



**UNIVERSITÉ D'ÉTAT D'HAÏTI**

**UEH**

Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion du Cap-Haïtien

---

**IMPLANTATION D'UNE ENTREPRISE DE TRANSFORMATION  
DE FRUITS EN JUS CAP-HAÏTIEN EN OCTOBRE 2023**

**Dénomination Sociale « *FABIBIE Fwi Lakay* »**

Projet de Sortie

Préparé par l'Étudiante Farah PIERRE

Pour l'obtention du grade de Licencié en Sciences Économiques

Sous la direction du Professeur Jhony GELIN, Gestionnaire,  
Avocat, M.Sc.A.

Promotion Thomas Robert Malthus (2003-2007)

Juin 2023



IMPLANTATION D'UNE ENTREPRISE DE TRANSFORMATION DE  
FRUITS EN JUS A CAP-HAÏTIEN EN OCTOBRE 2023

Dénomination Sociale « *FABIBIE Fwi Lakay* »

## REMERCIEMENTS

Mes remerciements s'en vont en premier lieu à Dieu, le Père, Créateur du ciel et de la terre, qui m'a donné la vie, la protection, la force, le courage et l'intelligence pour réaliser ce travail de recherche.

Puis je veux remercier mon encadreur Professeur Jhony GELIN pour son savoir-faire, son dynamisme, sa patience exprimée à m'aider, me guider à la réalisation de ce travail.

Je veux aussi remercier mon superviseur M. Rénold HONORE qui m'a beaucoup encouragé et également mes collègues de travail.

Je continue à remercier ma famille, spécialement mon mari, Alain BIEN-AIME, qui m'a soutenu durant toute cette période de travail sans oublier mes frères et sœurs qui m'ont encouragé à leur façon.

Je veux également remercier Mme Géralda DUCASSE et aussi tous mes amis de près ou de loin qui m'ont encouragé à avancer dans la vie en réalisant ce projet.

Et enfin, j'aimerais remercier mes professeurs, mes collègues à l'université qui m'ont poussé à avoir confiance en moi pour atteindre cet objectif fixé depuis plus de 10 ans.

## RÉSUMÉ

**Sujet :** Implantation d'une entreprise de transformation de fruits en jus en octobre 2023.

**Problèmes envisagés :** Non-disponibilité du jus naturel en bouteille sur le marché haïtien.

**Questions :** Quel est le besoin prioritaire de la communauté capoise en matière de jus naturels ?  
Qu'est-ce qui empêche la consommation massive de jus de fruits par la population du Nord ?

**Objectifs :** Implanter une entreprise de transformation de fruit en jus à Cap-Haïtien capable de répondre au besoin des consommateurs tout en maximisant de profit ; accueillir plus de deux cents (200) clients par jour, réduire le taux de chômage dans la commune.

**Résultats attendus :** Près de 17 emplois créés ; réalisation d'un profit de 27 % sur le capital investi d'ici la première année ; récupération du capital investi en cinq ans, 250 litres de jus écoulés par jour ; soit 500 bouteilles de jus de 0,5 l ; création d'une activité économique rentable ; réduction du gaspillage de fruits.

**Méthodologie :** Cycle de vie du projet (Cadrage, conception et planification, réalisation et clôture).

**Clientèle cible :** Les désireux du jus naturel

**Forme juridique :** Entreprise individuelle

**Ressources disponibles et recherchées :** Ressources humaines, matérielles et financières.

**Coût total du projet :** 9 975 376,00 gourdes

**Source de financement :** Fonds propres et emprunt bancaire

**Délai de récupération :** 5 ans

**Durée du projet :** indéterminée

**Plan de financement :** Entreprise individuelle dont les fonds propres s'élèvent à 51,88 % soit 5 175 376,00, les dettes à 8,02 % soit 800 000,00 et l'emprunt bancaire à 40,1 % soit 4 000 000,00.

**Type d'évaluation :** Évaluation a priori et à postiori

**Critère d'évaluation :** Délai de réalisation des activités du calendrier

**Mots Clés :** Jus de fruits, matières premières, produits finis, risques, rendement et impact.

## TABLE DES MATIÈRES

|   |      |
|---|------|
| REMERCIEMENTS .....   | i    |
| RÉSUMÉ.....   | ii   |
| SIGLES, ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES .....   | vi   |
| LISTES DES FIGURES.....   | viii |
| LISTES DES ANNEXES.....   | ix   |
| INTRODUCTION.....   | 1    |
| CONTEXTE DU PROJET .....  | 2    |
| Objectif général .....  | 3    |
| Justification .....   | 3    |
| Résultats attendus .....  | 4    |
| Méthodologie du projet .....  | 4    |
| Définition et concept de base .....   | 6    |
| Structuration .....   | 7    |
| PARTIE I : PRÉSENTATION DE LA ZONE ET ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE .....       | 8    |
| 1.1.- Présentation de la commune.....   | 8    |
| 1.1.1.- <i>Limites géographiques</i> .....  | 8    |
| 1.1.3- <i>Sur le plan administratif et judiciaire</i> .....                           | 8    |
| 1.1.4.- <i>Sur le plan religieux</i> .....  | 9    |
| 1.1.5.- <i>Sur le plan culturel et sportif</i> .....                                  | 9    |
| 1.1.6.- <i>Sur le plan éducatif</i> .....   | 9    |
| 1.1.7.- <i>Sur le plan sanitaire</i> .....  | 10   |
| 1.1.8.- <i>Sur le plan organisationnel et politique</i> .....                         | 10   |
| 1.2 –ÉTUDE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU PROJET.....                                | 11   |
| 1.2.1. <i>Raison sociale de l'entreprise</i> .....                                    | 11   |
| 1.2.2 <i>Avantages et inconvénients de la forme juridique de l'entreprise</i> .....   | 11   |
| 1.2.3. <i>Démarches auprès des institutions étatiques</i> .....                       | 11   |
| PARTIE II : ÉTUDE DES STRATÉGIES DE MARKETING ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES..... | 14   |
| 2.1 –Stratégies de Marketing.....   | 14   |
| 2.1.1 Le Marketing Mix de l'entreprise.....   | 14   |
| 2.1.2 Gestion de la Clientèle.....  | 16   |
| 2.1.3. Positionnement .....   | 17   |
| 2.2- Gestion des Ressources humaines.....   | 18   |

|  |           |
|--|-----------|
| 2.2.1- Organigramme de l'entreprise.....   | 19        |
| 2.2.3- Recrutement des RH .....  | 27        |
| <b>PARTIE III :PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET SES ACTIVITÉS QUOTIDIENNES.....</b> | <b>35</b> |
| 3.1- Présentation physique de l'entreprise.....                                    | 35        |
| 3.1.1- Description du local .....  | 35        |
| 3.1.2-Matériels de bâtiment et matériels de production .....                       | 35        |
| 3.1.3- Matières Premières.....   | 36        |
| 3.1.4- Production journalière et niveau de vente journalière.....                  | 36        |
| 3.1.5-- Parties prenantes du Projet.....   | 36        |
| 3.2- Activités du Projet.....  | 37        |
| 3.2.1- Construction et aménagement .....   | 37        |
| 3.2.2 - Activités du Projet.....   | 37        |
| 3.2.3.-Diagramme de de Gantt .....   | 38        |
| 3.2.4.-Approvisionnement .....   | 38        |
| 3.2.5.-Mode de Gestion de stocks .....   | 38        |
| 3.2.6.-Ventes de marchandises .....  | 38        |
| 3.3- Suivi et évaluation du Projet .....   | 39        |
| 3.3.1- Analyse du mode de gestion et calendrier de suivi .....                     | 39        |
| 3.3.2- Évaluation des Risques .....  | 39        |
| 3.3.3- Évaluation financière .....   | 41        |
| 3.3.4- Évaluation des impacts du projet .....                                      | 41        |
| 3.4- Analyse et Interprétation des résultats de notre enquête .....                | 42        |
| 3.4.1 Présentation de l'enquête.....   | 42        |
| 3.4.2 Résultats de l'enquête.....  | 42        |
| <b>PARTIE IV : ÉTUDES DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE DU PROJET .....</b>            | <b>50</b> |
| <b>PARTIE V : ÉTUDES DU FINANCEMENT .....</b>                                      | <b>57</b> |
| 5.1. Cheminement des coûts.....  | 57        |
| 5.2.- Bilan d'ouverture .....  | 58        |
| 5.2.- États des Coûts de production .....  | 59        |
| 5.3.- État prévisionnel des Résultats.....   | 60        |
| 5.4- Bilan de fermeture.....   | 61        |
| 5.5.- Budget de caisse pour les 5 premiers mois .....                              | 62        |
| 5.6.- Plan de financement .....  | 62        |
| 5.7- Amortissement et remboursement de l'emprunt bancaire.....                     | 62        |

|  |    |
|--|----|
| 5.8- Etude de rentabilité à long terme ..... | 63 |
| CONCLUSION .....                             | 65 |
| RÉFÉRENCES .....                             | 67 |



## SIGLES, ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES

|        |   |   |
|--------|---|---|
| CAF    | : | Capacité d'Auto Financement   |
| CFGDCT | : | Contribution au Fonds de Gestion et de Développement des Collectivités Territoriale |
| CFPB   | : | Contribution Foncière des Propriétés Bâties   |
| CIF    | : | Carte d'Identité Fiscale  |
| CIP    | : | Carte d'Identité Professionnelle  |
| CIRC   | : | Centre International de Recherche sur le Cancer                                     |
| DDI    | : | Direction départementale des Impôts   |
| DGI    | : | Direction Générale des Impôts   |
| DINEPA | : | Direction Nationale de l'Eau Potable et de l'Assainissement                         |
| DRCI   | : | Délai de Récupération du Capital  |
| EDH    | : | Électricité d'Haïti   |
| FAO    | : | Food and Agriculture Organization   |
| FFOM   | : | Forces et Faiblesses, Opportunités et Menaces                                       |
| IHSI   | : | Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique                                   |
| IP     | : | Indice de Profitabilité   |
| IRDD   | : | Impôt sur le revenu de la Déclaration Définitive                                    |
| MAST   | : | Ministère des Affaires Sociales et du Travail                                       |
| MCI    | : | Ministère du Commerce et de l'Industrie   |
| MEF    | : | Ministère de l'Économie et des Finances   |
| MENFP  | : | Ministère de l'Éducation Nationale et de la Formation Prof                          |
| OFATMA | : | Office d'Accident du Travail, Maladie et Maternité                                  |
| OMS    | : | Organisation Mondiale de la Santé   |
| ONA    | : | Office National d'Assurance   |
| TMB    | : | Timbre Mobile   |
| TRI    | : | Taux de Rendement interne   |
| VAN    | : | Valeur Actuelle Nette   |

## LISTE DE TABLEAUX

|  |    |
|--|----|
| Tableau 2. 1: Matrice FFOM.....                                      | 18 |
| Tableau 2. 2: Echelle d'évaluation des employés.....                 | 29 |
| Tableau 2. 3: Indicateurs d'évaluation des rapports de travail.....  | 30 |
| Tableau 2. 4: Critères d'évaluation des travaux supplémentaires..... | 31 |
| Tableau 2. 5: Grille salariale.....                                  | 33 |
| Tableau 3. 1:Évaluation des risques.....                             | 40 |
| Tableau 3. 2: Mitigation des risques.....                            | 40 |
| Tableau 3. 3 : Évaluation des impacts du projet.....                 | 41 |
| Tableau 3. 4: Etude du marché suivant le sexe.....                   | 43 |
| Tableau 3. 5: Rythme de consommation de jus.....                     | 43 |
| Tableau 3. 6:Présentation des enquêtés suivant l'âge.....            | 44 |
| Tableau 3. 7: Identification des besoins de la zone.....             | 45 |
| Tableau 3. 8: Quantité d'entreprises existées dans la zone.....      | 46 |
| Tableau 3. 9: Conditions de santé des consommateurs de la zone.....  | 47 |
| Tableau 3. 10: Préférence des consommateurs.....                     | 48 |
| Tableau 4. 1: Tableau de frais de première installation du site..... | 50 |
| Tableau 4. 2: Achat de matériels et équipements d'atelier.....       | 51 |
| Tableau 4. 3 : Achat de matériel de bureau.....                      | 52 |
| Tableau 4. 4:Achat de fournitures de bureau.....                     | 53 |
| Tableau 4. 5:Matériels et équipement de nettoyage.....               | 53 |
| Tableau 4. 6:Amortissements de matériels de bureau.....              | 54 |
| Tableau 4. 7: charges exploitation.....                              | 55 |
| Tableau 4. 8:Prévision d'achat d'intrants.....                       | 55 |
| Tableau 4. 9:Récapitulation des dépenses.....                        | 56 |
| Tableau 5. 1: Prévision de ventes pour la première année.....        | 59 |
| Tableau 5. 2: Amortissement et remboursement de dettes.....          | 63 |

**LISTES DES FIGURES**

|  |    |
|--|----|
| Figure 2. 1: Organigramme .....                                    | 19 |
| Figure 3. 1:Étude du marché suivant le sexe.....                   | 43 |
| Figure 3. 2: Rythme de consommation de jus .....                   | 44 |
| Figure 3. 3 : Présentation des enquêtés suivant l'âge.....         | 45 |
| Figure 3. 4 : Identification des besoins de la zone .....          | 46 |
| Figure 3. 5: Quantité d'entreprises existées dans la zone .....    | 47 |
| Figure 3. 6:Conditions de santé des consommateurs de la zone ..... | 48 |
| Figure 3. 7:Préférence des consommateurs.....                      | 49 |

**LISTES DES ANNEXES**

|   |     |
|---|-----|
| ANNEXE 1: QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE .....                 | I   |
| ANNEXE 2: PLAN COMPTABLE.....                           | II  |
| ANNEXE 3: REGLEMENT INTERIEUR DE FABIBI FWI LAKAY ..... | III |
| ANNEXE 4: PROFORMAS .....                               | IV  |

## INTRODUCTION

Les fruits sont des éléments indispensables pour la santé humaine. Ils sont riches en eau, en vitamines, en fibres et en sels minéraux. De nos jours, la transformation de fruits en jus est en pleine évolution sur le marché mondial. Cette activité joue un rôle prépondérant dans le développement socio-économique d'un pays. Elle facilite l'utilisation adéquate et la conservation des fruits. Ce qui permet aux agriculteurs d'écouler facilement certains produits périssables et parfois saisonniers comme : oranges, mangues, goyaves, papayes, corossol pour ne citer que ceux-là. Malgré les différentes importances attribuées aux activités de transformation de fruits en jus, nous observons une faible quantité d'entreprises formelles œuvrant dans ce domaine en Haïti. Cependant, il existe plusieurs producteurs de fruits sur le marché local. Selon Mme Pascale Châtelain : « *Chaque producteur haïtien peut avoir cinq manguiers, ou douze avocats, peut-être cinq oranges. Et comme il n'y a ni véritable marché ni collecte organisée, les paysans préfèrent laisser les fruits à leurs animaux plutôt que d'essayer de les vendre* » (cgspace, 1996) Il existe plus d'une quinzaine de bars resto dans l'agglomération de Cap-Haïtien et leurs réfrigérateurs sont bourrés de produits importés de nature concentrée, des boissons gazeuses et alcooliques. Les produits locaux ont le plus grand mal à monter à l'étalage par exemple les jus frais à base de fruits locaux.

Il existe sur le marché capois un nombre élevé de consommateurs diabétiques, hypertendus, et même d'autre portant un cholestérol élevé ayant la nécessité de consommer régulièrement du jus naturel. Les gens pourraient mieux en déguster grâce à une promotion de consommation de produit local par une entreprise comme la nôtre. Rare on trouve dans la commune quelques petites entreprises offrant des jus naturels à base de produits locaux. Ils ont parfois une qualité médiocre. Compte tenu de la mauvaise condition d'hygiène de ces produits dans les rues, certaines personnes préfèrent de consommer du jus naturel uniquement à la maison. Donc, le niveau de besoin est très élevé dans le domaine de jus naturel à Cap-Haïtien. Ainsi, l'opportunité est offerte à tout acteur économique pour pouvoir s'investir et investir dans ce domaine.

## CONTEXTE DU PROJET

### Sur le plan national

Partout en Haïti, on trouve des fruits comestibles dont la variété est différente d'une zone à une autre. Cependant, cette opportunité aussi présente dans presque tous les départements du pays est très peu exploitée. Chaque saison, les marchés sont envahis par des fruits. Mais la mauvaise manière de les gérer à travers leur transport, leur conservation et même leur vente résulte qu'une bonne partie est écrasée, gaspillée et même gâtée. Seule leur transformation en jus pourrait réduire considérablement cette situation.

### Sur le plan local

La vente du jus naturel reste une activité économique urbaine. Malgré tout, le jus naturel est peu commercialisé à cause de sa rareté dans la commune, et trois (3) raisons le prouvent selon notre observation :

- a) Il devient rare ; car très peu d'entreprises formelles s'y adonnent. Les marchands informels le font régulièrement le soir dans des conditions d'hygiène qui ne sont pas totalement respectées. Même les restaurants ne peuvent pas répondre de manière adéquate aux besoins quotidiens du jus naturel. Ils sont obligés d'afficher le type de jus de fruits préparés avec un menu pour mieux spécifier quel type de jus est disponible ;
- b) La deuxième raison est, l'offre des entreprises traditionnelles ne se fait pas en fonction de la demande des consommateurs ;
- c) Et la troisième raison est parce que le marché local renferme une grande quantité de jus concentré.

Ainsi, les gens consomment plus du jus concentré que du jus naturel. Donc, « *FABIBIE Fwi Lakay* » apportera une solution au gaspillage des fruits en les transformant en jus pour la population. Ce sera un apport en plus pour la santé humaine en offrant du jus naturel et une participation à la vie économique de la ville en instituant une telle activité.

### Question principale

Vue la situation de la population en matière de jus de fruits naturel, la question principale de notre recherche est la suivante :

Quel est le besoin prioritaire de la communauté capoise en matière de jus naturels ?

- Questions spécifiques

Ainsi, avons-nous formulé les deux questions spécifiques suivantes :

- 1) Qu'est-ce qui empêche la consommation massive de jus de fruits par la population du Nord ?
- 2) Comment ce problème peut-il être résolu ?

### **Objectif général**

Implanter une entreprise de transformation de fruit en jus capable de répondre au besoin des consommateurs capois tout en maximisant de profit.

### **Objectifs spécifiques**

De manière spécifique, nous avons formulé les objectifs suivants :

- Accueillir plus de deux cents (200) clients par jour.
- Réduire le taux de chômage dans la commune.

### **Justification**

En fait, l'ouverture d'une entreprise de transformation de fruits en jus à Cap-Haïtien est une nécessité en raison des difficultés sociales, écologiques et économiques confrontées par les habitants de la zone. Nous assistons parfois à des assoiffés du jus naturel qui sont obligés de satisfaire leur besoin dans un restaurant quelconque à un prix exorbitant. Ils n'ont que le choix d'aller sur le trottoir afin de trouver le produit à un prix réduit sur le marché informel dans le cas contraire ils devront le faire eux même à la maison. Durant les périodes scolaires, nous observons des parents des tout petits qui achètent du jus concentré quotidiennement pour leurs enfants. Ils se trouvent parfois à la file indienne pour effectuer leur achat. Alors que les enfants devraient consommer plus de jus naturel que du jus concentré. Si ces parents trouvaient une entreprise formelle qui leur offre du jus naturel, ils en achèteraient à coup sûr pour leurs enfants.

Cap-Haïtien est ravagée par des résidus des jus concentrés qui envahissent le marché national. L'environnement est victime de ce laisser-aller avec des déchets découlant des jus en bouteille plastique. Donc, une réduction considérable de la consommation du jus concentré par l'offre du jus naturel aidera plus ou moins la maintenance de notre environnement.

Le chômage reste à un haut niveau en Haïti soit 70% de la population surtout pour les jeunes (IHSI, 2015). La commune du Cap-Haïtien n'est pas exclue puisqu'elle est composée de

plus de jeunes. Très peu d'entre eux mettent leur savoir-faire en exergue pour créer de la richesse. Nous pensons que cette entreprise sera un exemple et un atout pour les innovateurs de la commune. En nous rendant compte du niveau de besoin dans la zone, l'implantation d'une entreprise de transformation de jus en fruits augmentera le niveau économique de la commune en maximisant des profits et en créant de la richesse. Elle aidera la population à se rendre compte de l'importance des jus de fruits parmi les boissons qu'elle se désaltère. Elle mettra aussi en valeur la consommation des produits locaux qui aura pour mission l'amélioration de la vie humaine. Ce sera une nouvelle opportunité pour réduire le taux du chômage, activer la vie économique et financière de la zone et également contribuer à la santé de la population.

### **Résultats attendus**

À travers ce projet, nous attendons les résultats suivants :

- 17 emplois créés
- Réalisation d'un profit de 27 % sur le capital investi d'ici la première année.
- Récupération du capital investi en cinq ans ;
- 250 litres de jus écoulés par jour ; soit 500 bouteilles de jus de 0,5 l
- Création d'une activité économique rentable
- Réduction du gaspillage de fruits

### **Méthodologie du projet**

La méthode étant définie comme l'ensemble de règles et de démarches précises adoptées pour conduire une recherche (CEDEX, 2012). Dans le cadre de notre démarche, nous aurons à développer le cycle de vie du projet. En effet, *ce dernier se définit comme étant le processus de gestion de projet, composé de ses différentes étapes partant de l'identification des besoins jusqu'à la clôture du projet*. Il se décompose en 4 étapes principales à savoir : Cadrage ; conception et planification ; réalisation ; clôture. (GRANGER, Cycle de vie d'un Projet, 2020).

#### a) Cadrage

Le cadrage sera considéré comme étant la phase d'initialisation du projet. Dans cette partie, on trouve la présentation du besoin identifié après l'enquête réalisée sur le terrain pour adapter leurs attentes à la solution que nous allons apporter. Nous aurons à parler du produit à offrir commençant par les intrants jusqu'au produit fini. Nous allons parler des parties prenantes de ce



projet c'est-à-dire l'État, la clientèle et les employés en présentant le rôle de chacun. Nous allons voir des ressources disponibles comme les fruits de la zone et ses environs bien que nous allions commencer avec le citron et l'orange. Puis, nous envisageons comment nous allons procéder pour avoir les fonds nécessaires à travers un plan de financement que nous allons mobiliser pour la réalisation du projet.

#### b) Conception et Planification

Dans la conception et la planification, nous allons planifier dans le temps la liste des tâches sur ce qui doit être fait ; estimer pour chacune d'elles le cout de réalisation et sélectionner les profils nécessaires. Nous aurons à élaborer un calendrier d'activités avec une répartition des tâches tout en définissant les activités à mener, les dépendances entre les tâches et les différents jalons à travers un diagramme de Gantt. Nous aurons à élaborer un plan de gestion des ressources humaines qui sera conforme au droit du travail, et aux normes d'emploi. Puis par un plan de communication avec les nouvelles technologies de communication comme les réseaux sociaux et la communication digitale, nous allons faire la promotion du produit et du service pour mieux motiver la population à la consommation. Nous élaborerons aussi un plan de gestion de risques liés au projet. Selon le tableau FFOM, nous aurons à utiliser les nouvelles méthodes en marketing et aussi en la communication en vue d'assurer une bonne gestion du projet.

#### c) Réalisation du projet

Dans l'exécution ou la phase de réalisation, nous allons procéder à la mise en place de tout ce qui a été planifié dans le document projet.

#### d) Clôture du projet

À ce stade, nous n'allons pas mettre fin à notre projet, mais dans cette phase, nous allons nous accentuer sur un plan de financement pour les 3 premières années. Nous ferons une analyse financière pour la première année avec un bilan d'ouverture et de clôture. Nous aurons aussi à chercher le flux de trésorerie, la VAN, le CAF pour ne citer que ceux-là.

Somme toute, nous pouvons avouer que ce travail est rendu possible grâce à des informations, aux études de marché et des grilles d'enquête, des recherches effectuées sur internet, à travers des mémoires déjà soutenus, des projets d'entreprises étrangères existantes dans le secteur

fruitier et de commercialisation de jus naturel, des livres sur la gestion, l'économie, le marketing et même sur le jus naturel (Ramages, 2016)

## **Limites et Délimitations**

Tout au long de la réalisation du travail, nous avons fait face aux contraintes suivantes : le manque d'informations sur le risque qui existe dans le secteur, la non-disponibilité des entreprises existantes à fournir des informations relatives à la fabrication et la commercialisation du produit, le manque de ressource financière pour vérifier chez certains fournisseurs étrangers, les problèmes économiques et structurels liés à cette activité. Pour délimiter la recherche, nous avons recueilli des informations sur le terrain via des enquêtes, nous avons vérifié sur internet le mode de production et de commercialisation de quelques entreprises évoluant ailleurs dans le secteur. Nous limiterons notre attention sur l'orange.

## **Définition et concept de base**

Dans ce projet, certains concepts sont révélés indispensables. Ainsi, ils répartissent comme suit : a) entreprise de transformation est une entreprise effectuant des opérations destinées à traiter des matières ou des matières ayant déjà subi une transformation en vue de réaliser des produits consommables ou utilisables dans des transformations ultérieures. (Gouvernement du Quebec, 2021)

b) Jus de fruits : jus que l'on obtient à partir de différents fruits. Nous pouvons les classer en trois catégories les purs jus, les jus concentrés et les nectars. (l'internaute, 2021)

c) Matières premières : l'ensemble des produits initiaux servant à la production ou à la fabrication de produits finis ou manufacturés. Il s'agit de matières produites par la nature qui nécessitent une transformation pour utilisation. (JDN, 2019)

d) Produits finis : Le produit fini est connu sous le nom d'objet de consommation finale. Il s'agit donc d'un produit qui ne nécessite aucune modification ni préparation pour être commercialisé. (Definition\_Simple, 2017)

e) Risques : Par définition un risque représente un dommage qui « pourrait » survenir. (Qualitiso, 2020)

f) Rendement : Le rendement représente le retour financier obtenu grâce à un investissement. Il correspond donc au pourcentage de performance d'un investissement. (JDN, 2019)

g) Impacts : effet produit. Ici nous considérons l'aspect économique. Effet d'une décision ou d'une activité (CNRTL, 2012)

## **Structuration**

Dans ce projet, l'introduction générale comprend des éléments comme : le contexte, les questions de recherches, la justification, la méthodologie dont on trouve le cycle de vie du projet, son mode de gestion et d'évaluation et aussi l'évaluation et gestion des risques et les difficultés rencontrées. La première partie fera la présentation de la commune et l'étude de l'environnement juridique du projet. Seront présenter dans la deuxième partie, les stratégies de marketing et la gestion des Ressources humaines. À la troisième partie fera la description des activités du projet, son cadre analytique ainsi que l'analyse et l'interprétation des résultats. Dans la quatrième partie, nous ferons une l'étude de l'environnement économique. La cinquième et la dernière procède au financement du projet.

## **PARTIE I**

### **PRÉSENTATION DE LA ZONE ET ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE**

Dans cette partie nous allons parler de la commune de manière générale tout en présentant certaines spécialités.

#### **1.1.- Présentation de la commune**

Pour mieux connaître sa part de marché, il est une obligation à tout investisseur d'étudier sa zone d'intervention ainsi que sa population. Pour cela, nous allons tenter faire la présentation de la commune du Cap-Haïtien.

##### ***1.1.1.- Limites géographiques***

Chef —lieu du département du Nord, avec une superficie de 52,32 km<sup>2</sup> et une population de 274 404, d'où sa densité est de 13 454 hab/km<sup>2</sup>. (IHSI, Estimation Population, 2015) La commune est constituée de trois (3) sections communales telles que : Bande du Nord, Haut du Cap et Petit-Anse. (Humanitarianresponse.info, 2015).

##### ***1.1.2.-Sur le plan économique et financier***

Le Cap-Haïtien a une économie basée en grande majorité sur le commerce. Les investissements sont répandus dans des différents secteurs comme les entreprises de services (hôtel, restaurants, banques), des entreprises commerciales comme des matériaux de construction, des produits alimentaires, des cosmétiques, des pharmacies, des shops et market. Malgré tout, l'informel reste le plus populaire, surtout avec les fripières, les frituriers, les restaurateurs pour ne citer que ceux-là. La ville possède un aéroport et un port international. La pêche est aussi exploitée, les pêcheurs trouvent leur revenu en vendant quotidiennement leur pêche. Le Cap devrait être plus profitable pour le département du Nord et même pour le pays s'il y a eu une structure établie dans l'économie. Ainsi, nous pouvons affirmer que l'économie de la commune a une tendance d'être fragilisée. Car bon nombre d'activités économiques qui s'y trouvent sont dites informelles.

##### ***1.1.3- Sur le plan administratif et judiciaire***

L'administration de la commune est assurée par la Mairie, principale responsable. Plusieurs institutions de l'État sont sur place pour servir la population. Telles que La DGI, l'ONA, l'EDH, la DINEPA pour ne citer que cela. On peut observer une inégalité dans la distribution de l'électricité malgré l'électrification de toute la ville, et aussi une négligence de l'eau potable. C'est

le secteur privé qui prend la charge d'apporter de l'eau potable à la population. En ce qui a trait à la justice, Il y a de différents tribunaux à travers lesquels la population est accueillie et écoutée. Jusqu'à 1998 (Inc, 1998), Cap-Haïtien a un commissariat et 2 sous-commissariats, mais de nos jours il existe une direction départementale du Nord.

#### ***1.1.4.- Sur le plan religieux***

Plusieurs dénominations existent. Même si la religion catholique reste officielle, cela n'empêche pas l'expansion des autres sectes. Jusqu'à 1998 on enregistre déjà 44 églises (chapelles et stations comprises) de dénominations différentes.

#### ***1.1.5.- Sur le plan culturel et sportif***

Cap-Haïtien est digne d'être appelé ville historique et touristique d'Haïti. Elle se compose de plusieurs lieux historiques pouvant attirer des visiteurs nationaux ou internationaux. Sans parler des sites comme la Citadelle et le Palais Sans-souci qui se situent à quelques kilomètres de la ville et qui sont les plus connus, au sein même de la commune nous trouverons les monuments de Vertières et 4 forts. La célébration de la fête Notre Dame soit chaque 15 août, reste l'évènement culturel le plus célébré. Autres points à considérer dans l'aspect culturel est l'architecture de la ville. Certaines constructions de la ville gardent l'image de l'ancienne colonie et même certains des noms de famille sont restés gravés sur les murs. Pour les loisirs, de belles plages de Labadie, Du-croix et de Cormier attirent également de plus en plus de visiteurs. La station balnéaire de Labadie nous donne déjà une idée sur la potentialité que possède le département du nord en ce qui a trait aux loisirs. Cette station possède 5 plages, 7 bars, 1 parc aquatique et son port peut recevoir l'un des grands bateaux du monde comme le Oasis des mers (Oasis of the Seas) (AMERICAS, 2014)

#### ***1.1.6.- Sur le plan éducatif***

La direction départementale coordonne toutes les écoles. Jusqu'à décembre 2020, la majorité des écoles est non —publiques soient 85 %. Les écoles classiques privées sont en plus grand nombre et cela dans toute la commune. Plus de 81 Kindergaten, plus de 438 Écoles primaires, dont 73 ont été inventoriées par le MENFP. (MENFP, 2020) Au niveau secondaire, le cap compte plus de soixante-dix (70) écoles. On y trouve aussi 7 universités privées reconnues par l'Etat 3 facultés d'Etat et enfin au niveau professionnel, il y a plus de 8 écoles professionnelles. Les établissements publics ne peuvent pas répondre au nombre d'enfants nécessitant une formation académique ce qui contribue à l'épanouissement rapide des établissements privés à tous les niveaux.

### ***1.1.7.- Sur le plan sanitaire***

Jusqu'en 2020, le ministère de la Santé publique dans sa carte sanitaire mentionne que la commune du Cap-Haïtien est équipée de vingt-trois (23) institutions sanitaires dont treize (13) centres de santé sans lit et dix (3) avec lit, deux (2) dispensaires/Centre communautaire de santé (1) un asile. Mais aujourd'hui, on trouve 1 hôpital universitaire et 2 autres Hôpitaux, 2 hôpitaux communautaires de référence (MSPP, 2020). Il faut signaler qu'il y a plusieurs cliniques privées qui fonctionnent convenablement. Ce qui assure un peu plus la santé de la population.

### ***1.1.8.- Sur le plan organisationnel et politique***

On trouve plusieurs partis politiques au sein de la ville du Cap-Haïtien. On peut citer comme Lape, Pitit Dessalines, Bouclier, Fusion, Lavalas et nous en passons. Certains d'entre eux font partie du gouvernement actuel. Plusieurs des Ministères ont leur bureau au sein de la ville étant département.

### ***Au niveau des infrastructures***

Cap-Haïtien est un lieu de redistribution de produits locaux et de produits importés, de commerce et de service. Plus de 64 hôtels (toute catégorie confondue), plus de 62 restaurants, plus de 5 banques et une caisse populaire très fréquentée et aussi des Micros crédits. On y trouve aussi des magasins en grand nombre et presque dans tous les domaines. Puis des échanges internationaux au niveau du port pour l'importation et l'exportation alimentent le commerce dans la ville sans oublier le secteur transport.

### **1.1.9 Sur le plan social**

La population est constituée de jeunes dont 45 % sont au-dessous de 18 ans (IHSI, Estimation Population, 2015). Beaucoup de gens habitent le milieu urbain. Ce qui a causé une situation de bidonvilisation aux alentours de la ville, car elle a été construite pour une moindre quantité.

## **1.2 –ÉTUDE DE L’ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU PROJET**

À présent, voyons en détail l’environnement juridique du projet. Nous allons parler de la raison sociale de l’entreprise, les avantages et les inconvénients du statut juridique et les différentes démarches à entreprendre.

### ***1.2.1. Raison sociale de l’entreprise***

Avant même d’exercer ses activités, il est indispensable à une entreprise de respecter les lois et les règlements en vigueur dans son pays. Ainsi, il est obligatoire à chaque entreprise d’avoir sa raison sociale. De ce fait, notre entreprise aura pour dénomination sociale « *Fabibie Fwi Lakay* ».

### ***1.2.2 Avantages et inconvénients de la forme juridique de l’entreprise***

Notre projet est la création d’une entreprise individuelle. Ce type d’entreprise est très répandu en Haïti.

#### **a) Avantages**

L’entreprise individuelle a quelques avantages. Voici quelques-uns, leur fonctionnement est simple, les procédures pour commencer sont moins lourds, l’entrepreneur n’a personne pour rendre compte, l’entrepreneur étant le seul maître à bord, il peut jouir de toute l’autonomie et la liberté qui lui est conférée par ce statut ; en termes de fiscalité, pas de complication à noter, tous les revenus sont à mentionner dans la déclaration de revenus. Pour la comptabilité, il n’y a pas nécessité de se payer les services d’un comptable ni l’obligation de publier les comptes de l’entreprise.

#### **b) Inconvénients**

Tout avantage a ses inconvénients. Les inconvénients d’une telle entreprise sont : l’entrepreneur a la responsabilité des dettes de l’entreprise. Si l’activité génère beaucoup de revenus et que ces derniers dépassent les seuils prévus par la loi, l’entrepreneur sera soumis aux plus hauts barèmes d’imposition.

### ***1.2.3. Démarches auprès des institutions étatiques***

Pour légaliser l’entreprise, une série de démarches sont obligatoires à mener. Ainsi nous allons entreprendre des démarches auprès des institutions suivantes : le Ministère de Commerce et de l’Industrie. le Ministère de l’Économie et des Finances

### *1.2. 3,1 — au niveau du Ministère de Commerce et de l'Industrie (MCI)*

Nous ferons des démarches au sein du MCI en vue de conserver notre nom commercial d'avoir notre carte d'identification professionnelle et de conserver notre propriété industrielle.

### *1.2.3.2- Au niveau du Ministère de l'Économie et des Finances (MEF)*

Le Ministère de l'Économie et des Finances, en la Direction départementale des Impôts (DDI) du Nord représente celui qui informe les entreprises sur les conditions, les règlements, les barèmes et les taux d'imposition sur les chiffres d'affaires tout en mettant accent également sur les peines à encourir en cas de non-respect a la loi fiscale. La DDI exigera les pièces suivantes :

Pièces et informations à fournir par le contribuable :

- Matricule fiscale valide du propriétaire ;
- Nom de l'entreprise ;
- Adresse de l'entreprise ;
- Contrat de location (Loyer) ou CFPB (Propriétaire) ;
- Bilan d'ouverture ;
- Une lettre de demande d'ouverture ;

*Taxes exigées pour l'ouverture de l'entreprise :*

- TMB (Timbre Mobile)
- Patente ;
- CIF ;
- CIP ;
- Acompte sur loyer ou CFPB ;
- Licence Matière inflammable ;
- IRDD (Impôt sur le Revenu de la Déclaration Définitive)
- CFGDCT/Impôt sur le Revenu

### *1.2.3.3- Démarches au niveau de la Mairie du Cap-Haïtien*

Notre démarche au niveau de la Mairie, principale responsable de l'administration de la commune consiste à consolider les rapports sociaux et la solidarité locale de l'entreprise



« Fabibie Fwi Lakay » et les autorités locales. On va aussi faire la déclaration de CFPB du site de l'entreprise.

#### **1.2.3.4- Démarches au niveau du Ministère des Affaires Sociales et du Travail (MAST)**

Le Ministère des Affaires Sociales, à son niveau, met à la disposition des entrepreneurs les conditions de travail selon le Code du Travail en vigueur telles que :

- Les grilles salariales sur la main-d'œuvre en Haïti
- Les droits et devoirs des patrons
- Les droits et devoirs des travailleurs
- Un code de travail des différentes juridictions de tutelle.

L'entrepreneur en ce sens aura via les autorités étatiques l'autorisation de fonctionner dans la ville tout en respectant la loi relative à son activité économique.

#### **1.2.3.5- Au niveau de la Direction Générale des Impôts (DGI)**

La Direction Générale des impôts a pour mission de contrôler, vérifier les montants imposables des contribuables. L'entreprise enregistrera son nom et soumettra ses rapports pour assurer sa légalité.

#### **1.2.3.6- Au niveau du Niveau de l'Office National d'Assurance (ONA)**

L'office National d'Assurance joue un rôle important dans le suivi des personnels des entreprises. Fabibie Fwi lakay enregistrera ses employés et les assurera afin qu'ils bénéficient des avantages relatifs.

#### **1.2.3.7- Au niveau de l'office d'Accident du Travail Maladie et Maternité (OFATMA)**

Le bureau d'accident du travail maladie et maternité traitera les dossiers des entreprises ayant déclaré leur nombre de personnels en payant tous les mois le pourcentage exigé pour chaque employé.

## PARTIE II

### ÉTUDE DES STRATÉGIES DE MARKETING ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Au niveau de la deuxième partie du travail, nous allons parler des stratégies de marketing et de Gestion des Ressources humaines.

#### 2.1 –Stratégies de Marketing

Le marketing est la science qui consiste à concevoir l'offre d'un produit en fonction de l'analyse des attentes des consommateurs (FAGES, 2018). Sa mission est de bâtir une clientèle et de s'assurer à long terme de sa fidélité soutenue. L'entreprise « *Fabibie Fwi Lakay* » fera ses publicités à la télévision, à la radio, sur les réseaux sociaux, devant les gares routières de la ville, devant certaines écoles.

Dans ce travail, nous mettrons plus d'accent sur la stratégie des 4 P (Produit, Prix, Promotion et Place) du marketing pour nos produits. Comme éléments novateurs, nous utiliserons le marketing digital via les réseaux sociaux (Facebook-Twitter-Statut-Instagram-Tiktok, WhatsApp...). Nous utiliserons en outre le Télémarketing à l'aide des messages robots.

##### 2.1.1 Le Marketing Mix de l'entreprise

Le Marketing Mix est l'ensemble des actions marketing que vous réalisez pour commercialiser votre offre et la manière de les répartir (brevo.com, 2021)

- **Présentation du Produit**

*Fabibie Fwi Lakay* présentera un produit de bonne qualité, elle vise à offrir à la population capoise une bouteille de jus frais de 50 cl sous le nom de FRUTA orange, FRUTA citron. Quelques autres fruits comme l'ananas, la grenada, le melon et la goyave seront aussi utilisés à l'avenir. C'est un jus qui contiendra 65 % d'eau ou 32,5 cl, de 35 % du jus de fruit pur ou 17,5 cl et de 10 % de sucre soit 35 grammes. Ce fruit est riche en vitamines A, B ET C. Les enfants, les jeunes, les adultes et même les diabétiques n'auront aucun problème à le consommer. Tout le monde sera servi.

Le produit est garanti pour 72 heures. Car les nutriments des fruits peuvent être conservés au frais jusqu'à 3 jours. L'emballage sera de couleur jaune et vert avec l'image du fruit. Le nom du jus sera en Bleu roi à côté du fruit et les autres informations en écriture noire. Les

couleurs ne sont pas choisies par hasard. Le vert et le jaune nous rappellent la nature. (Jus naturel). Le bleu roi attire l'attention. Et pour la lisibilité de l'information, l'écriture sera noire.

- **La Politique de Prix**

*Fabibie Fwi Lakay* offrira un prix abordable. Vue la baisse du pouvoir d'achat et la nécessité de consommer ce jus pour améliorer la santé de la population, l'entreprise offrira un prix moyen par rapport aux rares entreprises déjà existantes. Il y aura des périodes spécifiques où on aura des offres spéciales comme la Noël, les Pâques, la fête de la ville, la fête de l'entreprise. Le prix sera également repensé suivant les saisons des fruits. Le produit aura un prix concurrentiel. En ce sens, le produit embouteillé sera vendu également en gros aux consommateurs intermédiaires comme les hôtels, restaurants ou les traiteurs à la seule différence ce sera une vente à crédit et/ou à consignment. Ces consommateurs seront exigés de placer leur commande 48 heures à l'avance pour bénéficier de cette vente.

*Fabibie Fwi Lakay* se situera à la rue 12 A du Cap-Haïtien. Le local de l'entreprise sera aussi le lieu de vente, de production et de stockage. Ce sera un grand building reparti en quatre parties. La première partie sera consacrée à la gestion des stocks et la préparation des fruits pour le jus. La deuxième partie sera pour la préparation complète du jus. Dans cette partie, on y trouve les machines et matériels de préparation. A la 3ème partie on aura la partie administrative ou on aura les différents bureaux > et enfin dans la 4ème ce sera la salle de vente on aura les produits exposés et un espace pour recevoir les clients désirant boire leur jus sur place. Il y aura une politique de prix pour les clients intermédiaires recevant les produits à domicile.

- **La Publicité (Promotion),**

Même avant l'ouverture, un tableau indiquera le nom de l'entreprise et son slogan : « *Bwe ji lakay ankouraje neg lakay* ». Des spots vidéo sur les télévisions de la ville, sur Facebook, sur Whatsapp véhiculeront l'apport de FABIBIE Fwi Lakay (FLL) dans la société capoise. Les 2 premiers jours d'ouverture, il y aura un spécial programme dont l'objectif principal est d'encourager la population à consommer le jus naturel. Un spot audio-vidéo sera dans le média au premier mois. Dans la salle de vente, on trouvera des vidéos de préparation et spot publicitaire pour

rappeler aux gens de consommer le naturel. Trois Billboards seront élaborés pour une meilleure publicité de l'entreprise, deux aux deux entrées de la ville c'est-à-dire Barriere bouteille et Petite-Anse. Le troisième sera positionné devant l'entreprise.

- **La Politique de Distribution**

L'entreprise disposera des milliers de bouteilles pour la vente du jus. Les jus échantillons seront dans des vitrines réfrigérés. L'entreprise aura une salle de vente. Dans cette salle, il y aura des tables pour les clients qui veulent passer un moment en buvant leur jus. Une autre partie sera livrée à domicile de nos clients détaillants par notre chauffeur et une dernière partie distribuée dans les rues par les livreurs ambulants.

Notons que pour les grandes commandes, le nombre de bouteilles sera augmenté dépendamment du nombre, car le prix restera le même. Mais vue la quantité commandée, des unités seront ajoutées à partir de 24 bouteilles.

### **2.1.2 Gestion de la Clientèle**

Tous les employés seront revêtus de leur chemise jaune logo orange et vert et jean noir ou bleu selon leur choix. Il y a aura seulement une petite différence de modèle de chemise entre les employés de la préparation, ceux de l'administration et aussi de ceux du service. Les gens gestionnaires de stocks n'ont pas besoin d'une tenue classique. Ce sont eux qui achèteront les fruits bruts, les laver, les nettoyer et les stocker. Ceux de la préparation seront revêtus de l'uniforme puis d'un tablier blanc long (logo et slogan), de gans à la main, de bonnet dans leur tête. Ceux du service d'accueil porteront aussi un tablier pour protéger leur vue devant le public, le tablier doit être toujours propre pour attirer l'attention des clients. Les différentes catégories d'employés de l'administration seront seulement identifiées par leur modèle d'uniforme.

À l'arrivée du client, une réceptionniste en uniforme l'accueille avec un sourire tout en lui offrant son aide. Dans la salle, le client peut visualiser comment on procède pour faire le jus. Des écrans passeront les vidéos de préparation et de la mise en bouteille. De la bonne musique classique alimentera l'atmosphère. De la commande à la dégustation, tout sera attrayant. Les clients bénéficieront de rabais sur achat en créant un compte de fidélisation (TRAORE, 2008). Il faut mentionner que les employés de service (livreurs et serveurs) seront en trois (3) groupes. Un groupe

qui reçoit les clients qui pénètrent la salle de conférence. Un groupe qui s'occupe des guichets chauffeurs et un autre groupe qui iront vendre du jus en plein air dans les heures de pointe.

Le client fait sa commande et paie à la caisse, la fiche payée est remise au livreur pour livrer le jus. Le livreur avant de livrer détachera le duplicata, il doit le signer et remet la partie originale aux clients. Le client qui désire boire son jus dans la salle occupera une table et peut se détendre.

À chaque évènement (Noël, Pâques, grandes vacances, rentrée des classes) il y aura des prix spéciaux. Les grands clients intermédiaires seront honorés lors de leur anniversaire d'entreprises.

### **2.1.3. Positionnement**

Au niveau du marketing, le positionnement est important. Placé au cœur d'une ville, au milieu de deux rues, c'est une position intéressante pour une entreprise œuvrant dans le secteur de la restauration. Fabrice Fwi lakay débutera dans un lieu où les gens qui habitent la ville peuvent venir à pied pour étancher leur soif.

### **2.1.4. La Concurrence**

Dans le contexte marketing, la concurrence est l'ensemble des acteurs proposant des produits ou services répondant au même besoin que celui à laquelle cherche à répondre l'entreprise par le biais de son offre commerciale (STANISLAS, 2019). Considérant le service que nous allons offrir, nous devons tenir compte de nos capacités à atteindre l'objectif de l'entreprise malgré la présence de nos concurrents directs et indirects. Nos concurrents directs seront les restaurants qui offrent des jus frais préparés vendus avec le repas, et les vendeurs informels de jus frais en plein air sur les trottoirs. Tandis que nos concurrents indirects seront les compagnies des boissons concentrées.

### **2.1.5. Analyse FFOM(SWOT)**

Une analyse du mode FFOM ou SWOT, développé des 1970 (surfeco21.com, 2019?) par les professeurs de Harvard Business School aux USA, nous aidera à mieux connaître nos forces et faiblesses au niveau interne et des opportunités et menaces au niveau externe.

Considérons nos ressources et compétences, nos éventuels manquements, des occasions qui nous seraient favorables et des différentes menaces, nous présentons le tableau comme suit :

**Tableau 2. 1: Matrice FFOM**

| <b>Forces</b>  | <b>Faiblesses</b>  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>-Innovation</li> <li>-Dynamisme</li> <li>-Transparence</li> <li>-Compétences</li> <li>-Ressources disponibles</li> <li>-marketing mix</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Faible connaissance de nos potentiels clients</li> <li>-Difficulté à servir les communes voisines.</li> <li>-Emprunt non disponible</li> </ul>   |
| <b>Opportunités</b>  | <b>Menaces</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>-Faible taux de concurrence</li> <li>- Besoin de la ville</li> <li>-Appréciation des gens de tous les âges.</li> <li>-Valorisation des produits locaux</li> <li>-Fidélisation d'une clientèle locale</li> <li>-Contrat avec les institutions de la ville</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Adaptation lente de la population au produit.</li> <li>-Intempéries incontrôlables durant la période cyclonique.</li> <li>-Avantage concurrentiel réduit.</li> <li>-Faillite dans les saisons où les fruits sont rares.</li> </ul> |

Tableau 2.1- Analyses FFOM (SWOT)

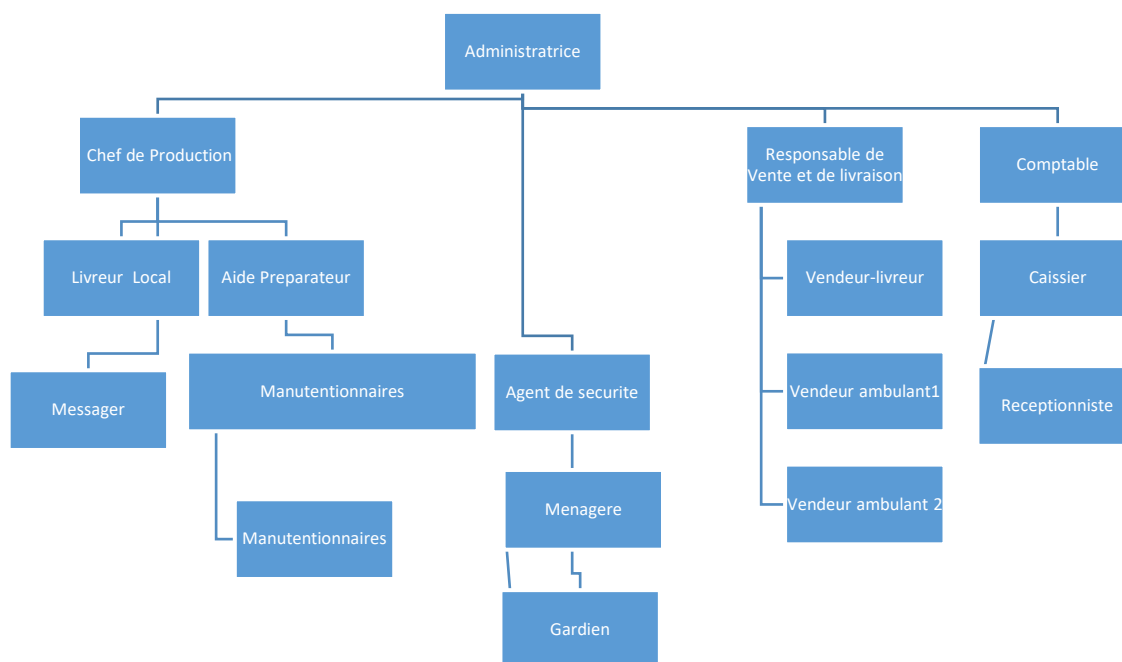
## **2.2- Gestion des Ressources humaines**

Outre les ressources financières, ressources technologiques, les ressources humaines sont d'une grande importance pour toute entreprise. La Gestion des Ressources humaines est définie comme un ensemble de pratiques du management, ayant pour objectif de mobiliser et de développer les ressources humaines afin d'obtenir une plus grande productivité et une meilleure qualité de travail. Pour cela, nous devons prendre en compte sa juste valeur pour une bonne gestion de ladite entreprise. Comme dans toute entreprise, les ressources humaines sont un service intervenant dans les fonctions relatives à la gestion du personnel. Ce service intervient même avant le recrutement puis qu'il élabore la fonction de chaque employé suivant l'objectif de la Direction. Suivant le modèle standard que vise la Direction, les employés auront à prouver dans leur quotidien

et surtout avec la clientèle la mission, la vision de l'entreprise. D'où le niveau de l'employé est important pour mieux saisir, comprendre, partager et transmettre le message de l'entreprise.

Voici comment sera l'organigramme :

### 2.2.1- Organigramme de l'entreprise



**Figure 2. 1: Organigramme**

### 2.2.2- Taches de chaque membre

Selon qu'il a été prévu dans l'organigramme, chaque membre du personnel de l'administrateur au personnel de soutien aura un rôle à jouer.

#### ✓ Rôle de l'administrateur

Comme dans toute entreprise, l'administration est le poste de direction, de coordination, de gestion de l'entreprise et même de supervision. Poste décideur, cette personne

aura à assurer le suivi administratif, suivre les rapports financiers, prendre des décisions pour un meilleur fonctionnement de l'entreprise et un meilleur traitement du personnel et des clients. Elle aura à superviser tout : le personnel, le service et les produits. Avec la dépouille de la boîte aux suggestions et le feed-back des employés dans des rencontres, l'administration trouvera d'autres astuces pour prendre de meilleures décisions administratives et financières visant la bonne marche de l'entreprise.

✓ **Rôle du comptable**

Le Comptable, superviseur du caissier, est le principal responsable des rapports financiers de l'entreprise. Il reçoit les rapports quotidiens et mensuels de la caisse pour préparer les rapports financiers. Il assurera la rémunération mensuelle et toutes autres dépenses relatives au bureau qui sera approuvé par l'administration.

✓ **Rôle du caissier**

Le/la caissier (ère) est la personne responsable pour les recettes. Cet employé devrait élaborer un rapport de caisse au quotidien imprimé, signé et classé. Pour les renflouements, les dépôts de chèques, le contrôle de différents clients fidèles, la personne responsable de la caisse mentionnera tous dans son rapport au comptable pour suivi.

✓ **Rôle du responsable de production**

Le responsable de production est le responsable de la préparation de tous les jus. C'est comme le chef de cuisine. Il s'assure que le dosage est respecté ainsi que l'entretien de la mise en bouteille. Il est aussi responsable des produits et leur gestion. Quand le chauffeur arrive avec les fruits, c'est au responsable adjoint de les laver, de les classer. Mais c'est le responsable en chef qui contrôle leur utilisation. (Par exemple dernière entrée, première sortie selon la maturité des oranges). C'est un contrôle quotidien et qu'il s'assure aussi que les fruits soient bien classés.

✓ **Rôle des manutentionnaires**

Les manutentionnaires seront ceux qui contribueront totalement à la préparation de concert avec l'aide-préparateur. Ils seront les responsables du débarquement des fruits, de leur classement, de leur lavage, de les préparer pour la machine. Ils devront préparer tous les ustensiles qui seront utilisés pour la préparation. Ils seront responsables des bouteilles pour le remplissage. Le responsable de production et l'aide-préparateur assureront la mise en bouteille, mais ce sont



les manutentionnaires qui les boucheront avec le presse-bouchon. Après avoir tout préparé, ils les entreposeront dans le freezer.

✓ **Rôle du responsable en chef de ventes et de livraison**

Le responsable de vente et de livraison assure de la présentation du produit, de leur vente et des livraisons. Il contrôlera les différentes ventes et rédige son rapport hebdomadaire.

✓ **Rôle du Vendeur-livreur**

Le vendeur-livreur aura pour rôle de contrôler les produits finis pour les envoyer aux fournisseurs intermédiaires. Il assurera la livraison pour les vendeurs ambulants. Il aura à contrôler la quantité de produits finis, la quantité livrée, la quantité restante. Les différentes sorties pour mieux contrôler les jus frais de ceux qui restaient du stock antérieur. Il soumettra à l'administration un rapport hebdomadaire.

✓ **Rôle du livreur local**

Le livreur sera le principal responsable du service. Le livreur contrôle le service des clients de la demande à la livraison que ce soit au local, au guichet chauffeur et en plein air. Chaque client aura un numéro lors de la commande. Ainsi nous aurons un contrôle de ceux qui sont venus avant pour mieux satisfaire la clientèle. Et également ceux qui servent plus de clients possibles. Le livreur peut aussi aider dans les lavages et le classement des fruits.

✓ **Les Vendeurs ambulants**

Ces vendeurs ne font que vendre les produits. Ils signeront la quantité reçue et apportent la quantité restante. Le vendeur-livreur principal les évaluera par rapport à la quantité de vente quotidienne effectuée.

✓ **Rôle du messenger**

Le messenger est là pour assurer la relation entre les employés eux-mêmes et aussi entre les employés et les fournisseurs. Il aura la charge d'assurer le transport pour l'achat des ingrédients ou pour les livraisons des produits à domicile.

✓ **Rôle du gardien**

Le gardien est responsable d'entretien de la génératrice. Il nettoie les locaux, gère l'ouverture, la fermeture et la propreté des locaux. Il lavera aussi les machines, les matériels de préparation du jus. Ils auront pour tâche de surveiller la propreté partout. Il participera dans le ramassage des déchets également.

✓ **Rôle de la ménagère**

La ménagère nettoie les locaux et la propreté des matériels et équipements. Il lavera aussi les machines, les matériels de préparation du jus. Ils auront pour tâche de surveiller la propreté partout. Il participera dans le ramassage des déchets également.

✓ **Rôle de l'agent de sécurité**

L'agent de sécurité assure la sécurité de l'entreprise. La sécurité des équipements, des matériels et des personnes. Il aura pour tâche d'apporter une atmosphère sereine partout.

✓ **Réceptionniste**

La réceptionniste sera là pour recevoir les clients. Elle leur aide à faire la ligne et donner son aide à la livraison surtout pour les clients qui veulent déguster leur jus sur place.

Voici un extrait des termes de Référence

**L'administration**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 10 mois renouvelable après 2 mois probatoire.

*Fonctions :*

- Coordonner tous les services de l'entreprise.
- Préparer et faire le suivi général des requêtes d'achat de biens et de services (saisie dans le Système, traitement des requêtes, recherche de pro-forma, etc.) ;
- Assurer la gestion complète de la petite caisse du bureau ;
- Assurer le classement des dossiers administratifs ;
- Superviser le personnel de Support et gérer leur performance ;
- Oblitérer les documents comptables ;

- Traiter et assurer le suivi des dossiers des employés auprès du département RH (fiches de paie, contrats, calcul des heures supplémentaires, rapport de la cafétéria, gestion des demandes de lettre des employés, suivi des dossiers d'assurance des employés ...)
- Recevoir et assurer l'expédition des documents ;
- Coordonner les réunions et séances de travail et prendre les minutes comme appropriées ;
- Supporter les activités de programmes et coordonner toutes les activités quotidiennes ;
- Gérer le personnel et la clientèle selon les politiques de l'entreprise
- Assurer le suivi des correspondances
- Assurer le suivi avec les grands clients de l'entreprise.
- Préparer et/ou participer dans les rencontres et prendre des décisions
- Assurer la bonne gestion des produits et du patrimoine de l'entreprise.
- Assurer la gestion du marketing de l'institution.
- Contribuer à la santé financière de l'entreprise

#### Qualifications requises

- Être détenteur d'une licence en gestion, ou sciences économiques.
- Avoir 3 ans d'expérience dans un poste similaire
- Parler l'anglais et le français couramment

#### **Le représentant juridique**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 10 mois renouvelables

*Fonctions :*

- Être responsables des démarches administratives et légales de l'entreprise.
- Représenter l'entreprise auprès des autres entités.
- Représenter l'entreprise face à tout conflit interne et externe.

Préparer et faire le suivi général des requêtes des documents légaux de l'entreprise.

#### Qualifications requises

- Être détenteur d'une licence ou d'un diplôme en Sciences juridiques
- Avoir 3 ans d'expérience dans un poste similaire

## **La Comptabilité**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 10 mois renouvelables après 2 mois probatoires.

### *Fonctions :*

- Réaliser les rapports mensuels selon les règlements et faire l'analyse financière sur Quick books ;
- Rapporter à la direction l'état de l'entreprise par rapport aux analyses faites chaque semaine, chaque mois
- Contrôles des comptes actifs et passifs de l'entreprise
- Participer activement dans les différentes réunions
- Assurer le Payroll et les activités relatives.
- Réaliser les rapports hebdomadaires selon les règlements de l'institution
- Rapporter à la Direction l'état de la caisse par rapport aux analyses faites chaque semaine, chaque mois.
- Vérifier les caisses sur demande
- Élaborer les conciliations de caisse et de banque.

### Qualifications requises

- Être détenteur d'une licence ou d'un diplôme en Sciences Comptables en gestion, ou sciences économiques
- Avoir 3 ans d'expérience dans un poste similaire
- Au moins 2 ans dans un poste connexe.
- Capacité d'adaptation d'esprit d'équipe souhaitable

## **La Caisse**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 10 mois renouvelables après 2 mois probatoires.

### *Fonctions*

- Percevoir les recettes de la journée (cash, chèque, carte de crédit)
- Contrôler la fidélisation de la clientèle selon la politique établie

- Effectuer les rapports quotidiens, mensuels et sur demande
- Renflouer au besoin la caisse pour faciliter les transactions
- Assurer le bon contrôle de la caisse
- Gérer la clientèle

### **Responsable de Préparation et son aide-préparateur**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 10 mois renouvelables après 2 mois probatoires.

#### Fonctions

- Préparer les jus selon les standards de l'entreprise
- Assurer la bonne gestion des produits de l'entreprise.
- Assurer la bonne gestion des matériels de l'atelier
- Contrôler le stock des inputs et outputs
- Effectuer des rapports de stocks chaque mois et /ou sur demande

#### Qualifications requises

- Licencie en génie industriel
- Diplômé en art culinaire
- Diplômé en gestion ou sciences administratives souhaitable
- Au moins 2 ans dans un poste connexe

### **Messenger**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 12 mois renouvelables.

#### Fonctions

- Assurer le transport pour achat des ingrédients et livraison des produits.
- Assurer le stockage des produits
- Assurer le contrôle des produits et participer au lavage.
- Remplir les cahiers de bord des véhicules
- Contrôler les besoins du véhicule.

- Réaliser des rapports de carburant et de services d'entretien du véhicule tous les mois.

#### Qualifications requises

- Diplôme mécanique
- Avoir 3 ans ou plus manipulant des camions.
- Avoir 1 an d'expérience d'un poste similaire.
- Avoir un permis valide

#### **Responsable de vente et de livraison**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 10 mois renouvelables après 2 mois probatoires.

#### Fonctions

- Assurer la vente et la livraison des produits
- Assurer la bonne gestion des clientèles.
- Contrôler la fidélisation des clients
- Organiser des rencontres avec le personnel staff á besoin
- Assurer la bonne marche du service

#### Qualifications requises

- Licencié en gestion
- Avoir 3 ans d'expérience dans un poste connexe (Marketing souhaitable)
- Avoir 1 an d'expérience d'un poste similaire.

#### **Livreurs/Vendeur/Réceptionniste**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 6 mois renouvelables après 2 mois probatoires.

### Fonctions

- Assurer la livraison au local et/ou à domicile
- Assurer la bonne gestion des clientèles.
- Servir les clients
- Assurer la bonne marche du service

### Qualifications requises

- Certifié en marketing
- Avoir 1 an d'expérience d'un poste similaire.
- Dynamique

### **Gardien/Ménager**

Ce poste aura un contrat à durée déterminée soit de 6 mois renouvelables après 2 mois probatoires.

### Fonctions

- Assurer la bonne gestion des locaux
- Assurer l'ouverture et la fermeture
- Assurer la bonne gestion des produits
- Nettoyer les locaux (atelier et bureau)
- Laver les matériels et les ustensiles
- Contrôler l'enceinte.

Certains recrutements seront faits par annonce écrite dans les écoles Hostelleries comme pour les serveurs, traiteurs, laveurs et serveur en chef. D'autres seront affichés au local.

### **2.2.3- Recrutement des RH**

#### **❖ Composition du jury de Recrutement**

Le recrutement pour choisir le candidat correspondant au différent poste de « *FABIBIE Fwi Lakay* » sera assuré par un conseil de 3 personnes choisies d'avance à cet effet. La compétence, l'expérience, le dynamisme et le protocole seront mis en valeur pour avoir les

employés adéquats pour une bonne gestion de l'entreprise et de la clientèle. Les personnes retenues auront une période probatoire de 2 mois avant d'avoir un contrat annuel.

### **Mode de Recrutement— Étapes à suivre**

#### **❖ Avis de recrutement**

Les avis de recrutements se feront par des annonces et des publications sur radio et par annonce internet pour des postes vacants. Les premiers employés auront un contrat de 2 mois probatoire.

#### **❖ Concours d'admission**

Après avoir fait le tri des candidats ayant des documents assez convaincants, ces candidats subiront un test d'évaluation écrit suivant leur poste. Puis après la correction, ils seront convoqués pour l'entrevue.

#### **❖ Entrevue**

Chaque candidat aura 15 minutes d'entrevue. Des questions relatives aux responsabilités du poste, de ses expériences de travail, d'autres sur les valeurs de l'entreprise et sur l'éthique professionnelle seront posées aux candidats.

#### **❖ Choix et séance d'orientation**

Le ou la candidat (e) une fois retenu(e), ce ou cette dernière assistera à deux semaines d'orientation. Durant ces semaines, l'employé apprendra l'objectif, la mission, les valeurs de l'entreprise.

#### **❖ Signature d'acte de probation**

Les 2 premiers mois de l'employé seront considérés comme une période d'adaptation. L'employé passera cette période en observation, car il sera évalué à la fin de cette période.

#### **❖ Évaluation période probatoire**

Tout employé durant sa période de probation sera évalué selon les objectifs fixés au début. Avec le tableau d'évaluation, on saura son résultat. C'est à moment-là que l'employé signera le contrat annuel.

#### **❖ Signature du contrat d'embauche**

Après la période probatoire, l'employé signera un contrat annuel ou indéterminé suivant le poste.



### 2.2.3.1- La Formation

L'entreprise reposera sur des valeurs qui feront partie de son organisation et même des qualités requises aux employés. *Le dynamisme, le respect mutuel, la transparence, l'excellence et la propreté* sont les focus de notre entreprise. Suivant ces valeurs, la formation des employés s'avère nécessaire et même obligatoire pour une bonne marche de l'entreprise. Non seulement le niveau de base demandé doit être respecté, mais un suivi de formation sera fait tout au long de la carrière de chaque employé. L'entreprise évaluera chaque employé suivant un tableau élaboré à cet effet. (Tableau 2.2.3). Ensuite chaque année, les employés auront une séance de formation à suivre pour une meilleure gestion de leur service.

**Tableau 2. 2: Echelle d'évaluation des employés**

| <b>Employé</b> | <b>Travail</b> | <b>Score</b> | <b>Explication</b>   | <b>Décision</b>        |
|----------------|----------------|--------------|--|------------------------|
| Extraordinaire | Excellent      | [9 – 10]     | L'employé accomplit toutes ses tâches et va au-delà de son travail.                              | Promotion              |
| Très compétent | Très Bien      | [8 - 9 [     | L'employé fait exactement son travail avec beaucoup de compétences.                              | Prime d'excellence     |
| Compétent      | Bien           | [7 - 8 [     | L'employé fait exactement son travail ordinairement.   |                        |
| Peu Compétent  | Passable       | [6 – 7[      | L'employé ne fait pas totalement son travail comme il/elle le devrait. Mais plus de 50% est fait | Lettre d'avertissement |
| Incompétent    | Mal            | [5 – 6[      | L'employé ne fait pas totalement son travail comme il/elle le devrait. Et cela moins de 50%.     | Licenciement           |

### Critères d'évaluation

L'employé sera évalué chaque jour, chaque semaine par la rédaction d'un rapport quotidien et hebdomadaire. Tous les lundis ; le staff rencontrera l'administrateur pour élaborer les objectifs de la semaine. La semaine d'après, on doit faire un résumé des objectifs non atteints de

la semaine écoulée. Ainsi on peut déjà voir les employés qui avancent. L'employé verra à la fin de la semaine les objectifs qu'il a atteints. L'administrateur assurera que tout le monde a rempli le formulaire. Le tableau d'évaluation quotidien se présentera comme suit :

Nom de l'employé : \_\_\_\_\_

Poste actuel : \_\_\_\_\_

**Tableau 2. 3: Indicateurs d'évaluation des rapports de travail**

| Objectifs fixes | Objectifs atteints | Raison des objectifs non atteints | Niveau de Production |
|-----------------|--------------------|-----------------------------------|----------------------|
|                 |                    |                                   |                      |

### **Promotion et Prime d'excellence**

L'employé ayant reçu à deux reprises consécutives un score final « Excellent » lors de son évaluation finale pour l'année bénéficiera d'une promotion. S'il n'y a pas de possibilité de poste, l'employé recevra une prime d'excellence.

Le Tableau d'évaluation et celui des critères de surplus de taches révéleront l'employé de l'année. En plus du meilleur score dans l'évaluation, c'est celui qui atteint les niveaux 3 ou 4 des critères de surplus de taches (tableau 2) qui sera employé de l'année. Cet employé recevra une prime également. Voici une idée du tableau des critères :

**Tableau 2. 4: Critères d'évaluation des travaux supplémentaires**

| Niveau | Critères   |
|--------|--|
| 1      | L'employé fait <b>une</b> tâche qui n'est pas dans sa description de tâche. C'est mentionné dans son time sheet et approuvé par son superviseur.     |
| 2      | Employé fait <b>deux</b> tâches qui ne sont pas dans sa description de tâche. C'est mentionné dans son time sheet et approuvé par son superviseur.   |
| 3      | Employé fait <b>trois</b> tâches qui ne sont pas dans sa description de tâche. C'est mentionné dans son time sheet et approuvé par son superviseur.  |
| 4      | Employé fait <b>quatre</b> tâches qui ne sont pas dans sa description de tâche. C'est mentionné dans son time sheet et approuvé par son superviseur. |

## Résultats de l'Évaluation

### ✓ Décisions à prendre

Après avoir évalué un employé, voici les décisions que l'administration peut prendre :

- 1-Promu au poste (après période probatoire)
- 2-Être bénéficiaire des avantages sociaux
- 3-A besoin d'être amélioré
- 4-A besoin d'être remplacé

### Le Licenciement

Les employés de l'entreprise jouiront des avantages en intégrant l'entreprise. Même si la hiérarchie sera respectée, tous les employés auront les mêmes règles à mettre en vigueur. Ainsi ,pour une violation d'un règlement ,une lettre de blâme sera donnée à la personne concernée. Si la personne se trouve coupable d'une transgression d'un règlement, elle sera licenciée

automatiquement. D'autres cas de licenciement peuvent être enregistrés par des cas graves selon les procédures établies.

Voici certains points pour lesquels un employé peut recevoir une lettre de blâme jusqu'à licenciement.

- 1- Non-respect du dosage pour la préparation du jus.
- 2- Non-respect répété auprès des clients.
- 3- Consommation du jus sans autorisation
- 4- Non-respect du Protocole sans motif valide.
- 5- Gaspillage des ingrédients de préparation.
- 6- Vol des ingrédients de préparation /de bouteilles de jus /de matériels ou équipements.
- 7- Rapport erroné
- 8- Négligence dans la caisse (cash)
- 9- Négligence répétée dans un suivi administratif ou financier.
- 10- Conflit d'intérêts.

### **La confiance et La Sécurité**

Le personnel est l'un des patrimoines de toute entreprise. Tout employeur voulant valoriser son produit ou service doit penser à valoriser ses employés. « *FABIBIE Fwi Lakay* » offrira des avantages sociaux à ses employés, organisera des événements sociaux à leur profit. Les valeurs de l'entreprise serviront de guide pour créer un environnement attrayant autant pour les employés que pour les clients.

### **Les valeurs de l'entreprise**

L'entreprise Fabibie Fwi lakay repose sur 5 valeurs fondamentales qui motiveront ses cadres, guideront ses employés et rendront fidèles ses clients. Ce sont :

- 1) Le dynamisme, 2) le respect mutuel 3) l'excellence 4) la transparence et 5) la propreté.

#### **• La Rémunération**

Le personnel bénéficiera d'un salaire assez concurrentiel en plus des avantages.

La Grille salariale nous donne une idée de la rémunération. Voici le tableau correspondant :

**Tableau 2. 5: Grille salariale**

| <b>Poste</b>                 | <b>Sal de B</b> | <b>Sal annuel</b> | <b>Iri</b> | <b>CAS</b> | <b>FDU</b> | <b>CFGDCT</b> | <b>ONA</b> | <b>SAL NET</b> |
|------------------------------|-----------------|-------------------|------------|------------|------------|---------------|------------|----------------|
| Administratrice              | 40,000.00       | 480,000.00        | 4,500.00   | 400.00     | 400.00     | 400.00        | 2400.00    | 31,900.00      |
| Comptable                    | 25,000.00       | 300,000.00        | 2250.00    | 250.00     | 250.00     | 250.00        | 1500.00    | 20,500.00      |
| Resp. Production             | 20,000.00       | 240,000.00        | 1,500.00   | 200.00     | 200.00     | 200.00        | 1200.00    | 16,700.00      |
| Resp. Ventes et de livraison | 20,000.00       | 240,000.00        | 1,500.00   | 200.00     | 200.00     | 200.00        | 1200.00    | 16,700.00      |
| Aide- Preparateur            | 16,000.00       | 192,000.00        | 1,100.00   | 160.00     | 160.00     | 160.00        | 960.00     | 13,560.00      |
| Manutentionnaire1            | 12,000.00       | 144,000.00        | 700.00     | 120.00     | 120.00     | 120.00        | 720.00     | 10,220.00      |
| Manutentionnaire2            | 12,000.00       | 144,000.00        | 700.00     | 120.00     | 120.00     | 120.00        | 720.00     | 10,220.00      |
| Caissier (ere)               | 18,000.00       | 216,00.00         | 1300.00    | 180.00     | 180.00     | 180.00        | 1080.00    | 15,080.00      |
| Chauffeur                    | 16,000.00       | 192,000.00        | 1,100.00   | 160.00     | 160.00     | 160.00        | 960.00     | 13,460.00      |
| Livreur principal            | 12,000.00       | 144,000.00        | 700.00     | 120.00     | 120.00     | 120.00        | 720.00     | 10,220.00      |
| Vendeur local                | 12,000.00       | 144,000.00        | 700.00     | 120.00     | 120.00     | 120.00        | 720.00     | 10,220.00      |
| Vendeur ambulant             | 12,000.00       | 144,000.00        | 700.00     | 120.00     | 120.00     | 120.00        | 720.00     | 10,220.00      |
| Vendeur ambulant             | 12,000.00       | 144,000.00        | 700.00     | 120.00     | 120.00     | 120.00        | 720.00     | 10,220.00      |
| Gardien                      | 10,000.00       | 120,000.00        | 500.00     | 100.00     | 100.00     | 100.00        | 600.00     | 8,600.00       |
| Ménagère                     | 10,000.00       | 120,000.00        | 500.00     | 100.00     | 100.00     | 100.00        | 600.00     | 8,600.00       |
| Réceptionniste               | 10,000.00       | 120,000.00        | 500.00     | 100.00     | 100.00     | 100.00        | 600.00     | 8,600.00       |
| Agent de sécurité            | 10,000.00       | 120,000.00        | 500.00     | 100.00     | 100.00     | 100.00        | 600.00     | 8,600.00       |
|                              | 267,000.00      | 3,204,000.00      |            |            |            |               |            |                |
| <b>Total</b>                 |                 |                   |            |            |            |               |            |                |

Unité monétaire : Gourde

**Vision de l'entreprise**

Élever les fruits locaux et nationaux à leur juste valeur comme source de richesse nationale.

**Mission de l'entreprise**

Promouvoir la valeur naturelle, sanitaire et socio-économique des fruits locaux et nationaux au sein de la ville du Cap.

**Slogan**

*« Bwè ji lakay ,ankouraje nèg lakay »*

## **PARTIE III**

### **PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET SES ACTIVITÉS QUOTIDIENNES**

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'entreprise dans ses différentes facettes et les activités quotidiennes.

#### **3.1- Présentation physique de l'entreprise**

##### **3.1.1- Description du local**

Fabibie Fwi Lakay est une entreprise qui se logera dans un local d'une superficie environ 750m<sup>2</sup>. La cour et le parking seront sur 300m<sup>2</sup> et les 450 m<sup>2</sup> pour l'enceinte. Elle sera distribuée en 4 compartiments. Une première partie de 70m<sup>2</sup> sera consacrée à l'entrepôt où nous aurons les matières premières d'un côté et certains matériels pour la préparation comme l'installation de l'inventeur, les étagères, les bacs pliables, les cuvettes, le vidange, l'installation du château d'eau lavage, les caisses des bouteilles vides et une toilette. La deuxième partie de 80 m<sup>2</sup> logera l'atelier dans son ensemble où le jus sera préparé et mis en bouteille. C'est dans cette partie qu'on installera les machines et équipements par exemple le château d'eau potable, les centrifugeuses, les cuvettes pour les fruits préparés, le mélangeur, les presses bouchons, les freezers. Dans la 3e partie de 60m<sup>2</sup>, il y aura les différents bureaux administratifs. Le bureau de l'administrateur sera en pleine proximité avec celui du comptable. Puis ce sera celui du responsable de production, celui du responsable de vente et de livraison. Dans la quatrième partie, qui se portera sur le devant aura l'autre partie administrative avec la caissière. Ensuite, un comptoir pour le livreur local et cote dans le reste de la salle, on aura 12 tables de cinq chaises. L'enceinte sera de couleur vert électrique et jaune.

##### **3.1.2-Matériels de bâtiment et matériels de production**

Comme cela est mentionné dans la description, la deuxième partie aura l'installation d'un château d'eau interne, de deux centrifugeuses pour les oranges et le citron. Trois tables, 2 étagères, 2 appareils de presse bouchon. Citons maintenant les matériels : bacs pliants, cuvettes, couteaux de plusieurs dimensions, cuillères en bois, cuillères en fer, passoires, torchons, gans, filtre, entonnoirs.

### **3.1.3- Matières Premières**

Dans la première partie, il y aura des étagères en bois pour entreposer les fruits. Les oranges, les citrons seront venus par sac. L'eau traitée qui sera utilisée pour le jus sera dans des gallons. Ensuite, les sacs de sucres seront sur leurs étagères spécifiques. Quand les marchandises sont venues, il y aura un premier triage pour enlever les éventuels gâtés ou encore qui sont endommagés pendant le voyage. Pour la commande récipients, nous allons commencer avec un effectif de cinq mille bouteilles entreposées dans des caisses.

### **3.1.4- Production journalière et niveau de vente journalière**

Dans une journée, nous optons à préparer 300 jus depuis la veille pour servir les premiers clients et pour les vendeurs ambulants. Nous aurons à produire les 350 sur place pour servir d'autres clients sur place. Puis et aussi pour les contrats avec certains restaurants et certaines entreprises.

### **3.1.5-- Parties prenantes du Projet**

Les différentes parties prenantes sont les suivantes :

#### **1) Propriétaire**

L'entreprise Fabibie Fwi Lakay est une entreprise individuelle appartenant à Mme Farah Pierre. Une ancienne étudiante des Sciences économiques. Elle a observé la montée en vrac des jus concentrés dans le pays plus particulièrement dans la commune du Cap-Haïtien. Elle a élaboré ce projet pour apporter sa quote-part dans la consommation du jus naturel au profit des capois.

#### **2) Fournisseurs**

L'entreprise aura des fournisseurs dans plusieurs zones de la commune ou il y a des fruits saisonniers disponibles. Nous trouverons des fruits à Limonade, Plaine- de- Nord, la Bruyère, Saint-Raphaël, Dondon et pont-neuf Cap-Haïtien.

#### **3) Catégorie de clients ciblés**

L'entreprise vise à servir toute la population haïtienne plus précisément celle du Cap-Haïtien. Elle offrira une bouteille ou un verre de jus naturel frais avec un dosage bien élaboré pour pouvoir étancher la soif des plus petits enfants jusqu'aux vieillards.



#### **4) Banque partenaire\_**

La Unibank a été retenue par la propriétaire. Un compte courant sera ouvert à ladite banque pour les transactions de l'entreprise. Nous envisageons de demander un prêt de (4, 000 ,000.00) Quatre million millions de gourdes à un taux régressif de 15% l'an pour une durée de 5 ans.

### **3.2- Activités du Projet**

L'ensemble des activités du projet sont classées d'ordre prioritaire. En voici la démarcation !

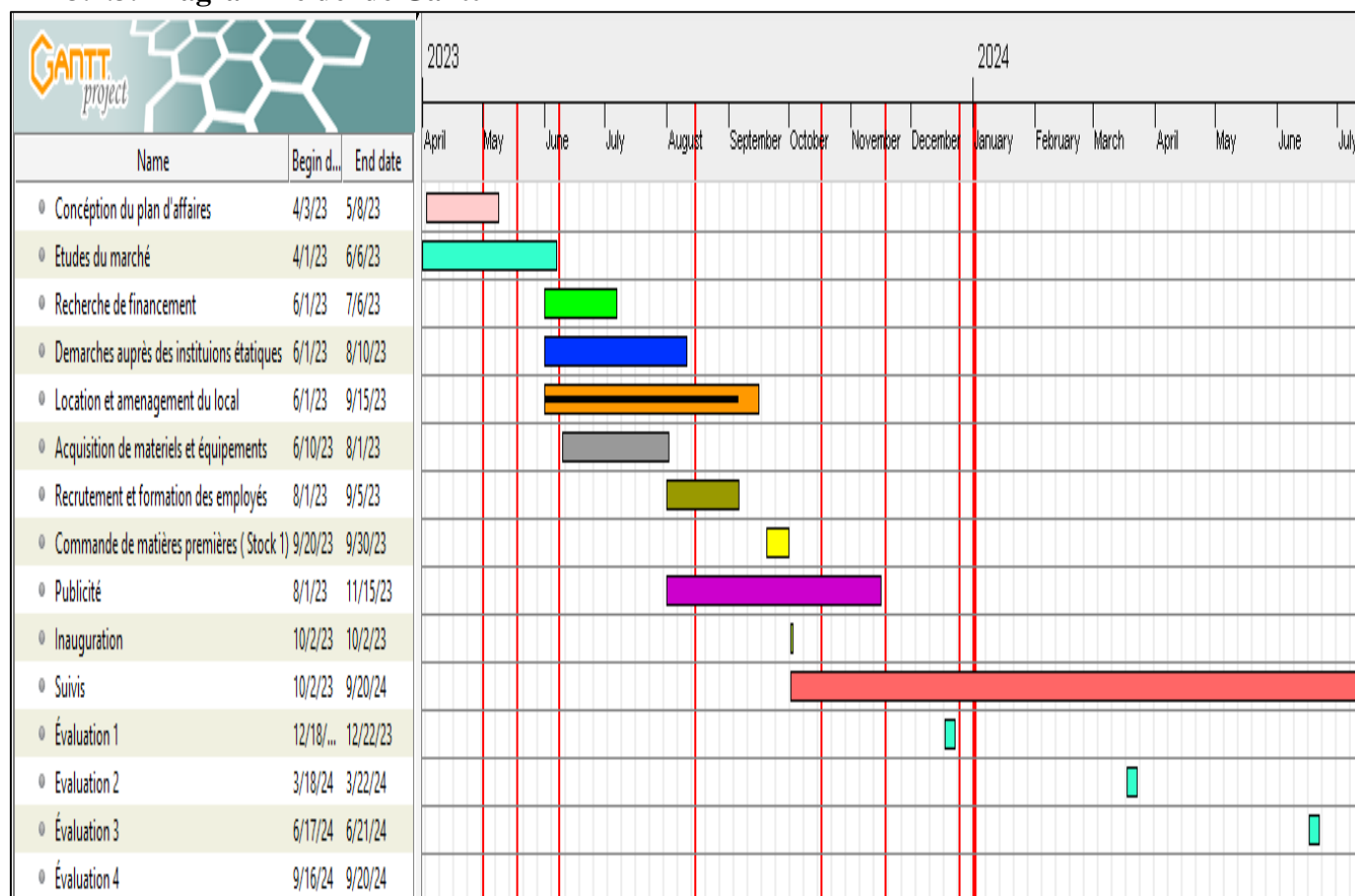
#### **3.2.1- Construction et aménagement**

Fabibie Fwi Lakay est une entreprise qui se logera dans un ancien local en ville. Il nous faudra 6 mois pour l'aménagement.

#### **3.2.2 - Activités du Projet**

Parlons des différentes activités du projet, nous commençons avec la conception,. Après l'enquête, nous allons commencer avec les démarches du financement. Puis, nous enchainons avec la nomination du représentant juridique et du responsable en chef de production. Nous irons ensuite faire les démarches administratives et légales pour avoir l'autorisation de commencer. Pendant les démarches, nous entamons les démarches pour la location avec le bailleur et nous passerons les commandes des matériels. Nous commencerons le processus des travaux d'aménagement. Ensuite nous enchainons avec l'installation des matériels et équipements. Puis nous continuerons avec les recrutements dans le cabinet du représentant juridique comme le chauffeur , le comptable, le responsable de livraison, la caisse, l'aide-préparateur. Entre-temps, les démarches administratives et légales continuent, nous avançons avec le recrutement. Entre temps , nous lançons les commandes des ingrédients .

### 3.2.3.-Diagramme de de Gantt



### 3.2.4.-Approvisionnement

Pour l'approvisionnement, nous allons commencer avec les ingrédients qui durent comme les sacs de sucres, l'eau potable et les bouteilles vides. Pour les sacs d'orange et de citrons, nous aurons des fournisseurs de limonade, de Baron, de Saint-Raphaël qui nous les fournira par sac. Certains marchands sont venus vendre à Cap-Haïtien plus précisément au marché Pont-Neuf.

### 3.2.5.-Mode de Gestion de stocks

Dans la partie de l'atelier, nous aurons une partie où nous gérons le stock des matières premières, et ingrédients et le stock des bouteilles vides. Les produits finis seront conservés dans des freezers, dans des vitrines réfrigérées avant leur vente.

### 3.2.6.-Ventes de marchandises

La vente se fera à 3 à 4 niveaux. Les livreurs ambulants vendront une partie à la population externe à plusieurs reprises de la journée ; ensuite, le vendeur local vendra au sein de

l'entreprise ; puis le vendeur principal qui vendra des clients au guichet chauffeur ; et enfin nous vendrons a quelques clients intermédiaires comme les restaurant, les hôtels et les entreprises privées qui revendront en détail.

### **3.3- Suivi et évaluation du Projet**

Cette phase est très importante dans un projet pour mieux observer le déroulement comme prévu. Elle débutera dès que les activités commencent selon le calendrier. C'est l'évaluation a priori. Puis, dès l'ouverture de l'entreprise, nous aurons à faire une évaluation tout au long de l'année fiscale de tous les aspects clés de l'entreprise c'est à dire le service, le personnel, la clientèle, le produit.

#### **3.3.1- Analyse du mode de gestion et calendrier de suivi**

L'analyse du mode de gestion et calendrier de suivi est un aspect à considérer tout au long de notre projet. Car nous serons conscients de la réalité. Une analyse approfondie se fera sur nos prévisions pour réitérer les changements nécessaires à la réalisation des objectifs fixes. Nous allons mettre sur pied un formulaire d'évaluation hebdomadaire pour mieux voir les éventuels problèmes rencontrés.

#### **3.3.2- Évaluation des Risques**

Un risque est un éventuel danger plus ou moins prévisible. Notre projet est exposé à des risques que l'on doit prendre en compte même avant son exécution afin de mettre des balises qui serviront des défenses à sa réalisation. En 5 étapes, nous allons faire l'analyse des risques.

**Tableau 3. 1:Évaluation des risques**

| Types de risques           | Improbable | Probable | Très probable |        |
|----------------------------|------------|----------|---------------|--------|
| Ingrédients avariés        |            |          |               | FAIBLE |
| Panne d'Énergie électrique |            |          |               |        |
| Conflit interne            |            |          |               |        |
| Insécurité (pillage)       |            |          |               | MOYEN  |
| Panne d'eau potable        |            |          |               |        |
| Incendie                   |            |          |               |        |
| Tremblement de terre       |            |          |               | FORT   |
| Inondation                 |            |          |               |        |
| Tsunami                    |            |          |               |        |

**Tableau 3. 2: Mitigation des risques**

| Types de risques           | Ignorer | Prise en charge | Transfert |        |
|----------------------------|---------|-----------------|-----------|--------|
| Ingrédients avariés        |         |                 |           | FAIBLE |
| Panne d'Énergie électrique |         |                 |           |        |
| Conflit interne            |         |                 |           |        |
| Insécurité (pillage)       |         |                 |           | MOYEN  |
| Pénurie d'eau potable      |         |                 |           |        |
| Incendie                   |         |                 |           |        |
| Tremblement de terre       |         |                 |           | FORT   |
| Inondation                 |         |                 |           |        |
| Tsunami                    |         |                 |           |        |

- a) Établissons l'inventaire des risques. Parmi ceux qui existent, notre projet est exposé a un risque temporel et/ou environnemental.
- b) Valorisons-les

il y a un niveau de risques qui peut empêcher la bonne marche de l'entreprise. Si le niveau est très élevé, on sera dans l'obligation de faire des changements. Si le risque est moyen, on peut s'adapter et s'ajuster les travaux. Si le risque est faible, on avance sans problème.

### 3.3.3- Évaluation financière

VAN : Valeur Actuelle Nette

CAF : capacité d'auto financement

TRI : taux de rendement interne

IP : Indice de Profitabilité

DRCI : Délai de Renforcement du Capital investi

### 3.3.4- Évaluation des impacts du projet

Considérant la définition de l'impact d'un projet, nous pouvons dire que ce sont les changements que celui-ci apporte à la communauté bénéficiaire de dit projet de manière durable, positive, négative, prévue et imprévue ayant un lien avec le projet.

**Tableau 3. 3 : Évaluation des impacts du projet**

| <b>Objectifs</b>   | <b>Résultats</b>  | <b>Impact</b>   |
|--|---|---|
| Apporter un service de qualité en offrant du jus naturel frais tout en maximisant des profits soit 27% du capital investi. | Créer des emplois et de la richesse au niveau de la communauté. | Satisfaire tout le monde ayant dégusté le jus et apporter une activité économique active dans la commune. |
| Contribuer à réduire considérablement la consommation des jus concentrés.  | Servir au moins 500 clients par jour                            | Réduire les résidus plastiques dans l'environnement   |
| Participer dans la vie socio-économique de la commune.   | Créer 17 emplois stables.                                       | Promouvoir les fruits locaux et nationaux   |

### **3.4- Analyse et Interprétation des résultats de notre enquête**

#### **3.4.1 Présentation de l'enquête**

Dans le cadre de notre enquête, nous avons utilisé un questionnaire adressant à la population du Cap-Haïtien.

##### **3.4.1.1- Objectif de l'enquête**

C'est une enquête qui a été menée en vue de savoir le niveau de besoin du jus naturel dans la ville ainsi que l'impact que le projet aura dans la vie économique de la ville du Cap-Haïtien.

##### **3.4.1.2- Déroulement de l'enquête**

Notre travail a réalisé l'enquête durant 10 jours soit du 18 juillet au 27 juillet 2021. Nous avons procédé par interviewer les gens de l'échantillon choisi à l'aide de notre questionnaire que nos enquêteurs utilisent.

##### **3.4.1.3- Outils de l'enquête**

###### **a- Questionnaire d'enquête (en haut)**

Une feuille de 17 questions a été adressée à une centaine de gens de plusieurs catégories (jeune, adultes et vieillards tout secteur inclus, car tout le monde est concerné. Nous avons pu trouver des données fiables et exactes.

###### **b- L'échantillonnage**

Nous pouvons le définir ainsi au point de vue statistique « *c'est une sélection d'individus ciblés pour réaliser une enquête. Les personnes interrogées sont triées parmi la population de référence. Une extrapolation permet ensuite d'appliquer les résultats à la population prise pour cible.* » (emarketing, 2020)

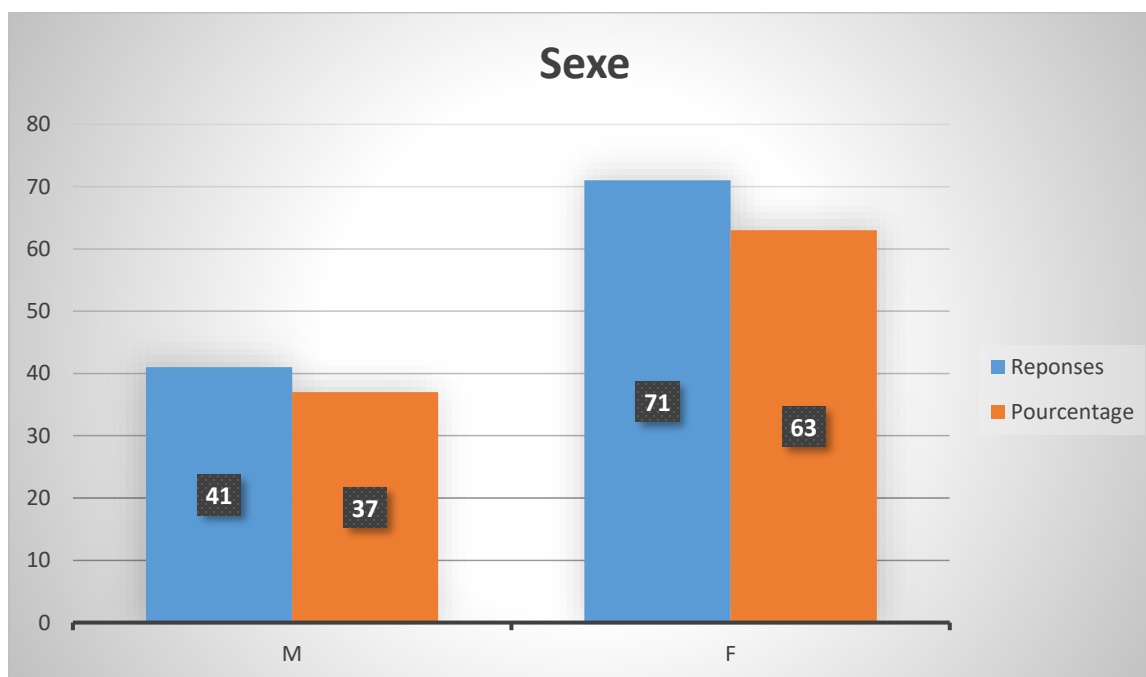
Dans le cadre de notre enquête, nous utiliserons un échantillon non aléatoire de manière accidentelle.

#### **3.4.2 Résultats de l'enquête**

Le résultat de l'enquête sera présenté en 7 tableaux ayant des titres qui regroupent des questions relatives.

**Tableau 3. 4: Etude du marché suivant le sexe**

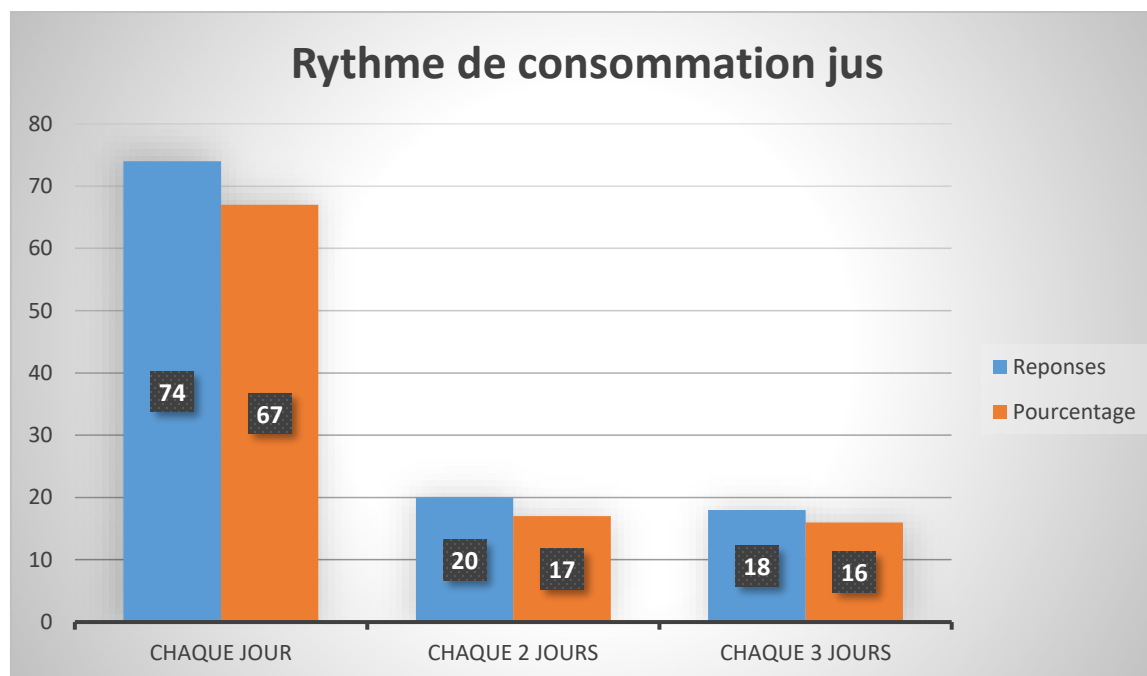
| Sexe     | Réponses | Pourcentage |
|----------|----------|-------------|
| Masculin | 41       | 37%         |
| Féminin  | 71       | 63%         |
| Total    | 112      | 100%        |

**Figure 3. 1: Etude du marché suivant le sexe**

**Interprétation :** Le tableau 1 nous montre que parmi les 112 enquêtés 71 étaient du sexe féminin soit 63% et 41 du sexe masculin soit 37%. Nous pouvons dire que les femmes sont intéressées à une telle entreprise ainsi que les hommes.

**Tableau 3. 5: Rythme de consommation de jus**

| Réponses       | Fréquence | Pourcentage |
|----------------|-----------|-------------|
| Chaque jour    | 74        | 67 %        |
| Chaque 2 jours | 20        | 17 %        |
| Chaque 3 jours | 18        | 16 %        |
| Total          | 112       | 100 %       |



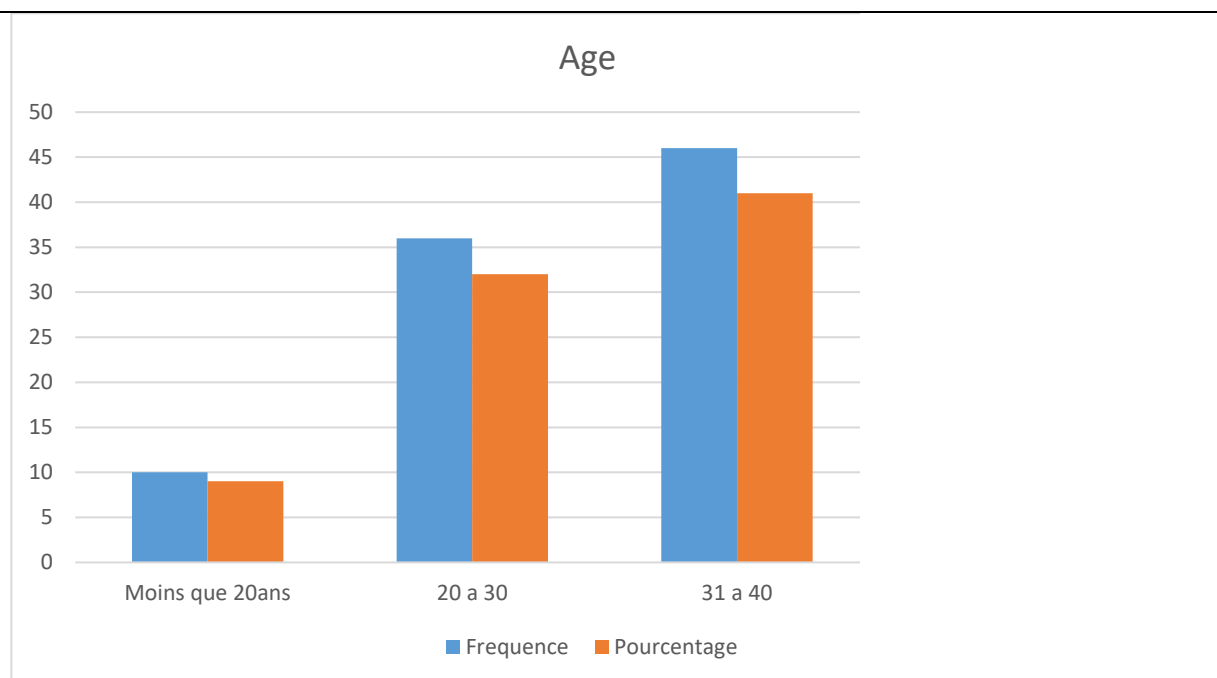
**Figure 3. 2: Rythme de consommation de jus**

**Interprétation :** Dans ce tableau, parmi les 112 enquêtés 74 soit 67 % décident de consommer du jus naturel au quotidien; 20 soit 17% le prend tous les deux jours et 18 soit 16 % tous les 3 jours. Nous pouvons dire qu'une grande quantité de gens souhaitent avoir une telle entreprise pour pouvoir étancher leurs soifs de jus de fruit.

**Tableau 3. 6: Présentation des enquêtés suivant l'âge**

| Âge       | Réponses | Pourcentage |
|-----------|----------|-------------|
| [15 ; 20] | 10       | 09 %        |
| [21; 30]  | 36       | 32 %        |
| [31 ; 40] | 46       | 41 %        |
| [41 à 50] | 20       | 18 %        |
| Total     | 112      | 100 %       |



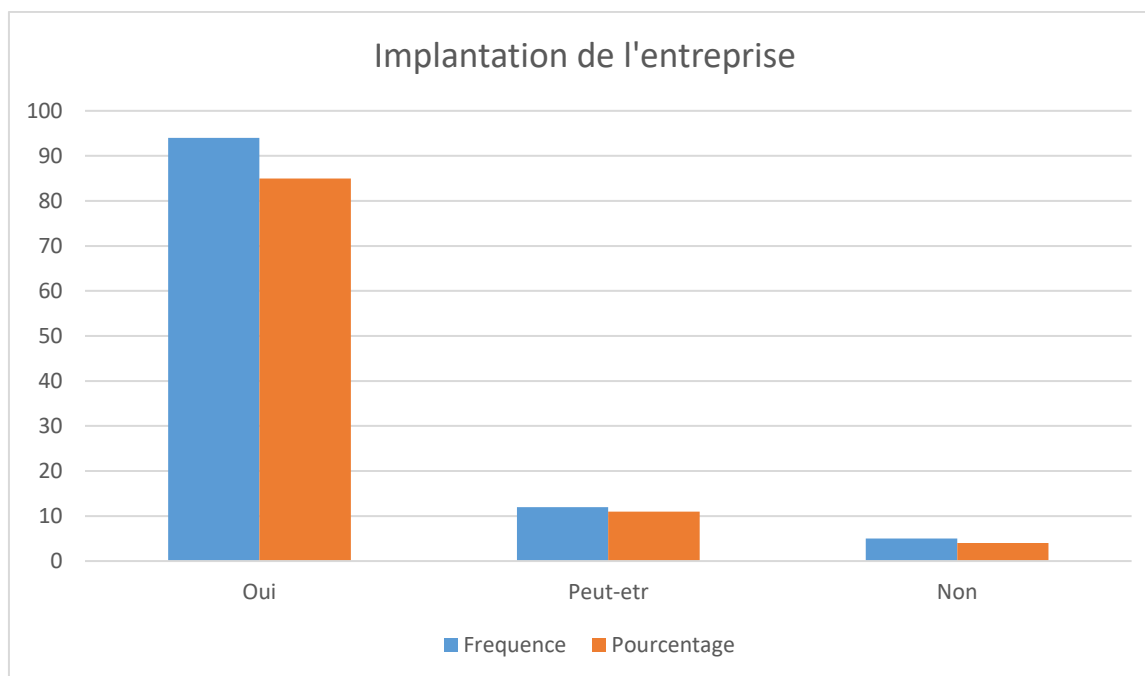


**Figure 3. 3 : Présentation des enquêtés suivant l'âge**

**Interprétation :** Dans ce tableau, nous avons questionné des gens de différents âges. Parmi les 112 enquêtés 10 ont de 15 à 20 ans soit 9%, 36 ont 21 et 30 ans soit 32%, 46 ont 31 et 40ans soit 41%, 20 ont 41 et 50 ans soit 18%. Les jeunes adultes étaient les plus trouvés, car le pourcentage est le plus élevé.

**Tableau 3. 7: Identification des besoins de la zone**

| Réponses  | Fréquence | Pourcentage |
|-----------|-----------|-------------|
| Oui       | 94        | 85%         |
| Non       | 6         | 04%         |
| Peut-être | 12        | 11%         |
| Total     | 112       | 100%        |

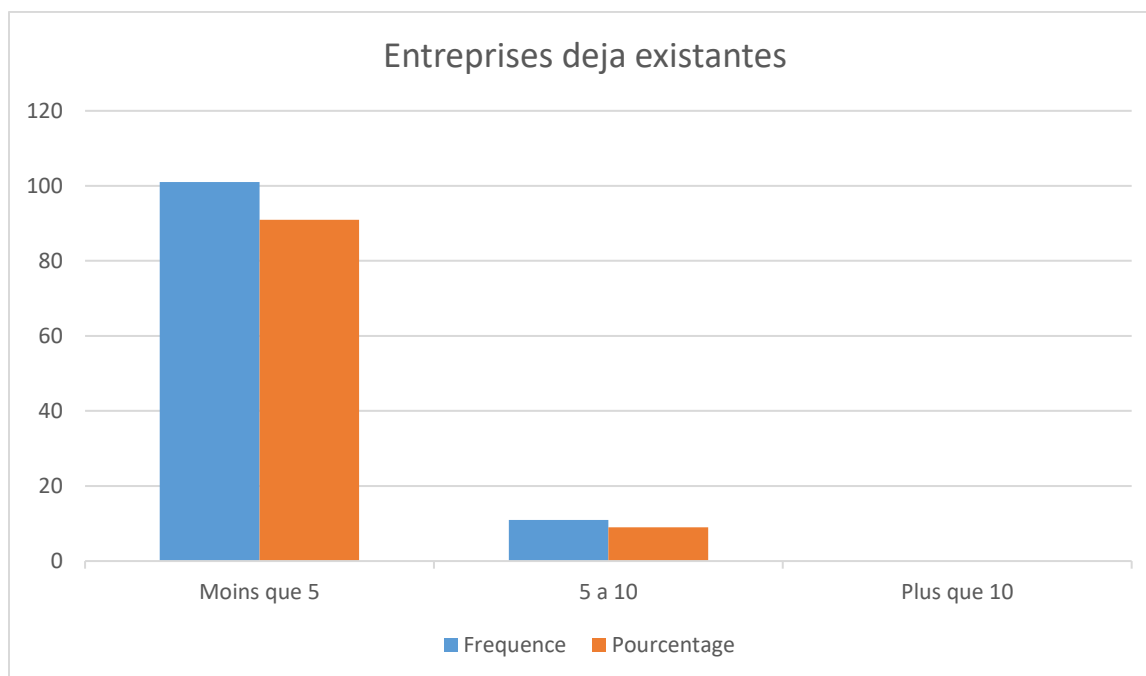


**Figure 3. 4 : Identification des besoins de la zone**

**Interprétation :** À partir de ce tableau, nous avons vu que sur les 112 enquêtés 94 soit 85% répondent affirmativement à l'idée de mettre sur pied une entreprise de transformation de jus en fruit. 12 soit 11% pensent que la population peut ne pas accepter et seulement 6 soit 4% ne croient pas en la création de cette dite entreprise. Nous pouvons voir qu'il y a une majorité de gens qui croient à la faisabilité du jus naturel et veulent encourager l'entreprise.

**Tableau 3. 8: Quantité d'entreprises existées dans la zone**

| Réponses    | Fréquence | Pourcentage |
|-------------|-----------|-------------|
| Moins que 5 | 98        | 88%         |
| 5 à 10      | 14        | 12%         |
| Plus que 10 | 0         | 0%          |
|             | 112       | 100%        |

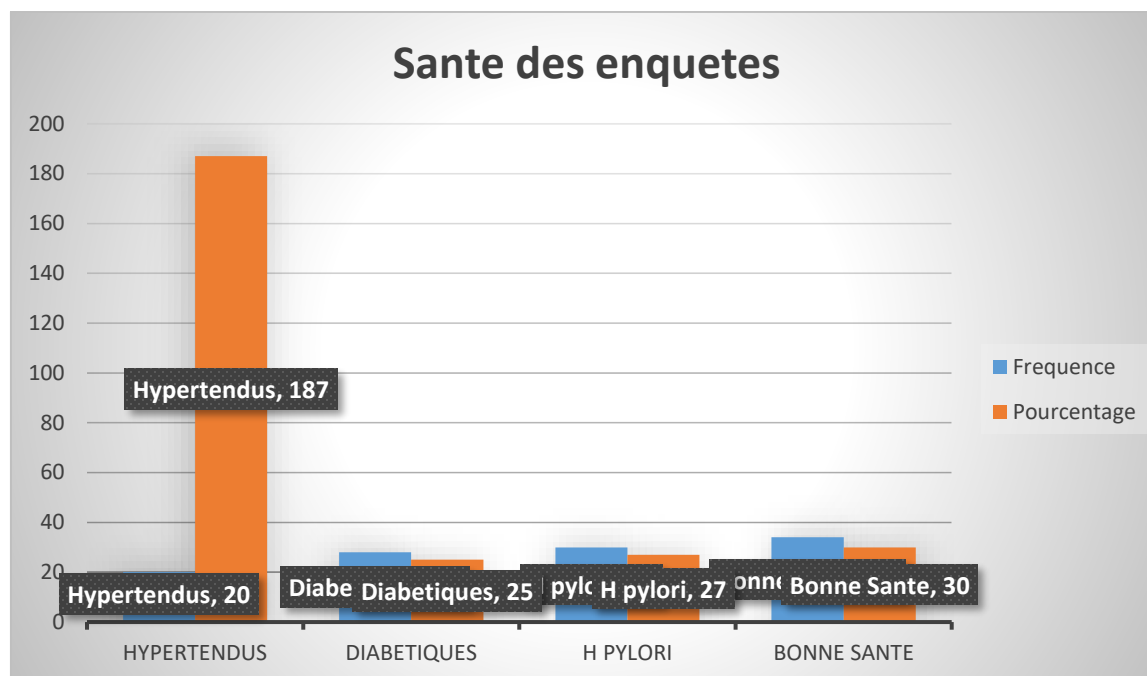


**Figure 3. 5: Quantité d'entreprises existées dans la zone**

**Interprétation :** À partir de ce tableau, nous avons vu que notre commune possède une grande opportunité d'investissement dans le domaine du secteur fruitier, plus précisément d'entreprise de transformation de jus en fruit. Car 98 personnes enquêtées soit 88 % pensent qu'il existe moins que 5 entreprises qui offrent du jus de fruit. 14 soit 12% pensent qu'il existe 5 à 10 entreprises seulement.

**Tableau 3. 9: Conditions de santé des consommateurs de la zone**

| Réponses    | Fréquence | Pourcentage |
|-------------|-----------|-------------|
| Hypertendus | 20        | 18%         |
| Diabétiques | 28        | 25%         |
| H pilori    | 30        | 27%         |
| Bonne santé | 34        | 30%         |
| Total       | 112       | 100%        |

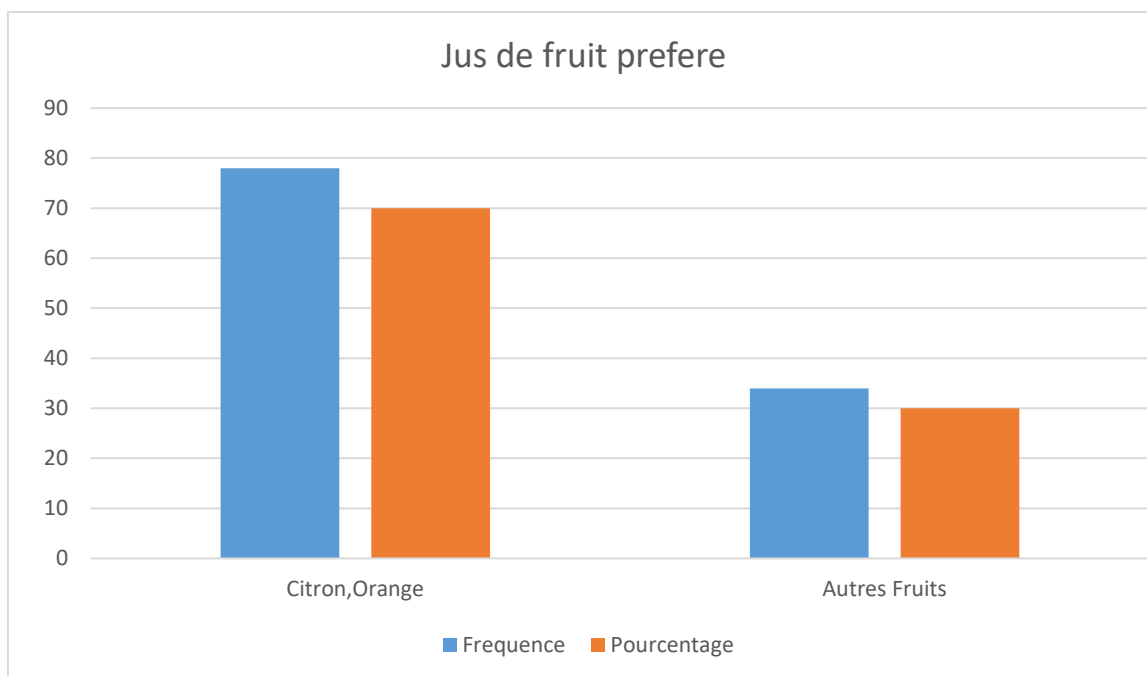


**Figure 3. 6: Conditions de santé des consommateurs de la zone**

**Interprétation :** À partir de ce tableau, nous avons vu que notre zone contient des personnes hypertendues, diabétiques et d'autres souffrant d'h pylori qui ont besoin du jus naturel. Car 20 sur 112 soit 18% sont hypertendus, 28 soit 25% ,30 soit 30% souffrent d'h pylori. Et seulement 34 soit 30% ont une santé normale. Donc 78 d'entre eux soit 60% ont quelqu'un d'entre eux supportent une maladie qui exige qu'ils consomment régulièrement du jus naturel .Nous observons qu'il a un fort besoin du jus de fruit dans notre zone.

**Tableau 3. 10: Préférence des consommateurs**

| Réponses                      | Fréquence | Pourcentage |
|-------------------------------|-----------|-------------|
| Jus de fruit (citron, orange) | 78        | 70%         |
| Jus de fruit (autres fruits)  | 34        | 30%         |
| Total                         | 112       | 100%        |



**Figure 3. 7:Préférence des consommateurs**

**Interprétation :** Ce tableau nous montre que parmi les enquêtés, une partie préfère le jus de citron et d'orange ,78 soit 70% avouent qu'ils préfèrent ces fruits en jus. Les autres 34 soit 30% parlent de différents fruits comme l'ananas, le corossol, les carottes, le manioc .... Donc l'offre du jus de fruit de citron et d'orange en bouteille dans les premières années d'existence de notre entreprise aura une forte demande qui l'attende dans notre commune.

## PARTIE IV

### ÉTUDES DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE DU PROJET

La maison que va loger l'entreprise est une ancienne maison de la rue 12A, n'est pas en état à recevoir l'entreprise. On est dans l'obligation de la réparer. Voici les dépenses prévues pour l'aménagement. Nous avons déjà la disposition de l'ingénieur de la famille du propriétaire qui sera le responsable de l'aménagement. Nous signerons un contrat de bail de 3 ans avec le propriétaire, mais que nous paierons chaque année. Le tableau ci-dessous indique les couts des travaux d'aménagement.

**Tableau 4. 1: Tableau de frais de première installation du site**

Unité monétaire : Gourde

| Descriptions  | Qté | Px<br>Un/jr | Total                    | Observation     |
|---|-----|-------------|--------------------------|-----------------|
| Matériaux   |     |             | 175,000.00               | Devis de l'ing. |
| Main-d'œuvre ingénieur  | 10  | 4<br>000.00 | 40,000.00                |                 |
| Main-d'œuvre( 2 maçons)   | 12  | 750         | 9 000.00                 |                 |
| Main-d'œuvre 2 ouvriers   | 12  | 500         | 6000                     |                 |
| Fabrication et installation 1 comptoir et 4 étagères en bois et 8 tables (5 rondes et 3 carrés) | -   | -           | 185,500                  |                 |
| Fabrication et installation 1 porte et 2 fenêtres en vitre                                      | -   | -           | 40,725                   |                 |
| Main-d'œuvre 5 ouvriers   | 25  | 500         | 12,500                   |                 |
| Autres Frais  | -   | -           | 50 000.00                |                 |
| <b>Total</b>  | -   | -           | <b><u>518,725.00</u></b> |                 |

*Tableau 4. 2: Achat de matériels et équipements d'atelier*

*Unité monétaire : gourde*

| <b>Désignation</b>     | <b>Quantité</b> | <b>Cout Unité</b> | <b>Ct total</b>            | <b>Observation</b>        |
|------------------------|-----------------|-------------------|----------------------------|---------------------------|
| Centrifugeuse          | 3               | 25,000            | 75,000.00                  | Amazon                    |
| Congélateur moyen      | 5               | 55,000            | 275,000.00                 | Amazon                    |
| Binder                 | 50              | 2 000             | 100 000.00                 | Amazon                    |
| Caisses vide           | 500             | 250               | 125,000.00                 | Amazon                    |
| Machine Presse bouchon | 3               | 2500              | 7,500.00                   | Amazon                    |
| Bacs pliables          | 6               | 1500              | 9,000.00                   | Amazon                    |
| Récipients             | 5               | 1500              | 7,500.00                   |                           |
| Filtre                 | 36              | 300               | 10,800.00                  |                           |
| Bouteilles 50cl        | 5,000           | 110               | 550,000.00                 |                           |
| Bouchon                | 12,000          | 10                | 120,000.00                 |                           |
| Galon vide             | 50              | 25                | 1 250.00                   |                           |
| Sceau                  | 10              | 250               | 2 500.00                   |                           |
| Générateur             | 1               | 310,000           | 310,000.00                 | 25kilow                   |
| Pick up Toyota         | 1               | 685,000           | 685,000.00                 | Diesel/voiture d'occasion |
| Cuvettes plastic dur   | 5               | 2250              | 11,250.00                  |                           |
| Louche et Cuillère     | 6               | 250               | 1,500.00                   |                           |
| Couteau                | 4               | 200               | 800.00                     |                           |
| Pot plastique          | 6               | 250               | 1,500.00                   |                           |
| Passoires              | 6               | 200               | 1,200.00                   |                           |
| Entonnoirs             | 5               | 250               | 1,250.00                   |                           |
| Château d'eau          | 1               | 30,000            | 30,000.00                  |                           |
| <b>Total</b>           |                 |                   | <b><u>1 331 350.00</u></b> |                           |

**Tableau 4. 3 : Achat de matériel de bureau***Unité monétaire : Gourde*

| <b>Référence</b>            | <b>Qté</b> | <b>Cout Unité</b> | <b>Ct total</b>          | <b>Observation</b> |
|-----------------------------|------------|-------------------|--------------------------|--------------------|
| <b>Ordinateurs</b>          | 2          | 50,000.00         | 100,000.00               | Lenovo             |
| <b>Climatiseurs</b>         | 3          | 35,500.00         | 105,500.00               | West Point 18      |
| <b>Télévision</b>           | 2          | 18 000.00         | 36,000.00                |                    |
| <b>Coffre-fort</b>          | 1          | 30,000.00         | 30,000.00                |                    |
| <b>Tiroir métallique</b>    | 3          | 12,500y.00        | 37,500.00                |                    |
| <b>Water cooler</b>         | 2          | 12950.00          | 25,900.00                | West Point         |
| <b>imprimante</b>           | 2          | 15 500.00         | 30,100.00                | Canon              |
| <b>Caisse enregistreuse</b> | 1          | 65 000.00         | 65 000.00                |                    |
| <b>Ventilateurs</b>         | 4          | 2 500.00          | 10,000.00                | Lasko              |
| <b>Bureau complet</b>       | 3          | 27 000.00         | 81,000.00                |                    |
| <b>Chaise</b>               | 12         | 800.00            | 9 600.00                 |                    |
| <b>Batteries Inverseur</b>  | 8          | 24 000.00         | 192,000.00               | Trojan-225A        |
| <b>Inverseur</b>            | 1          | 47 300.00         | 47,300.00                |                    |
| <b>Téléphone fixe</b>       | 1          | 18,000            | 18,000.00                |                    |
| <b>Total</b>                |            |                   | <b><u>777 800.00</u></b> |                    |



**Tableau 4. 4:Achat de fournitures de bureau***Unité monétaire : Gourde*

| Désignation          | Qté | Cout<br>Unité | Ct total                | Observation |
|----------------------|-----|---------------|-------------------------|-------------|
| Papier               | 12  | 1750          | 21,000.00               | Caisse      |
| Calculatrice à bande | 2   | 10,000        | 20,000.00               | CANON       |
| Classeur             | 12  | 800           | 9,600.00                | LEITZ       |
| Perforateur          | 2   | 450           | 900.00                  |             |
| Babillard            | 3   | 1350          | 4 050.00                |             |
| Bande d'addition     | 12  | 125           | 1 500.00                |             |
| Porte document       | 2   | 2350          | 4 700.00                |             |
| Agrafeuse            | 3   | 250           | 750.00                  |             |
| Paper clips          | 5   | 125           | 625.00                  |             |
| Sceau et encres      | 12  | 250           | 3 000.00                |             |
| Encres imprimantes   | -   | -             | 110 000.00              |             |
| Autres fournitures   | -   | -             | 55 000.00               |             |
| <b>Total</b>         | -   | -             | <b><u>59,975.00</u></b> |             |

**Tableau 4. 5:Matériels et équipement de nettoyage***Unité monétaire : Gourde*

| Référence          | Qté | Cout Unité | Ct total                 | Observation |
|--------------------|-----|------------|--------------------------|-------------|
| Pine               | 6   | 2 750.00   | 16,500.00                | caisse      |
| Détergent          | 6   | 3 000.00   | 18 000.00                | Sac         |
| Presse-mop         | 2   | 10 000.00  | 20 000.00                |             |
| Sachet poubelle    | 24  | 1 150.00   | 27 600.00                | caisse      |
| Gand de nettoyage  | 12  | 350.00     | 4 200.00                 |             |
| Eponge             | 4   | 850.00     | 4 700.00                 | caisse      |
| Paille de fer      | 3   | 250.00     | 750.00                   |             |
| kleen              | 5   | 8 000.00   | 40 000.00                | caisse      |
| Papier hygiénique  | 12  | 1 000.00   | 12 000.00                |             |
| Autres fournitures | -   | -          | 25 000.00                |             |
| <b>Total</b>       | -   | -          | <b><u>164 050 00</u></b> |             |

**Tableau 4. 6:Amortissements de matériels de bureau**

Unité monétaire : Gourde

| <b>Désignation</b>      | <b>Durée de vie<br/>Par année</b> | <b>Valeur<br/>d'origine</b> | <b>Taux<br/>d'amortissement</b> | <b>Amortissement</b> | <b>Valeur<br/>comptable</b> |
|-------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|----------------------|-----------------------------|
| Chaises                 | 10                                | 9 600.00                    | 960                             | 10 %                 | 8 640.00                    |
| Bureaux                 | 10                                | 81 000.00                   | 8 100                           | 10 %                 | 72 900.00                   |
| Ventilateurs            | 5                                 | 10 000.00                   | 2 000                           | 20 %                 | 8 000.00                    |
| Batteries               | 4                                 | 192 000.00                  | 48 000                          | 25 %                 | 144 000.00                  |
| Téléphones              | 5                                 | 18 000.00                   | 3600                            | 20 %                 | 14 400.00                   |
| Télévision              | 5                                 | 36 000.00                   | 7 200                           | 20 %                 | 28 800.00                   |
| Inverter                | 5                                 | 47 300.00                   | 9460                            | 20 %                 | 37 840.00                   |
| Génératrice             | 8                                 | 310 000.00                  | 38 750                          | 12.5%                | 271 250.00                  |
| Climatiseur             | 5                                 | 35 500.00                   | 7 100                           | 50 %                 | 28 400.00                   |
| Toyota                  | 4                                 | 685 00.000                  | 171 250                         | 25 %                 | 513 750.00                  |
| Water Cooler            | 5                                 | 25 900.00                   | 5 180                           | 20 %                 | 20 720.00                   |
| Vitrine réfrigérée      | 5                                 | 20 000.00                   | 4 000                           | 20 %                 | 16 000.00                   |
| Caisse<br>enregistreuse | 5                                 | 65 00.000                   | 13000                           | 20 %                 | 52 000.00                   |
| Machine à jus           | 5                                 | 75 000.00                   | 15 000                          | 20 %                 | 60 000.00                   |
| Congélateur             | 5                                 | 275 000.00                  | 55 000                          | 20 %                 | 220 000.00                  |
| Coffre-fort             | 10                                | 35 000.00                   | 3500                            | 10 %                 | 31 500.00                   |
| Tiroir métallique       | 5                                 | 37 500.00                   | 7 500                           | 20 %                 | 30 000.00                   |
| Château D'eau           | 10                                | 30 000.00                   | 3000                            | 10 %                 | 27 000.00                   |
| Caisses Vides           | 10                                | 125 000.00                  | 12500                           | 10 %                 | 112 500.00                  |
| Bacs pliables           | 10                                | 9 000.00                    | 900                             | 10 %                 | 8 100.00                    |
| Cuvettes dures          | 15                                | 11 250.00                   | 787.5                           | 7 %                  | 10 462.50                   |
| Binder                  | 10                                | 100 000.00                  | 10000                           | 10 %                 | 90 000.00                   |
| Bouteilles vides        | 10                                | 550 000.00                  | 55 000                          | 10 %                 | 495 000.00                  |
| Bouchon                 | 10                                | 120 000.00                  | 12 000                          | 10 %                 | 108 000.00                  |
|                         |                                   |                             |                                 |                      |                             |
|                         |                                   | <b>3 222 550</b>            | <b>512 337.50</b>               |                      | <b>2 639 712.50</b>         |

**Tableau 4. 7: charges exploitation**

Unité monétaire : Gourde

| Designation               | Montant /mois | Montant / année            | Observation |
|---------------------------|---------------|----------------------------|-------------|
| Salaire                   | 267,000.00    | 3, 204,000.00              |             |
| TMS                       | 5,340.00      | 64,080.00                  |             |
| ONA<br>employeur          | 16,020.00     | 192,240.00                 |             |
| Électricité               | 1750          | 21,000.00                  |             |
| Téléphone                 | 2500          | 30,000.00                  |             |
| Essence                   | 15000         | 180,000.00                 |             |
| Assurance                 | 2000          | 24.000.00                  |             |
| Entretien &<br>réparation | 8000          | 96,000.00                  |             |
| Intérêts                  | 4500          | 54,000.00                  |             |
| Publicité                 | 6000          | 72,000.00                  |             |
| Internet                  | 5000          | 60,000.00                  |             |
| Loyer                     |               | 1500,000.00                |             |
| Carburant                 | 150 000       | 800 000.00                 |             |
| <b>Total</b>              |               | <b><u>6 297 320.00</u></b> |             |

**Tableau 4. 8:Prévision d'achat d'intrants**

Unité monétaire : Gourde

| Designation              | Montant /mois | Montant / année            | Observation |
|--------------------------|---------------|----------------------------|-------------|
| Oranges                  | 150 424.5     | 1 805 094.00               |             |
| Citrons                  | 101 042.00    | 1 212 504.00               |             |
| Sucre                    | 3 550         | 42 600.00                  |             |
| Eau traite<br>(75gal/jr) | 50 625        | 607 500.00                 |             |
| Éventuelle<br>gate       | -             | 205 104.00                 |             |
| Total                    | 261 625.00    | <b><u>3 462 594.00</u></b> |             |

**Tableau 4. 9:Récapitulation des dépenses***Unité monétaire : Gourde*

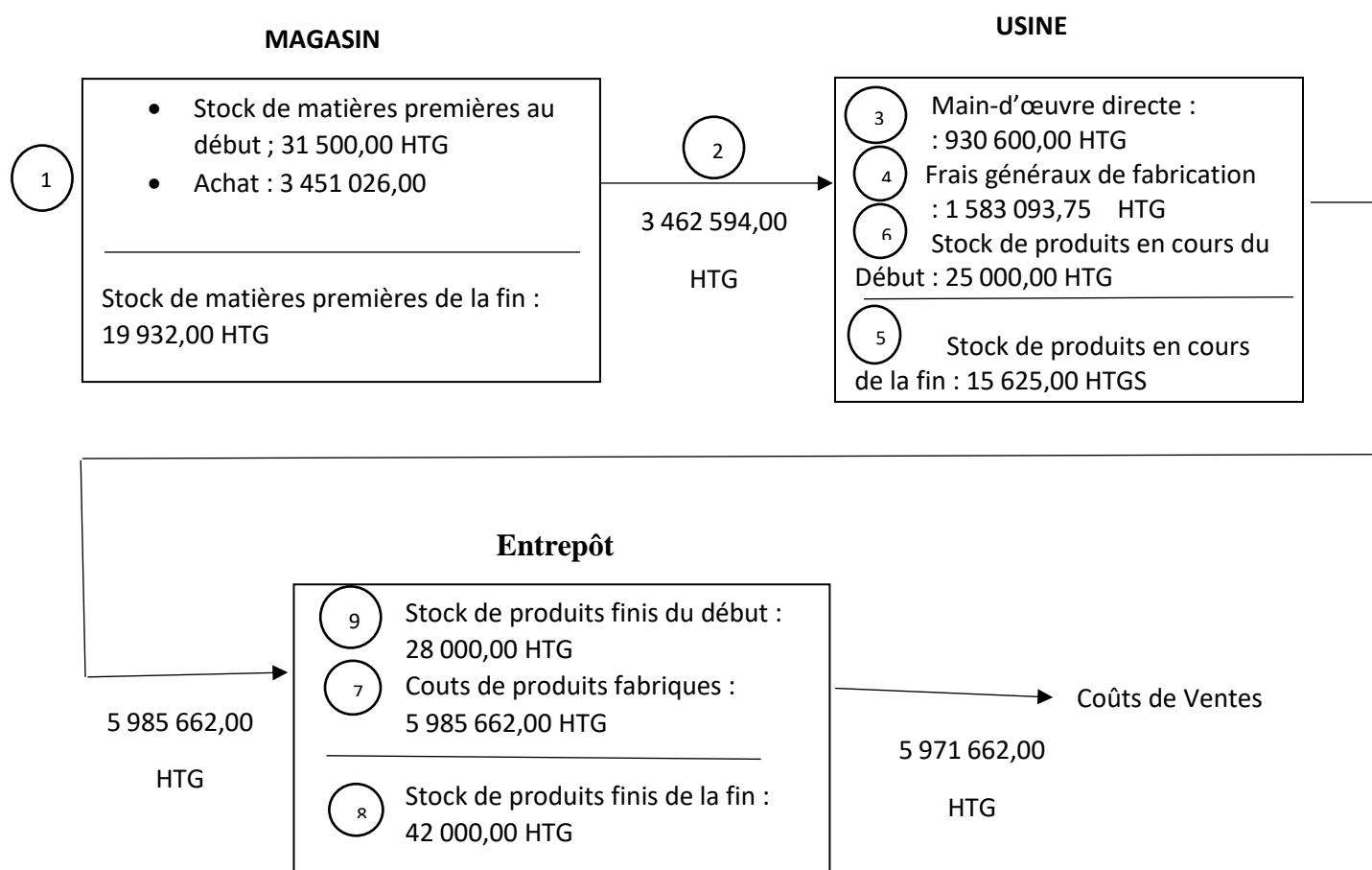
| <b>Désignation</b>  | <b>Montant</b>              |
|---|-----------------------------|
| Tableau prévisionnel d'aménagements et de la main-d'œuvre du site       | 518 725.00                  |
| Tableau prévisionnel d'achats de matériels de bureau                    | 777 000.00                  |
| Tableau prévisionnel d'achats de matériels d'atelier                    | 1 331 350.00                |
| Tableau prévisionnel d'achats de fournitures de bureau et de nettoyages | 224 025.00                  |
| Tableau prévisionnel de charges d'exploitation                          | 6 297 300.00                |
| Tableaux des matières premières   | 2 929 500.00                |
| <b>Total</b>  | <b><u>10 277 900.00</u></b> |

## PARTIE V

### ÉTUDES DU FINANCEMENT

Pour l'étude du financement, nous allons présenter les opérations suivantes ; cheminement des coûts, tableau prévisionnel de ventes de marchandises, analyses du point mort, bilan d'ouverture, états prévisionnels des résultats, bilan de fermeture et un tableau du plan de financement.

#### 5.1. Cheminement des coûts



## 5.2.- Bilan d'ouverture

Le **bilan** de départ est un élément clé du business plan. Il permet de mesurer avec exactitude le montant des fonds nécessaires à la création de l'entreprise. (Claude, 2018)

**FABIBI Fwi lakay**  
**Bilan d'ouverture**  
**Au 1<sup>er</sup> octobre 2023**

Unité monétaire : Gourde

| <b>Actif</b>                        |                            | <b>Passif</b>                           |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|---|----------------------------|
| <b>Actif à court terme</b>          |                            | <b>Passif à court terme</b>             |                            |
| Encaisse                            | 1 000 000,00               | Fournisseurs                            | 800 000,00                 |
| Clients                             | -                          |   |                            |
| Fournitures de bureau               | 224 255.00                 |   |                            |
| Stock de matières premières 1       | 31 500.00                  |   |                            |
| Matières premières à recevoir       | 3 425 346                  |   |                            |
| Stock de produits en cours au début | 25 000.00                  | Effets à payer                          | -                          |
| Stock de produits finis au début    | 28 000.00                  |   |                            |
| <b>Total actif à court terme</b>    | <b>4 734 101.00</b>        | <b>Total passif à court terme</b>       | <b>800 000.00</b>          |
| <b>Actif à long terme</b>           |                            | <b>Passif à long terme</b>              |                            |
| Matériel & Équipement               | 3 222 550.00               | Emprunt bancaire                        | 4 000 000.00               |
| Loyer payé d'avance (3 ans)         | 1 500 000.00               | <b>Total passif à long terme</b>        | <b>4000 000.00</b>         |
| Frais de 1eres installations        | 518 725.00                 |   |                            |
| <b>Total actif à long terme</b>     | <b>5 241 275.00</b>        | <b>Capitaux propres</b>                 | <b>5 175 376.00</b>        |
| <b>Total actif</b>                  | <b><u>9 975 376.00</u></b> | <b>Total Passifs + Capitaux propres</b> | <b><u>9 975 376.00</u></b> |

**Tableau 5. 1: Prévission de ventes pour la première année***Unité monétaire : Gourde*

| <b>Designation</b>    | <b>Qté</b> | <b>Prix de vente</b> | <b>Total</b>         |
|-----------------------|------------|----------------------|----------------------|
| Ventes sur place      | 150        | 125                  | 18 750,00            |
| Ventes ambulantes     | 100        | 125                  | 12 500,00            |
| Ventes intermédiaires | 150        | 125                  | 18 750,00            |
| Ventes sur commandes  | 50         | 125                  | 6 250,00             |
| Guichet chauffeur     | 50         | 125                  | 6 250,00             |
| Vente quotidienne     | 500        | 125                  | <b>62 500,00</b>     |
| Vente mensuelle       | 12 500     | 125                  | <b>1 562 500. 00</b> |
| Ventes annuelles      | 150 000    | 125                  | <b>18 750 000,00</b> |

**5.2.- États des Coûts de production**

**Fabibie Fwi lakay**  
**État des Couts de Production**  
**Pour l'exercice termine au 30 septembre 2024**

|                                      |                     |
|--------------------------------------|---------------------|
| <b>Matières premières utilisées</b>  | 3 462 594.00        |
| Main-d'œuvre directe                 | 930 600.00          |
| Frais généraux de fabrication        | 1 583 093.00        |
| Stock de produits en cours au début  | 25 000.00           |
| Stocks de produits en cours à la fin | (15 625.00)         |
| <b>Cout des Produits fabriqués</b>   | <b>5 985 662.00</b> |

### 5.3.- État prévisionnel des Résultats

**Fabibie Fwi lakay**  
**État prévisionnel des résultats**  
**Pour l'exercice termine au 30 septembre 2024**

|                               |                    |                               |
|-------------------------------|--------------------|-------------------------------|
| <b>Chiffres d'affaires</b>    |                    | 18, 750,000.00                |
| Stock des produits finis 1    | 28,000.00          |                               |
| + cout des produits fabriqués | 5, 985,662.00      |                               |
| - stock des produits finis 2  | <u>(42,000.00)</u> |                               |
| <b>Couts des Ventes</b>       |                    | <u>5, 971,662.00</u>          |
| <b>Profit brut</b>            |                    | <b>12, 778,338.00</b>         |
| <b>Charges d'exploitation</b> |                    |                               |
| Couts de fabrication          | 2, 373,093.00      |                               |
| Amortissement équipement      | 512,337.50         |                               |
| Salaires                      | 2, 273,400.00      |                               |
| TMS                           | 40,080.00          |                               |
| Téléphones & Internet         | 130,000.00         |                               |
| Carburant                     | 800,000.00         |                               |
| Assurance                     | 200,000.00         |                               |
| Publicité                     | 125,000.00         |                               |
| Entretien & Réparation        | 135,000.00         |                               |
| Acomptes sur loyer            | <u>50,000.00</u>   |                               |
| <b>Total charges</b>          |                    | <b><u>(6, 638,910.50)</u></b> |
| <b>BAII</b>                   |                    | 6, 139,427.50                 |
| Intérêts                      |                    | (600,000.00)                  |
| BAI                           |                    | 5, 539,427.50                 |
| Impôt 30 %                    |                    | (1, 661,828.25)               |
| <b>Résultat nets</b>          |                    | <b><u>3, 877,599.25</u></b>   |



#### 5..4- Bilan de fermeture

Le **bilan** de fermeture est un élément clé pour vérifier la santé de l'entreprise après la première année de service.

**FABIBI Fwi lakay**  
**Bilan de fermeture**  
**Au 30 septembre 2024**  
**Estime en gourdes haïtiennes**

| <b>Actif</b>                         |                            | <b>Passif</b>                           |                            |
|--------------------------------------|----------------------------|---|----------------------------|
| <b>Actif à court terme</b>           |                            | <b>Passif à court terme</b>             |                            |
| Encaisse                             | 800 000.00                 | Fournisseurs                            | 100 000.00                 |
| Clients                              | 675 000.00                 |   |                            |
| Fournitures de bureau                | 125 255.00                 |   |                            |
| Stock de matières premières 2        | 19 932.00                  |   |                            |
| Matières premières à recevoir        | 3 889 950.75               | Effets à payer                          | 125 000.00                 |
| Stock de produits en cours à la fin  | 15 625.00                  |   |                            |
| Stock de produits finis à la fin     | 42 000.00                  |   |                            |
| <b>Total Actifs à court terme</b>    | <b>5 567 762.75</b>        | <b>Total passif à court terme</b>       | <b>225 000.00</b>          |
| <b>Actif à long terme</b>            |                            | <b>Passif à long terme</b>              |                            |
| Matériel & Équipement                | 3 222 550.00               | Emprunt bancaire                        | 4 000 000.00               |
| Amortissement cumule                 | (512 337.5)                | Amortissement de l'emprunt              | (800 000.00)               |
| <i>Total matériel et équipements</i> | <i>2 710 212.50</i>        | <b>Total passif à long terme</b>        | <b>3200 000.00</b>         |
| Loyer payé d'avance (3 ans)          | 1 500 000.00               | Total passif                            |                            |
| Amortissement loyer                  | (500 000.00)               | <b>Capital initial</b>                  | <b>5 175 376.00</b>        |
| <i>Loyer payé d'avance</i>           | <i>1000 000.00</i>         | Résultat net                            | 3 877 599.25               |
| <b>Total actif à long terme</b>      | <b>3 710 212.50</b>        | <b>Capital final</b>                    | <b>9 052 975.25</b>        |
| <b>Total actif</b>                   | <b><u>9 277 975.25</u></b> | <b>Total passifs + Capitaux Propres</b> | <b><u>9 277 975.25</u></b> |

### 5.5.- Budget de caisse pour les 5 premiers mois

Unité monétaire : gourde

|                                    | <b>Oct. 2024</b> | <b>Nov-24</b> | <b>Déc. 2024</b> | <b>Janv. 2024</b> | <b>Fév. 2024</b> |
|------------------------------------|------------------|---------------|------------------|-------------------|------------------|
| Recettes                           | 1, 400,000.00    | 1,600,000.00  | 1,560,000.00     | 1,580,250.00      | 1,325,000.00     |
| Dépenses                           | 1, 300,000.00    | 1,450,000.00  | 1,230,000.00     | 1,235,000.00      | 1,231,000.00     |
| Excédent/déficit                   | 100,000.00       | 150,000.00    | 330,000.00       | 345,250.00        | 94,000.00        |
| Solde de l'encaisse au début       | 500,000.00       | 500,000.00    | 500,000.00       | 500,000.00        | 500,000.00       |
| Encaisse fin avant ligne de crédit | 600,000.00       | 650,000.00    | 830,000.00       | 845,250.00        | 594,000.00       |
| Ligne de crédit                    | (100,000.00)     | (150,000.00)  | (330,000.00)     | (345,250.00)      | (94,000.00)      |
| Encaisse fin après ligne de crédit | 500,000.00       | 500,000.00    | 500,000.00       | 500,000.00        | 500,000.00       |

Puisque les lignes de crédit sont négatives, cela explique que la caisse n'aura recours à aucune ligne de crédit pour les 5 premiers mois.

### 5..6.- Plan de financement

Unité monétaire : Gourde

| <b>Désignation</b> | <b>Montants absolus</b> | <b>Montants relatifs</b> |
|--------------------|-------------------------|--------------------------|
| Fonds propres      | 5 175 376.00            | 51. 88 %                 |
| Fournisseurs       | 800 000.00              | 8. 02 %                  |
| Emprunt bancaire   | 4 000 000.00            | 40.10 %                  |
| <b>Total</b>       | <b>9 975 376.00</b>     | <b>100 %</b>             |

### 5.7- Amortissement et remboursement de l'emprunt bancaire

Nous avons fait un prêt de 4 000 000.00 de gourdes auprès de la UNIBANK pour une durée de 5 ans à un taux d'intérêt dégressif de 15 % l'an et un amortissement constant. Voici le tableau d'amortissement de l'emprunt !

**Tableau 5. 2: Amortissement et remboursement de dettes**

| ANNÉE | Intérêts   | Amortissement du Capital | Annuités     | Solde        |
|-------|------------|--------------------------|--------------|--------------|
| 0     | -          | -                        | -            | 4,000,000.00 |
| 1     | 600,000.00 | 800,000.00               | 1,400,000.00 | 3,200,000.00 |
| 2     | 480,000.00 | 800,000.00               | 1,280,000.00 | 2,400,000.00 |
| 3     | 360,000.00 | 800,000.00               | 1,160,000.00 | 1,600,000.00 |
| 4     | 240,000.00 | 800,000.00               | 1,040,000.00 | 800,000.00   |
| 5     | 120,000.00 | 800,000.00               | 920,000.00   | -            |

**5.8- Etude de rentabilité à long terme**

|                      | 0              | 1             | 2             | 3             | 4             | 5              |              |
|----------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|--------------|
| Inv                  | 5,175,376.00   | -             | -             | -             | -             | -              |              |
| CA                   | -              | 18,750,000.00 | 19,000,000.00 | 14,250,000.00 | 17,000,000.00 | 10,000,000.00  |              |
| CV                   | -              | 5,971,662.00  | 6,449,394.96  | 6,965,346.56  | 7,522,574.28  | 8,124,380.22   |              |
| CF                   | -              | 6,126,573.00  | 6,126,573.00  | 6,126,573.00  | 6,126,573.00  | 6,126,573.00   |              |
| Amort.               | -              | 512,337.50    | 512,337.50    | 512,337.50    | 512,337.50    | 512,337.50     |              |
| BAlI                 | -              | 6,139,427.50  | 5,911,694.54  | 645,742.94    | 2,838,515.22  | (4,763,290.72) |              |
| I                    | -              | 600,000.00    | 480,000.00    | 360,000.00    | 240,000.00    | 120,000.00     |              |
| BAI                  | -              | 5,539,427.50  | 5,431,694.54  | 285,742.94    | 2,598,515.22  | (4,883,290.72) |              |
| I (30%)              | -              | 1,661,828.25  | 1,629,508.36  | 85,722.88     | 779,554.57    | (1,464,987.22) |              |
| Résultat net         | -              | 3,877,599.25  | 3,802,186.18  | 200,020.06    | 1,818,960.65  | (3,418,303.51) |              |
| Dotation             | -              | 512,337.50    | 512,337.50    | 512,337.50    | 512,337.50    | 512,337.50     |              |
| CAF                  | (5,175,376.00) | 4,389,936.75  | 4,314,523.68  | 712,357.56    | 2,331,298.15  | (2,905,966.01) |              |
| Flux nets actualisés | -              | 3,919,586.38  | 3,439,511.86  | 507,042.04    | 1,481,582.12  | (1,648,923.15) | 7,698,799.25 |
| Cumul des flux       | (5,175,376.00) | 4,389,936.75  | 8,704,460.43  | 9,416,817.99  | 11,748,116.14 | 8,842,150.13   |              |
| VAN                  | 2,523,423.25   |               |               |               |               |                |              |
| TRI                  | 49%            |               |               |               |               |                |              |
| IP                   | 1.487582594    |               |               |               |               |                |              |

|     |      |                     |
|-----|------|---------------------|
| DRC | 1.18 | 1 an 2 mois 4 jours |
|-----|------|---------------------|

Selon le calcul de rentabilité de l'entreprise, notre valeur d'actuelle nette (VAN) est de 2 523 423.25 gourdes, vu qu'elle est positive notre projet est rentable. Nous constatons qu'au début de la deuxième année de fonctionnement nous serons en mesure de récupérer le capital investi. Notre taux de rendement interne est de 49 %. Ainsi, notre indice de profitabilité est de 1.48, donc sur chaque gourde investie notre rendement s'élève à 48 centimes. Notre délai de récupération.

## CONCLUSION

En nous référant à notre objectif général fixé dès le démarrage de notre travail, nous pouvons dire que le besoin prioritaire en matière de jus naturel est à la hausse pour Cap-Haïtien. Cette ville a une grande nécessité d'avoir une entreprise qui offre ce service, vu la montée de la population et l'absence de ces types d'entreprises. Nous trouverons de préférence des vendeurs de jus concentrés presque partout. Ce qui plonge la population dans un cercle vicieux de consommation quotidienne de jus concentré à un fort pourcentage. Il y a plusieurs activités économiques à l'intérieur de la ville. Il y a donc des milliers de gens qui fréquentent la ville chaque jour. L'implantation de Fabibie Fwi Lakay (FFL) à la rue 12 A et rue du quai devient une source rafraichissante pour ces gens-là. Mis à part de notre local, nous aurons des marchands ambulants qui vendront des bouteilles de jus pour faciliter le déplacement. LA FFL montre que le Cap-Haitien a des opportunités à saisir dans l'aspect socio-économique de la commune.

Nous avons visé de créer 17 emplois, de recevoir des centaines de clients et d'offrir en moyenne 500 bouteilles de jus frais du lundi au samedi de 7h à 3h00. Nous avons investi un montant de 9 975 376 gourdes et le profit visé a déjà atteint le pourcentage voulu soit 27 % selon toutes les prévisions que nous avons fait dès la première année. Les tableaux de prévision par exemple les États financiers, les Bilans, les tableaux de rentabilité montrent clairement que le projet est faisable et rentable.

Nous pouvons dire que ce travail présentera l'opportunité que nous offre le marché du Cap-Haïtien en créant d'autres entreprises capables de répondre aux besoins de la population. La consommation de jus naturel est un devoir pour tout un chacun voulant augmentant la capacité de lutter contre les maladies.

Ce travail met en relief la bonne utilisation de nos fruits qui sont des ressources disponibles peu exploitées. Le Grand Nord possède de zones ayant des fruits assez disponibles pouvant alimenter deux à trois entreprises similaires.

Ce travail sera un guide, un exemple pour tout investisseur voulant apporter un plus dans l'économie. Non seulement le secteur peut être élargi, mais le fond peut être imité. D'autres étudiants peuvent trouver d'autres communes pour implantation une telle entreprise. Vu le besoin du jus naturel, d'autres étudiants pourront imiter ce travail en implantant d'autres entreprises

séparant chaque étape du jus. Une entreprise pour la vente des fruits seulement, une autre entreprise qui transforme et les vend en gros et les distribue à une autre entreprise qui vend en détail seulement. Cette dernière pourrait ajouter des pâtes ou sandwichs(bar).

Ce travail était élaboré pour une entreprise individuelle. Il peut stimuler d'autres entreprises sœurs de secteur différent pour réduire le chômage dans la commune.

## RÉFÉRENCES

- AMERICAS. (2014). <http://www.americas-fr.com/voyages/villes/labadie.html>. Consulté le May 2021, sur Labadoe: americas-fr.com
- CEDEX, N. (2012). *CNRTL*. Récupéré sur CNRTL: cnrtl.fr
- cgspace. (1996, Mai). Récupéré sur Transformation des fruits en Haiti: <https://cgspace.cgiar.org>
- Claude, R. (2018, mai 15). *le bilan de depart*. Récupéré sur [www.expert-comptable-tpc.fr](http://www.expert-comptable-tpc.fr)
- CNRTL*. (2012). Récupéré sur CNRTL.FR.
- Definition\_Simple*. (2017, Oct 21). Récupéré sur <https://definition-simple.com/produit-fini/>
- emarketing. (2020). Récupéré sur <https://www.e-marketing.fr/Definitions-Glossaire/echantillonnage-304247.htm>
- FAGES, C. (2018, juin 27). *emarketing*. Récupéré sur Definition Glossaire: [www.e-marketing.fr](http://www.e-marketing.fr)
- Gouvernement du Quebec*. (2021). Récupéré sur <http://www.thesaurus.gouv.qc.ca/tag/>
- GRANGER, L. (2020, Septembre 17). *Cycle de vie d'un Projet*. Récupéré sur Manager-go.com: [www.manager-co.com](http://www.manager-co.com)
- GRANGER, L. (2020, Mars 12). *Diagramm de Gant*. Récupéré sur [www.managr-co.com](http://www.managr-co.com)
- GRANGER, L. (2021, fev 4). *Qu'est ce que le cycle de vie d'un projet?* Consulté le Mars 20, 2021, sur Manager Go: [manager-go.com](http://manager-go.com)
- Humanitarianresonse.info*. (2015, mars).
- IHSI. (2015, Mars). Récupéré sur [http://www.ihsi.ht/pdf/projection/estimation\\_Pop Total](http://www.ihsi.ht/pdf/projection/estimation_Pop Total)
- IHSI. (2015, Mars). *Estimation Population*. Récupéré sur [ishi.ht](http://ishi.ht): [www.ihsi.ht](http://www.ihsi.ht)
- IHSI. (2015, mARS). *Population Totale* .
- Inc. (1998, decembre). *gexperthaiti*. Récupéré sur [gesxperthaiti.com](http://gesxperthaiti.com)
- JDN. (2019, Fevrier). *journaldunet*. Récupéré sur <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/>
- Le Marketing Mix*. (2021, Septembre). Récupéré sur [Brevo.com](http://Brevo.com).
- linternaute*. (2021). Récupéré sur <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/jus-de-fruits/>
- MENFP. (2020, Decembre). *Documents Officiel*. Récupéré sur [www.menfp.gouv.ht](http://www.menfp.gouv.ht)
- MSPP. (2020). *Cartographie sanitaire*. Récupéré sur <https://cartesanitaire.sisnu.net/dcart.php>
- Qualitiso*. (2020, Juillet 26). Récupéré sur <https://www.qualitiso.com/risques-definition-types-evaluation-gestion/>

Ramages, B. (2016). *Jus Frappes et boissons pour etre en forme*. Royaume Uni: Stanborough Press Ltd.  
Consulté le septemebre 2020

STANISLAS, D. (2019, septembre 30). Consulté le octobre 2020, sur qu'est ce que le marketing: [www.e-marketing.fr](http://www.e-marketing.fr)

[surfeco21.com](http://surfeco21.com). (2019?). Récupéré sur [surfeco21.com](http://surfeco21.com)

TRAORE, S. (2008, septembre 9). *memoireonline*. Consulté le aout 2020, sur la fidelisation de la clientele des jus de fruit.



## ANNEXE 1

## QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE

**Contexte : ce questionnaire est élaboré en vue de recueillir des informations sur la tendance de la population du Cap-Haïtien pour l'implantation d'une entreprise de transformation de jus en fruits qui offre du jus naturel frais au quotidien.**

Date :.....

Sexe :.....

- 1- Votre adresse ? Téléphone ?
  - 2- Votre profession ? Éducateur
  - 3- Quel est votre âge s'il vous plaît ? Moins de 20a\_\_ 20a\_\_ 30a\_\_ 40a 50a\_\_ 60a\_\_
  - 4- Combien de personnes avez-vous chez vous ?
  - 5- Est-ce que vous vivez avec des gens hypertendus ou diabétiques ?
  - 6- À combien évaluez-vous vos revenus moyens par mois ?  
 Moins que 5000 HTG \_\_\_\_\_ [5000 -10 000 HTG] \_\_\_\_\_ [10 000 — 25 000 HTG] \_\_\_\_\_  
 [25 000 – 50 000 HTG] Plus de 50 000 HTG \_\_\_\_\_
  - 7- Quel est votre fruit préféré ?
  - 8- Quel est votre jus naturel préféré ?
  - 9- Combien d'entreprises de jus naturel que vous connaissez à Cap-Haïtien ?  
 Moins que 5 \_\_\_\_\_ [5 —10] \_\_\_\_\_ Plus que 10 \_\_\_\_\_
  - 10- Le jus naturel qu'offrent les entreprises actuelles est-il de bonne qualité ?  
 Oui \_\_\_\_\_ Non \_\_\_\_\_ Parfois \_\_\_\_\_ jamais \_\_\_\_\_
  - 11- Combien de fois par semaine consommez-vous du jus naturel ?  
 Moins que 3 fois/semaine \_\_\_\_\_ [4 -7 fois/semaine] \_\_\_\_\_ Une fois par  
 jour \_\_\_\_\_ Très rarement \_\_\_\_\_
  - 12- Combien coute le verre de jus que vous avez l'habitude de consommer ? \_\_\_\_\_ HTG
  - 13- est-ce qu'une entreprise de transformation de fruit en jus sera accueillie par la population à votre avis ? Oui \_\_\_\_\_ Peut-être \_\_\_\_\_ Non \_\_\_\_\_
  - 14- quel type de personnes seront intéressées à la consommation d'un tel produit à votre avis ?  
 Enfants \_\_\_ Jeunes \_\_\_\_\_ Adultes \_\_\_ Vieillards \_\_\_ Tout le monde
  - 15- Si une entreprise formelle offre du naturel, combien de fois allez-vous consommer du jus naturel ? Chaque jour \_\_\_\_\_ chaque 2 jours \_\_\_\_\_ 3fois/semaine \_\_\_\_\_
  - 16- Ou exactement pensez-vous que l'entreprise trouvera des fruits pour offrir son jus ?
  - 17- Quel type de service voulez-vous avoir pour une entreprise qui offre du jus naturel ?
-

## ANNEXE 2

### PLAN COMPTABLE

Le Plan comptable général est un outil indispensable pour tenir sa comptabilité. Il formalise également les règles de présentation des comptes que les entreprises sont obligées de respecter via une nomenclature détaillée. Voici le plan comptable que FLL utilisera :

#### 1— Actifs :

|      |  |
|------|--|
| 1000 | Caisse                                     |
| 1010 | Banque                                     |
| 1020 | Effets à recevoir                          |
| 1030 | Clients                                    |
| 1040 | Stock orange                               |
| 1050 | Stock Citron                               |
| 1060 | Stock matériel d'exploitation (bouteilles) |
| 1070 | Immobilisations                            |

#### 2— Passif

|      |                   |
|------|-------------------|
| 2000 | Emprunt bancaire  |
| 2010 | Fournisseurs      |
| 2020 | Ventes à crédit   |
| 2030 | Assurance à payer |
| 2040 | Assurance à payer |
| 2050 | Salaire à payer   |

#### 3— Capitaux

|      |             |
|------|-------------|
| 3000 | Capitaux    |
| 3010 | Prélèvement |

#### 4— Produits

|      |                |
|------|----------------|
| 4000 | Ventes         |
| 4010 | Revenus divers |

#### 6—Charges

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 6000 | Amortissement           |
| 6010 | Eau                     |
| 6020 | Carburant               |
| 6030 | Intérêts                |
| 6040 | Fournitures             |
| 6050 | Salaires                |
| 6055 | Charges sociales        |
| 6060 | Publicité               |
| 6070 | Électricité             |
| 6075 | Assurance               |
| 6080 | Entretien et réparation |
| 6090 | Téléphone               |

## ANNEXE 3

### REGLEMENT INTERIEUR DE FABIBI FWI LAKAY

L'entreprise Fabibi Fwi Lakay est une entreprise commerciale qui vise offrir un verre de jus frais à la population capoise dans un endroit propre et attrayant. Elle ouvrira ses portes du lundi au samedi de 6 h 30 h AM à 16 h. Les clients seront reçus de 7 h à 15 h, mais les employés travaillent de 6 h 45 à 16 h. Tous les employés doivent vêtir de leur uniforme et aussi leur tablier quand ils ont à l'intérieure de l'enceinte. Les employés ambulants porteront uniquement leur tablier.

Chaque samedi, il y aura une réunion sur l'évaluation de la semaine. Nous échangerons sur les faiblesses à travailler, les forces à identifier et à maintenir. Chaque responsable soumettra un rapport de la semaine qui sera signé et classé.

À Fabibi Fwi Lakay (FFL) le respect est la valeur principale exigée de tout un chacun. Le respect doit être existé entre les membres de l'équipe. Tout le monde doit respecter les ingrédients étalés, les matériels utilisés, le délai de soumission des rapports, les principes de services par rapport aux clients et l'environnement qu'on évolue. Les employés signeront la liste de présence à leur arrivée et à leur départ.

La valeur principale adoptée facilitera la fidélisation de ses clients par son service à la clientèle. Elle développera en outre, l'esprit d'équipe entre les employés par l'application de ses valeurs, la diminution du gaspillage des fruits et l'amélioration de la santé de la population par la consommation de son jus.

Mis à part du respect quelques valeurs seront notre guide a FLL. L'intégrité, le dynamisme, la transparence et l'excellence sont les focus de notre entreprise.

#### **Vision de l'entreprise**

Élever les fruits locaux et nationaux à leur juste valeur comme source de richesse nationale.

#### **Mission de l'entreprise**

Promouvoir la valeur naturelle, sanitaire et socio-économique des fruits locaux et nationaux au sein de la ville du Cap.

#### **Slogan**

« *Bwe jilakay ,ankouraje neg lakay* »

## ANNEXE 4

### PROFORMAS



**Dimensions du produit** 5P x 74L x 141H centimètres

**Marque** Haier

**Nom de modèle** HCE429F

**Couleur** Blanc

**Type de matériau de** Acier inoxydable

[Voir plus](#)

Vous  
Vendri



**CHIQ Freestand**  
**Congélateur av**  
★★★★☆ 28  
**399<sup>90</sup> €** [vpr](#)

#### À propos de cet article

- Congélateur horizontal avec une capacité XXL de 413L : oubliez les problèmes d'espace et stockez de grandes quantités d'aliments avec un minimum de consommation
- Écran électronique, fermeture à clé et éclairage LED : permet le réglage de la température par degré (jusqu'à -18 °C), une sécurité maximale et une visibilité intérieure
- Congélation rapide : congeler vos aliments rapidement, tout en conservant leur goût et leurs propriétés nutritionnelles
- Intérieur en aluminium galvanisé avec deux paniers métalliques : prolonge la durée de vie du coffre congélateur et permet un nettoyage très facile



Passez la souris sur l'image pour zoomer



**Jocca - Centrifugeuse Extracteur de jus de fruits et légumes | presse orange automatique | machine à jus | système de pression à froid | bouchon anti-goutte | Inclu 2 pots d'1L**

[Visiter la boutique Jocca](#)

4,2 ★★★★★ 29 évaluations

**76<sup>34</sup> €**

Tous les prix incluent la TVA.

**Payez : 19,52 € x 4** (dont 2,3% de frais inclus) [Voir détails et conditions](#)

**Marque** Jocca

**Couleur** Rouge, Noir, Transparent

**Usages recommandés pour le produit** Orange

**Capacité** 1 Litres

**76<sup>34</sup> €**

Livraison à 83,21 €

📍 Votre adresse de livraison: États-Unis

**Temporairement en rupture de stock.**

Nous faisons de notre mieux pour être de nouveau en stock. Commandez et nous vous contacterons par e-mail lorsque nous avons une date de livraison estimée.

Quantité :

[Ajouter au panier](#)

[Acheter cet article](#)



Passez la souris sur l'image pour zoomer





