

**Nom de l'entreprise :** GOU LAKAY

**L'Équipe :** TASSY Natalia, JEAN FRANCOIS Marie Sabina Roseberlineda, BELLABRE Drasca, ST LOUIS Saphir Yvaldine.

**La Mission :** Notre mission est de préserver la tradition dans nos plats en priorisant la salubrité et l'hygiène dans nos préparations, afin d'éviter les problèmes de santé.

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

- Viande de porc, Cives, ail, persil, girofle, poivre, poireau, piments, citron, orange amer, vinaigre, échalote, gros el, poivron, oignon.

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

- Notre entreprise protège l'environnement parce qu'elle :

- utilise les produits locaux

- Réduit le gaspillage

- Réduit la pollution

- Priorise l'hygiène et la salubrité

- utilise des moyens de conservation naturels

**Qui sont vos clients ?**

- Les supermarchés

- Les boutiques

- Les revendeurs

- Toutes les personnes qui souhaitent acheter pour les besoins personnels.

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

- Les marchands ambulants

Notre solution se distingue clairement des marchands ambulants par notre engagement strict envers l'hygiène et la sécurité alimentaire. Chaque étape de la préparation de la viande salée et des épices sont réalisés dans des conditions propres, contrôlés et conformes aux normes sanitaires. Notre objectif n'est pas seulement de vendre, mais d'offrir des produits fiables, sains et de qualité afin de protéger la santé et le bien-être de nos clients.

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

- L'entreprise sera située à Carrefour en raison de son activité commerciale dynamique et de sa forte population. Cet emplacement facilite l'accès aux clients, tout en favorisant une distribution rapide et efficace.

- **Décrivez précisément ce que vous vendez.**

Notre entreprise vend ce qu'on appelle « sopoudre ». C'est une viande nettoyée, salée, puis saumurée avec quelques condiments tels que : thym, persil, cives, piments, gros sel, huile végétale neutre, vinaigre et orange amère. Cette préparation apporte goût, originalité, authenticité à nos plats. Notre épice s'utilise pour relever le goût dans tous types de plats, tandis que notre marinade est spécialement conçue pour parfumer et intensifier la saveur des viandes.

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

- Le bocal de sopoudre est à 1000 gourdes, les épices à 500 gourdes et la marinade à 750 gourdes. Les prix sont fixes en fonction de la qualité des ingrédients, du respect des normes d'hygiène et

du soin apporté à l'emballage. Ils restent accessibles pour les supermarchés, boutiques, revendeurs et consommateurs directs, tout en garantissant un produit sur, bien présenté et rentable pour la distribution.

- **Comment les gens vont-ils savoir que vous existez ? (Réseaux sociaux, radio locale, affiches, bouche-à-oreille).**

- Réseaux sociaux, bouche-à-oreille, affiches.

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

- Nettoyer la viande
- Découper en gros dé
- Ajouter beaucoup de sel
- Ajouter du jus de citron, de l'orange amère et un peu de vinaigre
- Ajouter les condiments : thym, persil, cives, piment fort ...
- Mélanger et laisser saumurer dans un endroit sombre

Pour la préparation des épices et la marinade

- Nettoyer et laver tous les condiments (oignon, ail, poireau, persil...)
- Découper et mixer avec de l'huile
- Pour la marinade
- Ajouter les épices secs comme : poivre, piment fort, assaisonnement complet
- Mixer

**Matériel nécessaire :** Listez les outils indispensables

- Bassines
- Blender
- Spatule à nettoyer
- Cuillère maitre d'hôtel
- Bocaux en verre -
- Couteau
- Planche à découper

**(Estimations)**

Utilisez un tableau simple pour présenter vos chiffres :

Poste de dépense	Montant estimé (Gourdes)
<b>Investissement (Outils, aménagement)</b>	70 000 gourdes
<b>Matières premières (Stock de départ)</b>	15 000 gourdes
<b>Marketing (Publicité, enseigne)</b>	15 000 gourdes
<b>TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE</b>	100 000 gourdes

- **Estimation des revenus :** Combien prévoyez-vous de vendre par mois ?
  - Exemple : 20 installations électriques à X Gourdes = Y Gourdes par mois.

- 100 bocaux de viande salée a 1000 gourdes = 100 000 gourdes
- 50 bocaux d'épices a 500 gourdes = 25 000 gourdes
- 50 bocaux de marinade a 750 gourdes = 37 500 gourdes

**Rentabilité** : Après avoir payé vos frais, combien de bénéfice restera-t-il environ ?

- **Après avoir payé les frais, il restera environ 60 000 gourdes**

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

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
<b>Équipements &amp; Outils</b>	Bassines, couteaux, bocal en verre, spatule en bois, planche à découper, spatule à nettoyer, cuillère maitre d'hôtel	8 000
<b>Aménagement</b>	Cuisine équipée (armoire de stockage pour les matériels, un évier, une table	62 000
<b>Matières Premières</b>	Viande de porc, gros sel, persil, poireau, ail, cives, huile, piment fort, poivron, vinaigre, curcuma, oignon, citron, orange amère...	15 000
<b>Communication</b>	Affiches, réseaux sociaux	15 000
<b>Fonds de réserve</b>		10 000
<b>TOTAL (Somme)</b>		<b>110 000 HTG</b>

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

Produit ou Service	Prix de vente unitaire (A)	Quantité vendue / mois (B)	Revenu Total (A x B)
- Sopoudre	- 1000 gourdes	- 100	- 100 000
- Epices	- 500 gourdes	- 50	- 25 000
- Marinade	- 750 gourdes	- 50	- 37 500
<b>TOTAL DES VENTES</b>		200	<b>162 500 HTG</b>

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

Poste	Calcul	Montant (HTG)
<b>Revenu Total</b>	<i>(Recopier le Total du Tableau B)</i>	162 500

	$100\ 000 + 25\ 000 + 37\ 500$	
<b>Dépenses du mois</b>	$15\ 000 + (6200 * 12 / 18)$	56 334
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>(Revenu Total - Dépenses du mois)</b> $162\ 500 - 56\ 334$	<b>106 166 HTG</b>