

**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 affluent.

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 molin à moteur (Broyeur) pour la transformation des grains en pâte

- Donner la forme aux produits à l'aide des moules
- Emballer pour protéger et préserver les arômes dans un local frais et aéré pour éviter que le chocolat absorbe des microbes

**Matériel nécessaire :** Listez les outils indispensables

- Moulin à moteur (broyeur)
- Four à propane
- Bassine
- Spatule en bois
- Râpe indigène
- Sceau
- Cocotte
- Lèche-frites
- Cuillère maître d'hôtel
- 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
<b>TOTAL BESOIN AU DÉMARRAGE</b>	<b>208 525 gdes</b>

- **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"> <li>- Moulin à moteur</li> <li>- Emballage, logo</li> <li>- Four à propane</li> <li>- Sceau + gaz</li> <li>- Bassine</li> <li>- Spatule en bois</li> <li>- Râpe indigène</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 62 500 gdes</li> <li>- 13 425 gdes</li> <li>- 50 000 gdes</li> <li>- 5000 gdes</li> <li>- 500 gdes</li> <li>- 400 gdes</li> <li>- 100 gdes</li> </ul>

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

<b>TOTAL (Somme)</b>		<b>233 525</b>	<b>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>
Chocolat	1 paquet de 3 (500 gdes )	500 paquets	500 X 500
<b>TOTAL DES VENTES</b>			<b>250 000 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>	(Recopier le Total du Tableau B)  Quantité vendue X prix unitaire  500 X 500	250 000
<b>Dépenses du mois</b>	Matières premières pour 500 paquets + emballages, logo+ publicité + gaz	112 100
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>(Revenu Total - Dépenses du mois)</b>  <b>250 000 – 112 100</b>	<b>137 900 HTG</b>

Calcul de la marge :

Benefice net/Revenu total X 100

137 000/ 250 000 X 100

Marge : 54,8 %