"), Order1:=xlAscending
```

12.5 Tri multicritères

```
Range("A1:D200").Sort _
```

```
Key1:=Range("A1"), Order1:=xlAscending, _
```

```
Key2:=Range("B1"), Order2:=xlDescending
```

13. Rechercher et remplacer

13.1 Rechercher une valeur dans une plage

```
Set c = Range("A1:A100").Find("John")  
If Not c Is Nothing Then  
    MsgBox "Trouvé en : " & c.Address  
End If
```

13.2 Rechercher toutes les occurrences

```
Set c = Range("A1:A100").Find("Actif")
  If Not c Is Nothing Then
    first = c.Address
  Do
    Debug.Print c.Address
    Set c = Range("A1:A100").FindNext(c)
  Loop While c.Address <> first
End If
```

13.3 Remplacer une valeur

```
Cells.Replace What:="Inactif", Replacement:="Actif", LookAt:=xlWhole
```

13.4 Remplacer uniquement dans une colonne

```
Range("C:C").Replace "OK", "Validé"
```

14. Boucles sur données

Les boucles sont indispensables pour traiter une grande quantité de données.

14.1 Parcourir une colonne

```
For i = 1 To 100
  Cells(i, 1).Value = Cells(i, 1).Value * 2
Next i
```

14.2 Parcourir une plage

```
For Each c In Range("B1:B50")
  c.Value = UCase(c.Value)
Next c
```

14.3 Boucle jusqu'à la dernière ligne utilisée

```
last = Cells(Rows.Count, 1).End(xlUp).Row
For i = 2 To last
  If Cells(i, 3).Value = "Actif" Then
    Cells(i, 4).Value = "✓"
  End If
Next i
```

14.4 Sauter une itération

```
For i = 1 To 20
  If i = 10 Then GoTo nextloop
  Debug.Print i
nextloop:
Next i
```

14.5 Sortir d'une boucle

```
If Cells(i, 1).Value = "" Then

  Exit For

End If
```

15. Interaction avec l'utilisateur

Créer une application interactive est essentiel pour un vrai système Excel.

15.1 MessageBox

Afficher un message simple :

```
MsgBox "Opération terminée."
```

Message avec boutons

```
reponse = MsgBox("Voulez-vous continuer ?", vbYesNo)

If reponse = vbYes Then

  MsgBox "OK, on continue."

End If
```

15.2 InputBox - demander une valeur

```
nom = InputBox("Entrez votre nom :")
```

15.3 InputBox positionnée sur une cellule

```
Range("A1").Value = InputBox("Entrer un nombre pour A1 :")
```

15.4 Sélection du fichier par l'utilisateur

```
chemin = Application.GetOpenFilename("Excel Files (*.xlsx), *.xlsx")

MsgBox chemin
```

15.5 Sélection d'un dossier

```
With Application.FileDialog(msoFileDialogFolderPicker)
    If .Show = -1 Then
        MsgBox "Dossier choisi : " & .SelectedItem(1)
    End If
End With
```

15.6 Interaction avancée : UserForms

Les UserForms permettent de créer des fenêtres avec :

TextBox, Labels, Boutons, ListBox, ComboBox

Exemple d'affichage :

```
UserForm1.Show
```

PARTIE V – NIVEAU AVANCÉ

Cette partie te permet de passer du niveau intermédiaire à avancer en VBA.

Tu vas apprendre à créer des interfaces graphiques, gérer les erreurs, manipuler des fichiers externes et automatiser Excel de manière complexe.

16. UserForms

Les UserForms sont des fenêtres personnalisées que tu peux créer pour interagir avec l'utilisateur.

Elles permettent de créer des interfaces professionnelles dans Excel.

16.1 Création d'un UserForm

1. Dans l'éditeur VBA : Insertion → UserForm.

2. Ajouter des contrôles :

TextBox : zone de saisie.

Label : texte descriptif.

CommandButton : bouton pour action.

ComboBox / ListBox : liste déroulante ou liste multiple.

3. Nommer chaque contrôle pour faciliter le code.

16.2 Gestion des événements

Exemple : cliquer sur un bouton pour afficher un message.

```
Private Sub CommandButton1_Click()  
    MsgBox "Bonjour " & TextBox1.Value  
End Sub
```

16.3 Conseils

Toujours valider les données entrées.

Utiliser Me.Hide pour fermer le formulaire sans quitter le programme.

Ajouter des boutons "Annuler" et "OK" pour l'expérience utilisateur.

17. Gestion des erreurs

La gestion des erreurs rend ton code robuste et évite les plantages.

17.1 Syntaxe principale

On Error Resume Next ' Ignore l'erreur et continue

On Error GoTo GestionErreur ' Dirige le programme vers un label

17.2 Exemple de gestion propre

```
Sub ExempleErreur()  
    On Error GoTo ErreurHandler  
    Cells(1, 1).Value = 100 / 0 ' Division par zéro  
    Exit Sub  
ErreurHandler:  
    MsgBox "Une erreur est survenue : " & Err.Description  
End Sub
```

17.3 Bonnes pratiques

Toujours utiliser On Error GoTo plutôt que Resume Next pour les codes complexes.

Enregistrer les erreurs dans un log.

Informez l'utilisateur clairement.

18. Fichiers externes

VBA peut interagir avec des fichiers autres qu'Excel.

18.1 Lire un fichier texte

```
Dim ligne As String
Open "C:\Docs\test.txt" For Input As #1
Do While Not EOF(1)
    Line Input #1, ligne
    Debug.Print ligne
Loop
Close #1
```

18.2 Écrire dans un fichier

```
Open "C:\Docs\output.txt" For Output As #1
Print #1, "Bonjour le monde"
Close #1
```

18.3 Importer/exporter CSV

```
Workbooks.Open "C:\Docs\data.csv"
ActiveWorkbook.SaveAs "C:\Docs\data.xlsx", xlOpenXMLWorkbook
```

18.4 Manipuler d'autres classeurs

```
Dim wb As Workbook
Set wb = Workbooks.Open("C:\Docs\Inventaire.xlsx")
wb.Sheets("Feuil1").Range("A1").Value = 100
wb.Close SaveChanges:=True
```

19. Automatisation avancée

L'automatisation permet de créer des systèmes intelligents et dynamiques.

19.1 Événements du classeur

Workbook_Open → exécute une macro à l'ouverture du fichier.

Workbook_BeforeClose → exécute une action avant fermeture.

Worksheet_Change → déclenche un code quand une cellule change.

19.2 Automatiser Outlook

```
Dim OutlookApp As Object
Set OutlookApp = CreateObject("Outlook.Application")
Dim mail As Object
Set mail = OutlookApp.CreateItem(0)
mail.To = "exemple@email.com"
mail.Subject = "Test"
mail.Body = "Message automatique"
mail.Send
```

19.3 Automatiser Word / PowerPoint

Créer un document Word, remplir des champs.

Générer une présentation PowerPoint à partir des données Excel.

19.4 Conseils

Tester chaque événement séparément.

Toujours gérer les erreurs.

Documenter ton code pour savoir quel événement déclenche quoi.

PARTIE VI – PROJETS COMPLETS

Cette partie te montre comment appliquer toutes les connaissances précédentes pour créer des projets complets et fonctionnels dans Excel avec VBA.

20. Projet : Gestion d'inventaire

Un système de gestion d'inventaire permet de suivre les produits, les quantités, et les alertes de stock.

20.1 Objectifs

Ajouter, modifier, supprimer un produit

Calcul automatique des stocks

Alerte en cas de stock faible

Recherche rapide d'un produit

20.2 Structure

Feuille "Produits" : colonnes ID, Nom, Quantité, Prix, Stock minimum

UserForm pour ajouter/modifier un produit

Boutons pour enregistrer ou supprimer des produits

20.3 Exemple de code : ajouter un produit

```
Private Sub btnAjouter_Click()  
    Dim ligne As Long  
    ligne = Sheets("Produits").Cells(Rows.Count, 1).End(xlUp).Row + 1  
    Sheets("Produits").Cells(ligne, 1).Value = txtID.Value  
    Sheets("Produits").Cells(ligne, 2).Value = txtNom.Value  
    Sheets("Produits").Cells(ligne, 3).Value = txtQuantite.Value  
    Sheets("Produits").Cells(ligne, 4).Value = txtPrix.Value  
End Sub
```

21. Projet : Facturation

Une application de facturation permet de générer des factures automatiquement.

21.1 Objectifs

- Calculer total, TVA, remise
- Générer numéro de facture unique
- Enregistrer dans Excel ou PDF

21.2 Structure

- Feuille "Clients" et "Factures"
- UserForm pour saisir les commandes
- Bouton "Créer facture" pour générer automatiquement

21.3 Exemple de calcul total

```
Total = txtQuantite.Value * txtPrix.Value  
Tva = total * 0.18  
txtTotal.Value = total + tva
```

22. Projet : Système d'épargne

Un projet pratique pour gérer un carnet d'épargne ou un compte.

22.1 Objectifs

Ajouter dépôt / retrait ; Suivi du solde ; Historique des opérations ; Visualisation graphique

22.2 Structure

Feuille "Comptes" : colonnes Date, Type, Montant, Solde

UserForm avec boutons "Dépôt" et "Retrait"

Graphique automatique pour suivre l'épargne

22.3 Exemple de code pour dépôt

```
Private Sub btnDepot_Click()  
    Dim ligne As Long  
    ligne = Sheets("Comptes").Cells(Rows.Count, 1).End(xlUp).Row + 1  
    Sheets("Comptes").Cells(ligne, 1).Value = Date  
    Sheets("Comptes").Cells(ligne, 2).Value = "Dépôt"  
    Sheets("Comptes").Cells(ligne, 3).Value = txtMontant.Value  
    Sheets("Comptes").Cells(ligne, 4).Value =  
Application.WorksheetFunction.Sum(Range("D2:D" & ligne-1)) + txtMontant.Value  
End Sub
```

23. Projet : Tableau de bord avancé

Un tableau de bord permet de visualiser et analyser les données automatiquement.

23.1 Objectifs

- Graphiques dynamiques

- KPI (indicateurs clés)

- Boutons pour filtrer ou trier

- Alertes automatiques

23.2 Structure

Feuille "Données" : contient toutes les informations

Feuille "Dashboard" : contient graphiques et indicateurs

Macros pour filtrer et mettre à jour les données

23.3 Exemple de macro pour mettre à jour un graphique

```
Sub MAJGraphique()  
    Dim ws As Worksheet  
    Set ws = Sheets("Dashboard")  
    ws.ChartObjects("Chart1").Chart.SetSourceData  
    Source:=Sheets("Données").Range("A1:B20")  
End Sub
```

PARTIE VII – OPTIMISATION ET BONNES PRATIQUES

Cette partie te montre comment rendre ton code propre, rapide et sécurisé, indispensable pour des projets professionnels.

24. Écrire un code propre

Un code propre est facile à lire, à comprendre et à maintenir.

24.1 Nommage clair

Variables : txtNomClient, totalVentes

Procédures : Sub AjouterProduit(), Function CalculTVA()

Modules : Module_Produits, Module_Factures

24.2 Commentaires

Toujours commenter ton code :

```
' Cette macro calcule le total avec TVA
```

```
total = prix * quantite * 1.18
```

24.3 Organisation

Séparer le code en modules selon la fonctionnalité

Créer des fonctions réutilisables

Grouper les procédures par thème (ex. : gestion clients, factures, tableau de bord)

25. Optimiser les performances

Les fichiers Excel volumineux peuvent ralentir si le code n'est pas optimisé.

25.1 Désactiver les mises à jour visuelles

```
Application.ScreenUpdating = False
```

```
' Code lourd ici
```

```
Application.ScreenUpdating = True
```

25.2 Désactiver le recalcul automatique

```
Application.Calculation = xlCalculationManual
```

```
' Traitement
```

```
Application.Calculation = xlCalculationAutomatic
```

25.3 Utiliser des tableaux en mémoire

Au lieu de parcourir les cellules une par une :

```
Dim data As Variant
```

```
data = Range("A1:B1000").Value
```

```
' Traitement dans le tableau
```

```
Range("A1:B1000").Value = data
```

25.4 Minimiser les accès au Range

Lire/écrire en bloc plutôt qu'une cellule à la fois

Éviter les .Select et .Activate inutiles

26. Sécuriser une application VBA

Sécuriser ton fichier protège ton code et tes données.

26.1 Protéger le projet VBA

1. Dans l'éditeur VBA → Outils → Propriétés VBAProject → Protection
2. Cocher Verrouiller le projet pour l'affichage
3. Définir un mot de passe

26.2 Protéger les feuilles et classeurs

```
Sheets("Feuil1").Protect Password:="1234"
```

```
ThisWorkbook.Protect Password:="abcd"
```

26.3 Masquer des feuilles sensibles

```
Sheets("BaseDeDonnees").Visible = xlSheetVeryHidden
```

26.4 Bonnes pratiques

Ne pas stocker de mots de passe en clair dans le code

Utiliser des UserForms pour saisir des données sensibles

Toujours sauvegarder le projet avant modification

PARTIE VIII – ANNEXES

Cette partie rassemble des informations pratiques pour faciliter l'apprentissage et l'utilisation de VBA dans Excel.

27. Glossaire

Terme Définition

VBA Visual Basic for Applications, langage de programmation intégré à Excel et Office

Macro Suite d'instructions exécutées automatiquement

UserForm Fenêtre personnalisée pour interagir avec l'utilisateur

Objet Élément d'Excel (Cellule, Feuille, Classeur...)

Propriété Caractéristique d'un objet (ex: couleur, valeur)

Méthode Action qu'un objet peut effectuer (ex: .Copy, .Delete)

Événement Action déclenchée par l'utilisateur ou Excel (ex: ouverture fichier, changement cellule)

ModuleConteneur de code dans VBA

Sub Procédure exécutant une action

Function Procédure renvoyant une valeur

28. Fonctions VBA utiles

28.1 Fonctions de base

MsgBox("texte") : afficher un message
InputBox("texte") : demander une valeur
Now : date et heure actuelles
Date : date du jour
Time : heure actuelle

28.2 Fonctions mathématiques

Abs(x) : valeur absolue
Sqr(x) : racine carrée
Round(x, n) : arrondir à n décimales
Int(x) : partie entière

28.3 Fonctions texte

Left(texte, n) : premiers n caractères
Right(texte, n) : derniers n caractères
Mid(texte, start, n) : sous-chaîne
Len(texte) : longueur d'une chaîne
UCase(texte) / LCase(texte) : majuscules / minuscules

28.4 Fonctions pour dates

DateAdd("d", 7, Date) : ajouter 7 jours
DateDiff("d", Date1, Date2) : différence entre deux dates
Weekday(Date) : numéro du jour de la semaine

29. Raccourcis VBA Excel

Raccourci	Fonction
ALT + F11	Ouvrir l'éditeur VBA
F5	Exécuter la macro
F8	Exécuter ligne par ligne (débogage)
CTRL + G	Fenêtre immédiate
CTRL + R	Fenêtre projet
CTRL + SPACE	Auto-complétion du code
SHIFT + F2	Aller à la définition d'une variable / fonction
CTRL + SHIFT + F9	Supprimer tous les points d'arrêt

30. Modèles de code réutilisables

30.1 Macro simple pour copier-coller

```
Sub CopierColler()  
    Range("A1:A10").Copy Range("B1")  
End Sub
```

30.2 Macro pour parcourir une colonne

```
Sub ParcourirColonne()  
    Dim c As Range  
    For Each c In Range("A1:A10")  
        c.Value = c.Value * 2  
    Next c  
End Sub
```

30.3 Macro avec UserForm

```
Private Sub CommandButton1_Click()  
    MsgBox "Bonjour " & TextBox1.Value  
End Sub
```

30.4 Macro pour gérer erreurs

```
Sub ExempleErreur()  
    On Error GoTo GestionErreur  
    Cells(1, 1).Value = 100 / 0  
    Exit Sub  
GestionErreur:  
    MsgBox "Erreur : " & Err.Description  
End Sub
```

30.5 Macro pour ouvrir un fichier externe

```
Sub OuvrirClasseur()  
    Dim wb As Workbook  
    Set wb = Workbooks.Open("C:\Docs\Inventaire.xlsx")  
End Sub
```

GUIDE DES FONCTIONS VBA EXCEL

Fonctions Mathématiques

Fonction	Rôle	Exemple
Abs(x)	Valeur absolue d'un nombre	$y = \text{Abs}(-10) \rightarrow y = 10$
Sqr(x)	Racine carrée	$y = \text{Sqr}(25) \rightarrow y = 5$
Int(x)	Partie entière	$y = \text{Int}(4.7) \rightarrow y = 4$
Fix(x)	Partie entière sans arrondi négatif	$y = \text{Fix}(-4.7) \rightarrow y = -4$
Round(x, n)	Arrondir à n décimales	$y = \text{Round}(3.14159, 2) \rightarrow y = 3.14$
Sin(x) / Cos(x) / Tan(x)	Fonctions trigonométriques	$y = \text{Sin}(3.14/2) \rightarrow y = 1$
Int((b - a + 1) * Rnd + a)	Générer un entier aléatoire entre a et b	$n = \text{Int}((10 - 1 + 1) * \text{Rnd} + 1) \rightarrow$ nombre entre 1 et 10

Fonctions Texte

Fonction	Rôle	Exemple
Left(text, n)	Obtenir les n premiers caractères	<code>Left("VBAExcel",3) → "VBA"</code>
Right(text, n)	Obtenir les n derniers caractères	<code>Right("VBAExcel",5) → "Excel"</code>
Mid(text, start, n)	Extraire une sous-chaîne	<code>Mid("VBAExcel",4,5) → "Excel"</code>
Len(text)	Nombre de caractères	<code>Len("Bonjour") → 7</code>
UCase(text)	Texte en majuscules	<code>UCase("bonjour") → "BONJOUR"</code>
LCase(text)	Texte en minuscules	<code>LCase("BONJOUR") → "bonjour"</code>
Trim(text)	Supprimer les espaces avant/après	<code>Trim(" test ") → "test"</code>
InStr(start, text, substring)	Trouver position d'une chaîne	<code>InStr(1,"VBAExcel","Excel") → 4</code>
Replace(expression, find, replace)	Remplacer du texte	<code>Replace("Bonjour","jour","soir") → "Bonsoir"</code>

3. Fonctions Date et Heure

Fonction	Rôle	Exemple
Date	Date du jour	<code>d = Date → "30/11/2025"</code>
Time	Heure actuelle	<code>t = Time → "11:30:00"</code>
Now	Date et heure actuelle	<code>dt = Now → "30/11/2025 11:30:00"</code>
DateAdd(interval, number, date)	Ajouter un intervalle (d,j,m,a)	<code>DateAdd("d",7,Date) → date + 7 jours</code>
DateDiff(interval, date1, date2)	Différence entre deux dates	<code>DateDiff("d", #01/01/2025#, #31/01/2025#) → 30</code>
Weekday(date)	Jour de la semaine (1=Dimanche)	<code>Weekday(Date) → 1 à 7</code>
Year(date) / Month(date) / Day(date)	Extraire année, mois, jour	<code>Year(Date) → 2025</code>
Time	Heure actuelle	<code>t = Time → "11:30:00"</code>

4. Fonctions Logiques

Fonction	Rôle	Exemple
IsNumeric(expression)	Vrai si numérique	IsNumeric("123") → True
IsDate(expression)	Vrai si date	IsDate("30/11/2025") → True
IsEmpty(expression)	Vrai si variable vide	IsEmpty(x) → True si non initialisée
IIf(condition, truePart, falsePart)	Condition inline	IIf(x>10,"Grand","Petit")
Not(expression)	Négation logique	Not True → False
And / Or	ET / OU logique	If x>0 And y>0 Then...

5. Fonctions d'Information

Fonction	Rôle	Exemple
TypeName(variable)	Type de la variable	TypeName(123) → "Integer"
VarType(variable)	Code du type	VarType("VBA") → 8 (String)
IsArray(variable)	Vrai si tableau	IsArray(arr) → True

6. Fonctions de Conversion

Fonction	Rôle	Exemple
CInt(expression)	Convertir en Integer	CInt(3.7) → 4
CLng(expression)	Convertir en Long	CLng(123.9) → 124
CDBl(expression)	Convertir en Double	CDBl("3.14") → 3.14
CStr(expression)	Convertir en String	CStr(123) → "123"
CDate(expression)	Convertir en Date	CDate("30/11/2025") → Date

7. Fonctions Excel spécifiques en VBA

Fonction	Rôle	Exemple
Application.WorksheetFunction.Sum(range)	Somme	x = Application.WorksheetFunction.Sum(Range("A1:A10"))
Application.WorksheetFunction.Average(range)	Moyenne	x = Application.WorksheetFunction.Average(Range("B1:B10"))
Application.WorksheetFunction.Max(range)	Maximum	x = Application.WorksheetFunction.Max(Range("C1:C10"))
Application.WorksheetFunction.Min(range)	Minimum	x = Application.WorksheetFunction.Min(Range("C1:C10"))
Application.WorksheetFunction.VLookup(valeur, table, colonne, faux)	Recherche verticale	x = Application.WorksheetFunction.VLookup(101, Range("A1:C100"), 2, False)
Application.WorksheetFunction.Count(range)	Compter valeurs numériques	n = Application.WorksheetFunction.Count(Range("A1:A10"))
Application.WorksheetFunction.Match(valeur, range, 0)	Trouver position	p = Application.WorksheetFunction.Match(10, Range("A1:A10"), 0)
Application.WorksheetFunction.Index(range, ligne, colonne)	Valeur à une position	x = Application.WorksheetFunction.Index(Range("A1:C10"), 2, 3)

8. Fonctions diverses et pratiques

Fonction	Rôle	Exemple
MsgBox("texte")	Afficher un message	MsgBox "Fin du traitement"
InputBox("texte")	Saisie utilisateur	nom = InputBox("Entrez votre nom")
Rnd()	Nombre aléatoire entre 0 et 1	x = Rnd()
Debug.Print expression	Affiche dans fenêtre immédiate	Debug.Print "Valeur x = " & x
Now	Date et heure actuelles	Debug.Print Now
CreateObject("Outlook.Application")	Créer un objet externe	Envoyer un mail depuis VBA

EPMA (École Professionnel Main)



GRS Tech-SUPPORT

Entreprise de services Numériques Durables et accessibles

PLAN D'AFFAIRES

Concours de Projets des CFPs 2026

Ann Gade Devan ! Créons une Entreprise Durable

Équipe du Projet :

CLEMENT Carine

PIERRE Clington

PIERRE Henderson

JOSEPH Acheley-Bill

Filière : Informatique II

Supervision : Bureau De Développement et de L'emploi (BDE)

TABLE DES MATIÈRES

Présentation de l'Entreprise et de l'Équipe	1
Innovation Locale et Développement Durable	2
Étude du Marché	3
Stratégie Marketing	4
Organisation Opérationnelle	5
Volet Financier Simplifié	6
• Besoins au démarrage (Tableau A)	6.1
• Estimation des ventes mensuelles (Tableau B)	6.2
• Dépenses mensuelles (Tableau C)	6.3
• Résultat financier mensuel	6.4
• Projection sur 6 mois	6.5
• Seuil de rentabilité	6.6
L'Échantillon (présenté dans la vidéo)	7
Conclusion	8

GRS Tech-SUPPORT

Entreprise de Services Numériques Durables et Accessibles



1. Présentation de l'Entreprise et de l'Équipe

Nom de l'entreprise : **GRS Tech-SUPPORT**

Mission

GRS Tech_SUPPORT se donne pour mission de fournir des solutions informatiques accessibles, durables et adaptées, en aidant les particuliers, les petites entreprises et les institutions à réparer, optimiser et mieux utiliser les outils numériques, tout en réduisant les déchets électroniques et en favorisant l'emploi local.

Problème local identifié

En Haïti, de nombreux ordinateurs et équipements informatiques sont abandonnés ou remplacés inutilement à cause de pannes mineures, soit à cause d'un virus ou d'un manque de compétences techniques. Cela entraîne :

- Une augmentation des déchets électroniques
- Des dépenses élevées pour les familles et les PME
- Un manque de solutions numériques adaptées localement

GRS Tech-SUPPORT apporte une solution concrète à ce problème.

2. Innovation Locale et Développement Durable

Utilisation des ressources locales

Main-d'œuvre locale formée en informatique

Réutilisation et reconditionnement de matériels informatiques existants

Utilisation de logiciels développés localement (Excel, VBA, solutions sur mesure)

Impact durable

Réduction des déchets électroniques par la réparation et la remise en service des équipements

Réduction des coûts pour les clients grâce à la maintenance au lieu du remplacement

Formation numérique pour améliorer l'employabilité des jeunes

Dématérialisation (logiciels, automatisation) réduisant l'usage du papier

L'innovation de GRS Tech-SUPPORT repose sur la combinaison de services techniques, logiciels sur mesure et accompagnement éducatif, adaptés aux réalités économiques locales.

3. Étude du Marché

Clients cibles

- Particuliers (17 à 80 ans)
- Petites et moyennes entreprises (PME)
- Écoles, centres de formation et associations

Concurrence

- Techniciens informels offrant uniquement du dépannage basique
- Boutiques vendant du matériel sans accompagnement technique

Avantage concurrentiel

- Offre globale (dépannage + logiciel + formation)
- Approche durable et économique
- Solutions personnalisées (logiciels adaptés aux besoins des clients)

4. Stratégie Marketing

Services proposés

- Dépannage informatique et optimisation PC
- Installation de réseaux et Wi-Fi
- Développement de logiciels sur mesure (Excel, VBA)
- Création de sites web
- Design graphique
- Vente et reconditionnement de matériel informatique

Politique de prix

- Prix accessibles adaptés au pouvoir d'achat local
- Forfaits pour particuliers et entreprises
- Avantages particuliers pour les écoliers et les étudiants

Communication

- Réseaux sociaux (WhatsApp, Facebook)
- Flyers et bouche-à-oreille
- Démonstrations de logiciels chez les clients

5. Organisation Opérationnelle

Processus de travail

- 1) Diagnostic du besoin du client
- 2) Réparation, développement ou installation
- 3) Tests et démonstration
- 4) Formation rapide du client si nécessaire

Matériel nécessaire

- Ordinateurs
- Logiciels de développement
- Outils de maintenance informatique

6. Volet Financier Simplifié (Estimations)

Les montants sont exprimés en gourdes (HTG) et basés sur des estimations réalistes.

6.1 Besoins au démarrage (Tableau A)

Poste	Description	Montant (HTG)
Équipements & outils	Ordinateur, outils de dépannage, accessoires, Énergie solaire	95 000
Logiciels	Outils de développement, licences de base	10 000
Communication	Flyers, crédit téléphone, internet	5 000
Fonds de réserve	Imprévus du premier mois	10 000
TOTAL		120 000

6.2 Estimation des ventes mensuelles (Tableau B)

Service	Prix unitaire (HTG)	Quantité / mois	Revenu (HTG)
Dépannage informatique	2 000	20	40 000
Logiciels / automatisation	8 000	3	24 000
TOTAL DES VENTES			64 000

6.3 Dépenses mensuelles (Tableau C)

Dépenses	Montant (HTG)
Transport & communication	10 000
Électricité & maintenance	8 000
TOTAL DÉPENSES	18 000

6.4 Résultat financier mensuel

Calcul	Montant (HTG)
Revenu total	64 000
Dépenses totales	18 000
BÉNÉFICE NET MENSUEL	46 000

6.5 Projection sur 6 mois

Calcul	Mois_1	Mois_2	Mois_3	Mois_4	Mois_5	Mois_6
Revenu total	64 000	70 400	81 840	90 024	99 026	108 929
Dépenses totales	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
BÉNÉFICE NET MENSUEL	46 000	52 400	63 840	72 024	81 026	90 929

Estimation de 10% de revenu par mois et une estimation de dépenses fixes

6.6 Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque les ventes mensuelles couvrent les dépenses fixes (18 000 HTG).

Un minimum de 9 services de dépannage à 2 000 HTG suffit pour couvrir les charges mensuelles.

Au-delà de ce seuil, l'entreprise génère un bénéfice.

7. L'Échantillon (présenté dans la vidéo)

Dans notre Vidéo nous avons démontré en temps réel :

- un logiciel de gestion développé pour l'entreprise et les utilisateurs
- Un livre numérique servant de support de formation informatique VBA
- Un flyer de notre entreprise

Ces échantillons prouvent la faisabilité immédiate du projet et la maîtrise technique de l'équipe.

8. Pour conclure GRS Tech-SUPPORT est une entreprise réaliste, durable et innovante, capable de créer de la valeur économique tout en ayant un impact social positif. Le projet répond aux besoins locaux, respecte l'environnement et peut être mis en œuvre immédiatement avec des moyens disponibles en Haïti.

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

EPMA (École Professionnel Main)



GRS Tech-SUPPORT

Entreprise de services Numériques Durables et accessibles

PLAN D'AFFAIRES

Concours de Projets des CFPs 2026

Ann Gade Devan ! Créons une Entreprise Durable

Équipe du Projet :

CLEMENT Carine

PIERRE Clington

PIERRE Henderson

JOSEPH Acheley-Bill

Filière : Informatique II

Supervision : Bureau De Développement et de L'emploi (BDE)

TABLE DES MATIÈRES

Présentation de l'Entreprise et de l'Équipe	1
Innovation Locale et Développement Durable	2
Étude du Marché	3
Stratégie Marketing	4
Organisation Opérationnelle	5
Volet Financier Simplifié	6
• Besoins au démarrage (Tableau A)	6.1
• Estimation des ventes mensuelles (Tableau B)	6.2
• Dépenses mensuelles (Tableau C)	6.3
• Résultat financier mensuel	6.4
• Projection sur 6 mois	6.5
• Seuil de rentabilité	6.6
L'Échantillon (présenté dans la vidéo)	7
Conclusion	8

GRS Tech-SUPPORT

Entreprise de Services Numériques Durables et Accessibles



1. Présentation de l'Entreprise et de l'Équipe

Nom de l'entreprise : **GRS Tech-SUPPORT**

Mission

GRS Tech_SUPPORT se donne pour mission de fournir des solutions informatiques accessibles, durables et adaptées, en aidant les particuliers, les petites entreprises et les institutions à réparer, optimiser et mieux utiliser les outils numériques, tout en réduisant les déchets électroniques et en favorisant l'emploi local.

Problème local identifié

En Haïti, de nombreux ordinateurs et équipements informatiques sont abandonnés ou remplacés inutilement à cause de pannes mineures, soit à cause d'un virus ou d'un manque de compétences techniques. Cela entraîne :

- Une augmentation des déchets électroniques
- Des dépenses élevées pour les familles et les PME
- Un manque de solutions numériques adaptées localement

GRS Tech-SUPPORT apporte une solution concrète à ce problème.

2. Innovation Locale et Développement Durable

Utilisation des ressources locales

Main-d'œuvre locale formée en informatique

Réutilisation et reconditionnement de matériels informatiques existants

Utilisation de logiciels développés localement (Excel, VBA, solutions sur mesure)

Impact durable

Réduction des déchets électroniques par la réparation et la remise en service des équipements

Réduction des coûts pour les clients grâce à la maintenance au lieu du remplacement

Formation numérique pour améliorer l'employabilité des jeunes

Dématérialisation (logiciels, automatisation) réduisant l'usage du papier

L'innovation de GRS Tech-SUPPORT repose sur la combinaison de services techniques, logiciels sur mesure et accompagnement éducatif, adaptés aux réalités économiques locales.

3. Étude du Marché

Clients cibles

- Particuliers (17 à 80 ans)
- Petites et moyennes entreprises (PME)
- Écoles, centres de formation et associations

Concurrence

- Techniciens informels offrant uniquement du dépannage basique
- Boutiques vendant du matériel sans accompagnement technique

Avantage concurrentiel

- Offre globale (dépannage + logiciel + formation)
- Approche durable et économique
- Solutions personnalisées (logiciels adaptés aux besoins des clients)

4. Stratégie Marketing

Services proposés

- Dépannage informatique et optimisation PC
- Installation de réseaux et Wi-Fi
- Développement de logiciels sur mesure (Excel, VBA)
- Création de sites web
- Design graphique
- Vente et reconditionnement de matériel informatique

Politique de prix

- Prix accessibles adaptés au pouvoir d'achat local
- Forfaits pour particuliers et entreprises
- Avantages particuliers pour les écoliers et les étudiants

Communication

- Réseaux sociaux (WhatsApp, Facebook)
- Flyers et bouche-à-oreille
- Démonstrations de logiciels chez les clients

5. Organisation Opérationnelle

Processus de travail

- 1) Diagnostic du besoin du client
- 2) Réparation, développement ou installation
- 3) Tests et démonstration
- 4) Formation rapide du client si nécessaire

Matériel nécessaire

- Ordinateurs
- Logiciels de développement
- Outils de maintenance informatique

6. Volet Financier Simplifié (Estimations)

Les montants sont exprimés en gourdes (HTG) et basés sur des estimations réalistes.

6.1 Besoins au démarrage (Tableau A)

Poste	Description	Montant (HTG)
Équipements & outils	Ordinateur, outils de dépannage, accessoires, Énergie solaire	95 000
Logiciels	Outils de développement, licences de base	10 000
Communication	Flyers, crédit téléphone, internet	5 000
Fonds de réserve	Imprévus du premier mois	10 000
TOTAL		120 000

6.2 Estimation des ventes mensuelles (Tableau B)

Service	Prix unitaire (HTG)	Quantité / mois	Revenu (HTG)
Dépannage informatique	2 000	20	40 000
Logiciels / automatisation	8 000	3	24 000
TOTAL DES VENTES			64 000

6.3 Dépenses mensuelles (Tableau C)

Dépenses	Montant (HTG)
Transport & communication	10 000
Électricité & maintenance	8 000
TOTAL DÉPENSES	18 000

6.4 Résultat financier mensuel

Calcul	Montant (HTG)
Revenu total	64 000
Dépenses totales	18 000
BÉNÉFICE NET MENSUEL	46 000

6.5 Projection sur 6 mois

Calcul	Mois_1	Mois_2	Mois_3	Mois_4	Mois_5	Mois_6
Revenu total	64 000	70 400	81 840	90 024	99 026	108 929
Dépenses totales	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
BÉNÉFICE NET MENSUEL	46 000	52 400	63 840	72 024	81 026	90 929

Estimation de 10% de revenu par mois et une estimation de dépenses fixes

6.6 Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque les ventes mensuelles couvrent les dépenses fixes (18 000 HTG).

Un minimum de 9 services de dépannage à 2 000 HTG suffit pour couvrir les charges mensuelles.

Au-delà de ce seuil, l'entreprise génère un bénéfice.

7. L'Échantillon (présenté dans la vidéo)

Dans notre Vidéo nous avons démontré en temps réel :

- un logiciel de gestion développé pour l'entreprise et les utilisateurs
- Un livre numérique servant de support de formation informatique VBA
- Un flyer de notre entreprise

Ces échantillons prouvent la faisabilité immédiate du projet et la maîtrise technique de l'équipe.

8. Pour conclure GRS Tech-SUPPORT est une entreprise réaliste, durable et innovante, capable de créer de la valeur économique tout en ayant un impact social positif. Le projet répond aux besoins locaux, respecte l'environnement et peut être mis en œuvre immédiatement avec des moyens disponibles en Haïti.

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

ECOLE PROFESSIONNELLE MAIN

(EPMA)

PLAN D'AFFAIRES

AGRITECH

DE NOS TERRES A VOS TABLES, LE GOUT AUTHENTIQUE D'HAITI

NOM DES PARTICIPANTS : ALEXIS Djousson
GREGOIRE Hernandez
JEAN BAPTISTE Amdev
RAPHAEL Mans

APPRENANTS EN INFORMATIQUE

SUPERVISION : BUREAU PEDAGOGIQUE

15 FEVRIER 2026

Table des matières

1. PRÉSENTATION DU PROJET	2
Nom de l'entreprise : AGRITECH HAITI	2
Lien avec le développement durable :	2
2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE	2
Ressources locales utilisées :	2
Impact durable :	2
3. ÉTUDE DE MARCHÉ	3
Clients cibles :	3
Concurrents :	3
Valeur ajoutée :	3
4. STRATÉGIE MARKETING	3
Produit / Service :	3
Prix :	3
Distribution :	3
Communication :	3
5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE	4
Processus de fonctionnement :	4
Matériel nécessaire :	4
6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ	4
TABLEAU A : Besoins au démarrage	4
TABLEAU B : Estimation des revenus mensuels	5
Dépenses mensuelles (charges fixes) :	5

1. PRÉSENTATION DU PROJET

Nom de l'entreprise : AGRITECH HAITI

Mission : Faciliter la commercialisation et la distribution des produits agricoles locaux haïtiens via une plateforme digitale, permettant aux consommateurs d'accéder facilement à des produits frais et aux agriculteurs de vendre directement leurs produits.

Vision : Devenir la référence nationale pour la vente en ligne de produits agricoles haïtiens, en connectant efficacement producteurs et consommateurs à travers une **application digitale simple et pratique**.

Lien pour effectuer des commandes en ligne : <https://bigycodingarea509.github.io/Agritech/>

Lien avec le développement durable :

- Soutien à la **production locale** et aux agriculteurs haïtiens.
- Réduction des déplacements physiques grâce à la **plateforme digitale**, limitant la pollution.
- Promotion de la consommation de produits frais et locaux, réduisant les déchets liés aux produits importés.

2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE

Ressources locales utilisées :

- Produits agricoles haïtiens (fruits, légumes, tubercules, herbes locales).
- Emballages locaux pour livraison si nécessaire (sacs biodégradables ou recyclables).
- Utilisation d'internet et d'outils numériques locaux pour gérer les commandes et la promotion.

Impact durable :

- Réduction de l'empreinte carbone par la digitalisation des ventes.
- Limitation des intermédiaires, ce qui diminue le gaspillage alimentaire et les coûts logistiques.
- Encouragement de la consommation responsable et de la valorisation des produits haïtiens.

3. ÉTUDE DE MARCHÉ

Clients cibles :

- Consommateurs individuels cherchant des produits frais et locaux.
- Restaurants, hôtels et commerces voulant acheter des produits agricoles de qualité.

Concurrents :

- Marchés traditionnels et revendeurs locaux.
- Quelques plateformes digitales si elles existent, mais encore limitées en Haïti.

Valeur ajoutée :

- **Commande en ligne facile** avec livraison locale rapide.
- Produits sélectionnés directement auprès des producteurs.
- Suivi des commandes et service client digitalisé.

4. STRATÉGIE MARKETING

Produit / Service :

- Vente de produits agricoles locaux via une application ou un site web.
- Livraison possible aux clients finaux et aux entreprises partenaires.
- Commission prélevée sur chaque vente effectuée via la plateforme.

Prix :

- Prix des produits fixés par les producteurs, AGRITECH prélève une **commission fixe** (ex. 10–15 % par commande).
- Ce modèle permet à la plateforme d'être rentable tout en maintenant les prix accessibles aux consommateurs.

Distribution :

- Vente exclusivement via l'application ou le site web.
- Livraison organisée directement par les producteurs ou par un service de transport local.

Communication :

- Réseaux sociaux : Facebook, Instagram, WhatsApp.
- Publicité en ligne (sponsoring sur Facebook, Google Ads).
- Partenariats avec restaurants, hôtels et commerces pour la promotion.
- Bouche-à-oreille et démonstrations lors de foires locales.

5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE

Processus de fonctionnement :

1. Inscription des producteurs sur la plateforme.
2. Mise en ligne des produits avec photos et prix.
3. Réception des commandes via l'application.
4. Transmission de la commande au producteur ou au transporteur local.
5. Livraison et confirmation de réception par le client.
6. Commission prélevée automatiquement sur chaque vente.

Matériel nécessaire :

- Petit local équipé d'un bureau et de connexion internet.
- Ordinateur, téléphone et tablette pour gérer les commandes et la plateforme.
- Logiciel ou application pour la gestion des commandes et paiements.

6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ

TABLEAU A : Besoins au démarrage

Éléments	Description	Montant estimé (HTG)
Équipements & Outils	Ordinateur, téléphone, tablette	40 000
Aménagement	Bureau simple, peinture, chaise, étagère	15 000
Développement digital	Création site web / application	50 000
Communication	Publicité Facebook, flyers, crédit téléphone	15 000
Fonds de réserve	Imprévus 1er mois	10 000
TOTAL		130 000 HTG

TABLEAU B : Estimation des revenus mensuels

Produit ou Service	Prix / Commission (A)	Quantité / mois (B)	Revenu Total (A x B)
Commission sur ventes	15 % moyenne par commande	800 commandes/mois	48 000 HTG
Publicité ou partenariats	Forfait mensuel	2 entreprises	10 000 HTG
TOTAL DES VENTES			58 000 HTG

Dépenses mensuelles (charges fixes) :

- Loyer : 10 000 HTG
- Électricité + internet : 3 000 HTG
- Marketing / publicité : 5 000 HTG
- Transport / imprévus : 2 000 HTG

Total dépenses mensuelles : 20 000 HTG

Bénéfice mensuel estimé : $58\,000 - 20\,000 = 38\,000$ HTG

Bénéfice sur 6 mois : $38\,000 \times 6 = 228\,000$ HTG

Seuil de rentabilité :

- Dépenses mensuelles = 20 000 HTG
- Commission moyenne par commande = 60 HTG
- Commandes pour couvrir les dépenses : $20\,000 \div 60 \approx 335$ commandes par mois

7. ANNEXE : RÉPARTITION DES TÂCHES

Partie du plan	Responsable
Présentation du projet, Analyse durable et innovation	ALEXIS Djousson
Étude de marché, Marketing	GREGOIRE Hernandez
Organisation	JEAN-BAPTISTE Amdev
Partie financière et tableaux	RAPHAEL Mans

ECOLE PROFESSIONNELLE MAIN



PLAN D'AFFAIRE

DE



Présenté par:

- ✓ MARTINEZ Jackenson Harry
- ✓ ARMAND Anne-Jinna
- ✓ DESAMOURT Carlot
- ✓ JOSEPH Sindy

Apprenant(e) en Hôtellerie I

Supervision : Bureau pédagogique

Février 2026

TABLE DES MATIÈRES

- 1. Présentation du projet**
 - 1.1 Présentation générale du projet
 - 1.2 Mission
 - 1.3 Vision
- 2. Analyse de l'innovation locale et durable**
 - 2.1 Ressources locales utilisées
 - 2.2 Impact durable et protection de l'environnement
- 3. Étude de marché**
 - 3.1 Clients ciblés
 - 3.2 Concurrents locaux
 - 3.3 Valeur ajoutée de l'entreprise
- 4. Stratégie marketing**
 - 4.1 Produit / Service
 - 4.2 Stratégie de prix
 - 4.3 Distribution
 - 4.4 Communication et promotion
- 5. Organisation opérationnelle**
 - 5.1 Fonctionnement du service
 - 5.2 Processus de production
 - 5.3 Organisation du personnel (Postes disponibles)
 - 5.4 Matériels nécessaires
- 6. Volet financier simplifié**
 - 6.1 Besoins au démarrage (Tableau A)
 - 6.2 Estimation des ventes mensuelles (Tableau B)
 - 6.3 Calcul de la marge mensuelle (Tableau C)
 - 6.4 Seuil de rentabilité
- 7. Conclusion**
- 8. Annexe : Répartition des tâches**

1. PRÉSENTATION DU Plan D'AFFAIRES

1.1 Présentation générale du projet

Le divertissement est un besoin essentiel dans la vie humaine. Un enfant qui se divertit sainement grandit plus équilibré, et un jeune adulte qui ne prend jamais le temps de se détendre peut sombrer progressivement dans le stress ou même la dépression.

Dans la commune de Hinche, nous avons constaté que plusieurs espaces de loisirs existants deviennent progressivement des lieux de débauche, de perversion et de comportements nuisibles, ce qui éloigne les familles et les personnes responsables.

Face à cette réalité, nous avons décidé de créer un concept nouveau : un bar à jeux (bar ludique) combiné à une sandwicherie culturelle, où les clients pourront se divertir dans un cadre sain, sécurisé, convivial et éducatif.

Notre établissement offrira une ambiance de relaxation, sans musiques dégradantes, ni pratiques nuisibles à la jeunesse. Nous mettrons en valeur les jeux traditionnels haïtiens, aujourd'hui presque oubliés (dominos, cartes, osselets...), tout en proposant également des jeux internationaux afin de favoriser la diversité.

Côté restauration, nous offrirons une grande variété de sandwichs modernes, tout en intégrant des mets typiquement haïtiens comme le wayal, l'akasan, le bonbon siwo, le pain patate, etc.

Pour renforcer le sentiment d'appartenance communautaire, nous avons choisi le nom « **TI KWEN PA NOU** », qui signifie : « Ce n'est pas n'importe quel coin... c'est le nôtre ! »

1.2 Mission

La mission de **TI KWEN PA NOU** est de :

- Créer un espace favorisant un plaisir sain et renforçant les liens relationnels entre les clients.
- Faire découvrir une grande variété de sandwichs aux habitants de Hinche en offrant une expérience gastronomique moderne et originale.
- Créer un cadre propice au développement des jeunes, tout en contribuant à la création d'emplois.
- Réduire les déchets plastiques, en réutilisant des bouteilles et emballages plastiques pour la décoration et certains accessoires.

- Valoriser la culture haïtienne, à travers les jeux traditionnels, les musiques locales et l'intégration de mets typiques.

1.3 Vision

La vision de TI KWEN PA NOU est de devenir, à Hinche, un espace de référence pour les sorties en famille, entre amis ou en couple, en offrant un modèle d'entreprise jeune, innovante, culturelle et durable.

2. ANALYSE DE L'INNOVATION LOCALE ET DURABLE

2.1 Ressources locales utilisées

Le projet TI KWEN PA NOU s'appuie sur l'utilisation de ressources locales haïtiennes et la valorisation des produits disponibles sur le territoire.

Décoration et ambiance

- Utilisation de bouteilles et emballages plastiques recyclés (décoration murale, lampes artisanales, objets décoratifs).
- Utilisation de pneus usés repeints pour la décoration et l'aménagement.
- Utilisation de calebasses (kalbas) comme accessoires de service.
- Utilisation de capuchons de bouteilles comme pions dans certains jeux.

Produits alimentaires

- Fruits et légumes locaux (banane, maïs, patate douce, pois...).
- Jus de fruits saisonniers produits localement.
- Produits typiques haïtiens (wayal, bonbon siwo, akasan, pain patate...).

2.2 Impact durable et protection de l'environnement

Le projet participe activement à la protection de l'environnement à travers :

- La réduction des déchets plastiques : réutilisation et transformation des bouteilles et sachets en décoration.
- La valorisation des pneus usés : limitation des déchets de caoutchouc dans la ville.
- L'utilisation de contenants naturels : calebasses pour remplacer certains contenants plastiques.
- La sensibilisation des clients : affiches éducatives sur l'importance du recyclage.
- La consommation locale : achat de produits agricoles locaux afin de réduire l'impact environnemental lié au transport.

Ainsi, TI KWEN PA NOU constitue une entreprise qui associe divertissement, culture et développement durable.

3. ÉTUDE DE MARCHÉ

3.1 Clients ciblés

Le projet vise principalement trois grandes catégories de clients :

1. Les adolescents et jeunes adultes à la recherche d'un lieu sain pour se divertir.
2. Les familles et groupes d'amis ou collègues désirant passer du temps ensemble dans un cadre agréable.
3. Les travailleurs, étudiants et entrepreneurs cherchant un espace calme pour se détendre après une journée stressante.

3.2 Concurrents locaux

Les principaux concurrents identifiés dans la zone de Hinche sont :

- Cana (boulangerie et pâtisserie)
- Bon Goût (pâtisserie)
- Gou Pam (snack bar)
- Sky Bar (bar)

3.3 Valeur ajoutée de l'entreprise

Contrairement à ses concurrents, TI KWEN PA NOU propose un concept innovant basé sur :

- Un espace de divertissement autour des jeux de société.
- Une ambiance familiale et saine, loin de la débauche.
- La valorisation des jeux traditionnels et de la culture haïtienne.
- Un menu diversifié (sandwichs modernes + mets locaux).
- Une décoration écologique basée sur le recyclage.

Ce concept unique répond à un besoin réel : offrir un espace de loisir sécurisé, culturel et convivial pour la population de Hinche.

4. STRATÉGIE MARKETING

4.1 Produit / Service

TI KWEN PA NOU offrira :

- Une sandwicherie moderne proposant une grande variété de sandwichs.
- Un service de mets locaux haïtiens.
- Des boissons chaudes et froides.
- Un espace de jeux traditionnels et internationaux.

- Une ambiance musicale mettant en valeur les rythmes haïtiens.

Jeux proposés	Menu proposé		
<ul style="list-style-type: none"> • Dominos • Jeux de cartes • Osselet • Tou kay • Tic-tac-toe • Échecs • Jeu de dames • Monopoly • Scrabble • Uno • Jenga • Ludo 	<p>Sandwichs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sandwich au jambon • Sandwich au poulet • Sandwich végétarien • Sandwich au saumon • Sandwich au bœuf • Sandwich au thon • Sandwich aux crevettes • Hot dog 	<p>Mets locaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acra de pois • Tchoul • Pain patate • Griot • Bannann fri • Pain de maïs • Bonbon siwo • Akasan • Pate kòde • Wayal • Konparèt • Dous makòs 	<p>Boissons :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Café • Chocolat • Lait de vache • Mabi • Jus de fruits de saison

4.2 Stratégie de prix

Les prix seront fixés en fonction :

- Du coût des matières premières,
- Des prix pratiqués par les concurrents,
- Du pouvoir d'achat des clients.

Fourchette de prix estimée

- Sandwich : 150 à 350 HTG
- Boisson : 75 à 200 HTG
- Mets locaux : 50 à 200 HTG

Mode de paiement

- Paiement en espèces
- MonCash
- NatCash

4.3 Distribution

Les ventes se feront :

- Sur place (principalement),
- Via commande WhatsApp ou téléphone,
- Possibilité future de livraison locale.

4.4 Communication et promotion

Les moyens de communication seront :

- Réseaux sociaux : Facebook, TikTok, WhatsApp, Instagram.
- Publicités Facebook à faible coût.
- Affiches dans les écoles et quartiers stratégiques.
- Enseigne visible devant le local.
- Promotions de lancement (combo sandwich + boisson, réduction sur certains jeux).

5. ORGANISATION OPÉRATIONNELLE

5.1 Fonctionnement du service

L'établissement ouvrira :

- Le matin à 7h AM : service petit-déjeuner (akasan, wayal, café, pain au beurre, pate kòde...).
- Les jeux seront disponibles à partir de 3h PM.
- Le menu sandwich et fritures sera disponible principalement en après-midi et soirée.

Les jeux seront accessibles uniquement aux clients qui consomment.

5.2 Processus de production

Les étapes principales seront :

1. Achat et réception des produits.
2. Stockage des aliments (réfrigérateur).
3. Préparation des ingrédients.
4. Cuisson ou assemblage.
5. Service au client.
6. Nettoyage et inventaire journalier.

5.3 Organisation du personnel (Postes disponibles)

Manager

- Coordonner le travail du personnel.
- Gérer l'approvisionnement.
- Négocier avec les fournisseurs.
- Veiller au bon fonctionnement de l'établissement.
- Assurer le suivi financier.
- Gérer la promotion et la publicité.
- Encadrer et motiver les employés.

Chef de cuisine

- Préparer les plats et sandwiches.
- Organiser les tâches en cuisine.
- Faire l'inventaire journalier.
- Coordonner les achats avec le manager.
- Maintenir l'hygiène de la cuisine.

Barman / Caissier

- Gérer la caisse.
- Préparer les boissons.
- Assurer la mise en place du bar.
- Jouer le rôle de réceptionniste.
- Participer à la vente des produits.

Serveur

- Assurer la mise en place de la salle.
- Accueillir les clients.
- Prendre les commandes.
- Aider les clients avec les jeux.
- Veiller au bon déroulement du service.

5.4 Matériels nécessaires

- Four
- Sautreuse
- Réfrigérateur
- Tables et chaises
- Lèche-frite
- Blender
- Coffee maker
- Planche à découper
- Bassines
- Cocottes
- Plateaux de service

- Ustensiles (couteaux, fourchettes, râpe, tamis...)
- Assiettes, tasses, sous-tasses
- Serviettes en papier
- Pailles

6. VOLET FINANCIER SIMPLIFIÉ (HTG)

TABLEAU A : BESOINS AU DÉMARRAGE

Éléments	Description	Montant estimé (HTG)
Équipements & Outils	Four, réfrigérateur, blender, coffee maker, jeux, ustensiles	180 000
Aménagement	Peinture, enseigne, installation électrique, tables/chaises, déco	120 000
Matières Premières	Stock de départ (pain, viande, légumes, boissons...)	70 000
Communication	Publicité Facebook, affiches, crédit téléphone	25 000
Fonds de réserve	Imprévus du 1er mois	40 000
TOTAL		435 000

TABLEAU B : ESTIMATION DES VENTES MENSUELLES

Produit ou Service	Prix unitaire (A)	Quantité/mois (B)	Revenu Total (A×B)
Sandwichs variés	250	600	150 000
Boissons (jus, café, mabi...)	150	700	105 000
Mets locaux	100	500	50 000
Fritures	200	250	50 000
TOTAL DES VENTES			355 000

TABLEAU C : CALCUL DE LA MARGE MENSUELLE

Poste	Calcul	Montant (HTG)
Revenu Total	Total Tableau B	355 000
Dépenses du mois	Loyer + salaires + matières + autres charges	315 000
BÉNÉFICE NET	355 000 – 315 000	40 000

6.4 Seuil de rentabilité

Dépenses mensuelles estimées : 315 000 HTG

Prix moyen d'un sandwich : 250 HTG

- Seuil de rentabilité = $315\ 000 \div 250 = 1\ 260$ sandwiches / mois
- Seuil de rentabilité par jour : $1260/30 = 42$ sandwiches

Donc, à partir de 42 sandwiches vendus par jour, l'entreprise couvre ses charges et commence à être rentable.

7. CONCLUSION

Le projet **TI KWEN PA NOU** représente une initiative innovante qui répond à un besoin urgent dans la commune de Hinche : offrir un espace sain, culturel et convivial pour la détente.

En combinant un bar ludique et une sandwicherie moderne, en valorisant la culture haïtienne, les jeux traditionnels et le recyclage, **TI KWEN PA NOU** se positionne comme une entreprise durable et rentable, capable de créer des emplois et d'apporter un impact positif sur la jeunesse et la communauté.

8. ANNEXE : RÉPARTITION DES TÂCHES

Partie du plan	Responsable
Présentation du projet, Analyse durable et innovation	MARTINEZ Jackenson Harry
Étude de marché, Marketing	ARMAND Anne-Jinna
Organisation	DESAMOURT Carlot
Partie financière et tableaux	JOSEPH Sindy