

Nom de l'entreprise : Noirs et Saveurs

L'Équipe : SIMON Emmanuelle Dorothy, AUGUSTIN Eldie Ketsanaelle, LOUIS JEAN METELLUS Justine

La Mission : Notre mission est de relever la noblesse du cacao haïtien.

Quels matériaux ou produits haïtiens utilisez-vous ?

- Cacao, pistache, fleurs d'hibiscus, sucre blanc ou brun, gingembre, cannelle, anis étoilé, muscade, sel

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

- Notre projet protège l'environnement en soutenant les producteurs locaux et ainsi renforçant l'inclusion économique. Notre production sera à faible consommation d'énergie et de ressources.

Qui sont vos clients ?

- Amateurs de chocolats noirs

- Diaspora haïtienne

- Bar

- Cafe chic, Bar, Restaurant, Hotel

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

- Chocolat Lakay

- Ayiti Ka

- Choco Kreyòl

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

- Elle sera située à Arcachon 32, la zone est très affluente.

L'une des actionnaires pourvoira au besoin du local, car elle possède un espace disponible, ce qui nous donne l'avantage sur le non versement du loyer.

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

Nous vendons un chocolat purement haïtien, fait avec des produits du terroir. Avec des valeurs ajoutées comme les fleurs d'hibiscus, les pistaches, les épices naturelles qui augmentent la saveur et font rêver.

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

- Nos paquets seront vendus à 500 gourdes, c'est un juste prix au regard des arômes ajoutés dans notre produit et c'est aussi dans les cordes de notre public cible.

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

- Nous ferons le marketing à travers les réseaux sociaux, les dégustations, et le bouche-à-oreille.

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

- Trier les produits de base (cacao, pistache)

- Torrefier le cacao et la pistache

- Griller les aromates

- Mélanger les deux préparations

- Passer au moulin à moteur (Broyeur) pour la transformation des grains en pâte

- Donner la forme aux produits a l’aide des moules
- Emballer pour proteger et preserver les aromes dans un local frais et aere pour eviter que le chocolat absorbe des microbes

Matériel nécessaire : Listez les outils indispensables

- Moulin a moteur (broyeur)
- Four a propane
- Bassine
- Spatule en bois
- Rape indigene
- Sceau
- Cocotte
- Leche-frites
- Cuillere maitre d’hotel
- Cul de poule

(Estimations)

Utilisez un tableau simple pour présenter vos chiffres :

Poste de dépense	Montant estimé (Gourdes)
Investissement (Outils, aménagement)	183 425 gdes
Matières premières (Stock de départ)	10 100 gdes
Marketing (Publicité, enseigne)	15 000 gdes
TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE	208 525 gdes

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

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

–

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

Éléments	Description (Détails du matériel)	Montant estimé (HTG)
Équipements & Outils	<ul style="list-style-type: none">- Moulin à moteur- Emballage, logo- Four a propane- Sceau + gaz- Bassine- Spatule en bois- Râpe indigène	<ul style="list-style-type: none">- 62 500 gdes- 13 425 gdes- 50 000 gdes- 5000 gdes- 500 gdes- 400 gdes- 100 gdes

	<ul style="list-style-type: none">- Cocotte	<ul style="list-style-type: none">- 1500 gdes
Aménagement	<ul style="list-style-type: none">- Peinture, étagère- Comptoir- Tables, chaises	<ul style="list-style-type: none">- 50 000 gdes
Matières Premières	<ul style="list-style-type: none">- Cacao, sucre, sel- Pistache, anis étoilé- Fleurs d’hibiscus- Gingembre- Cannelle- Muscade	<ul style="list-style-type: none">- 6000 gdes- 1600 gdes- 1250 gdes- 500 gdes- 500 gdes- 250 gdes
Communication	<ul style="list-style-type: none">- Bouche à oreille- Réseaux Sociaux	<ul style="list-style-type: none">- 15 000 gdes
Fonds de réserve		25 000 gdes

TOTAL (Somme)		233 525	HTG
---------------	--	---------	-----

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)
Chocolat	1 paquet de 3 (500 gdes)	500 paquets	500 X 500
TOTAL DES VENTES			250 000 HTG

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

Poste	Calcul	Montant (HTG)
Revenu Total	<i>(Recopier le Total du Tableau B)</i> Quantité vendue X prix unitaire 500 X 500	250 000
Dépenses du mois	Matières premières pour 500 paquets + emballages, logo+ publicité + gaz	112 100
BÉNÉFICE NET	(Revenu Total - Dépenses du mois) 250 000 – 112 100	137 900 HTG

Calcul de la marge :

Benifice net/Revenu total X 100

137 000/ 250 000 X 100

Marge : 54,8 %