
ETUDE DE MARCHE - BUISNESS PLAN

HIMALAYA DROMEL



HERVÉ FITTE-REY – JULIEN ANTHONY

PAKNAJOL PIPALBOT KALDHERA 44600 KATHMANDOU

BLACKBEE65@OUTLOOK.FR

26 NOVEMBRE 2019

1 - PRÉSENTATION DES PORTEURS DE PROJET

Fitte-Rey Hervé
Diplomé en apiculture. CAP Photographe. Apiculteur

Anthony Julien
Marketing – Evénementiels Cannes

2 - PRÉSENTATION DU PROJET

RESUME DU PROJET

Faire du vin de miel ou hydromel en Asie. Apporter un nouvel alcool au Népal.

ORIGINE DU PROJET

L'univers des abeilles est fascinant.

L'homme s'intéresse depuis plusieurs milliers d'années à ce monde miniature parfaitement structuré et organisé, capable de produire cette substance si riche, recherchée et appréciée qu'est le miel.

Depuis la domestication de l'abeille, les vertus des différents miels et des autres produits de la ruche ont été découvertes, et le pollen, la gelée royale, la cire et la propolis sont désormais récoltés et utilisés en cuisine, en médecine, en pharmacologie, en cosmétique.

L'homme est donc passé de la récolte fortuite d'une production sauvage, à l'élevage.

Pour ma part, lorsque l'occasion s'est présentée à moi de produire moi même une gourmandise dont je raffole, j'ai sauté sur l'occasion. En France il est difficile de vivre de l'apiculture j'ai donc décidé de partir au Népal pour continuer à exercer ma passion.

J'ai eu l'idée de faire découvrir ou redécouvrir le premier alcool que l'homme a créé. L'Hydromel ou vin de miel.

LES OBJECTIFS DU PROJET

Implanter ce vin au Népal dans un premier temps puis de pouvoir l'exporter dans d'autres continents.

STADE D'AVANCEMENT DU PROJET

Je suis apiculteur et je suis le premier à apporter au Népal l'hydromel ou vin de miel. Et de ce fait participe activement à la sauvegarde des abeilles.

Le produit est fini et il se vend très bien. Tous les clients sont satisfaits de mon vin et reviennent quotidiennement pour en reprendre que ce soit sur les marchés ou dans mon point de vente. J'ai également des commandes dans d'autres établissements dans une ville à l'autre bout du pays POKHARA .

HYPOTHÈSES ET MÉTHODE D'ÉTUDE DE MARCHÉ

La matière principale est le miel. Je me suis déplacé au Népal où j'ai rencontré des apiculteurs. Méthode choisie est l'étude documentaire et aller sur place .

APPROCHE GÉNÉRALE DU MARCHÉ

La taille du marché est énorme car en Asie ils ne connaissent pas ce vin. Les clients sont aussi bien des locaux, restaurant, bar, étrangers en vacances et participent ainsi indirectement à la sauvegarde des abeilles. J'ai également des demandes dans les pays voisins et je vise l'exportation à travers plusieurs continents.

La mortalité des abeilles due aux pesticides est réelle et le résultat en est que les producteurs ne produisent plus la quantité espérée.

De nombreux journaux en parlent et plusieurs reportages TV ne cessent de nous alerter sur ce phénomène dramatique.

CARACTÉRISTIQUES DE LA DEMANDE

La demande reste en perpétuelle augmentation.

Les professionnels ou les particuliers se sont tournés vers des produits de qualité et sont prêts à payer un peu plus cher.

CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

Pour l'instant il n'y a pas de concurrence. Je suis le premier à apporter ce vin de miel ou hydromel.

CARACTÉRISTIQUES DE L'ENVIRONNEMENT

L'environnement au Népal est BIO. Ici ils n'utilisent pas de pesticides. Les miels sont analysés au Népal.

CHIFFRE D'AFFAIRES

Concernant la vente, actuellement les tarifs sont de 1000 roupies népalais pour la bouteille de 650ml et 2000 pour la 1 litre. Ces tarifs sont appliqués dans les bars restaurants. Les bars vendent également au verre et cela va de 350 à 400 roupies le verre.

Sur les marchés nous ne vendons que les bouteilles de 650ML à 800 roupies la bouteille. Les bouteilles de 1 litres nous servent à la dégustation.

Pour le reste des produits les savons sont vendus à 200 roupies pièces (à savoir qu'ici ils utilisent beaucoup de savon)

Les bougies temples à 800 roupies pièces et les bougies en forme de ruches à 300 roupies.

4 - STRATEGIE MARKETING ET MOYENS COMMERCIAUX

CHOIX DE SEGMENTS DE CLIENTELE

Clientèle visée :

grandes tables, bar, grossistes, particuliers locaux, étrangers en séjours

MARKETING-MIX

Le nom Himalaya Dromel est une référence aux montagnes Himalayennes et Dromel issue du latin pour l'hydromel.

Eléments du marketing-mix :

Segment de clientèle	Produit proposé	Positionnement en terme de prix	Lieu de distribution (si applicable)	Style et mode de communication
<i>Restauration</i>	Miel au kilo et hydromel au litre	700 nrs le kg 800 nrs le L	Népal	Démarchage et dégustation sur place
<i>Grossistes</i>	Miel au kilo et hydromel au litre	700 nrs le kg 800 nrs le L	Népal	Démarchage et dégustation sur place
<i>Particuliers</i>	Pots de 500gr	700 nrs le kg 800 nrs les 650ml	Népal	Site internet, réseaux sociaux, Marchés, point de vente

POLITIQUE COMMERCIALE ET DE COMMUNICATION

Type d'action	12 mois	2019		
<i>Actions pour se faire connaître :</i>	Site internet, réseaux sociaux, marchés, point de vente	Actions pour faire tester ou essayer : Marchés, point de vente		

Nous sollicitons des investisseurs pour pouvoir développer la compagnie, et nous visons l'exportation.

5 – MOYENS DE PRODUCTION ET ORGANISATION

LES LOCAUX

Ferme apicole dans la région Gorkha. Point de vente sur Kathmandou.

LE MATERIEL

- couteaux à désoperculer	300Nrs
- peignes à désoperculer	400
- lèves cadres	300
- brosses à abeilles	300
- extracteur	40000
- maturateurs	2500
- filtres pour miel	2000
- seaux	500
- enfumoirs	2500
- trappes à pollen	1000
- cire gaufré (by Kg)	1000
- cadres pour ruches	
- ruches complètes (cadres + hausses + nourrisseurs) + colonies d'abeilles	12000
- filtres chinois pour hydromel (pour supprimer toutes particules)	
- tenues apicole	2000

Matériels pour élevage de reines :

- cupules	
- bloc pour cupules	
- support de bloc	
- picking chinois	
- cages reines ronde pour bloc	
- cages expédition reines	
- marqueurs	
- pince à capture	30000

TOTAL MATERIELS :

X2 = 165600

Colonies abeilles (12000Nrs):

X20 = 240000

MONTANT TOTAL :

405600Nrs = 3215,57€

MATERIELS POUR HYDROMEL :

- Levures de vin
- Stabivit (stopper le fermentation)
- Sulfites (conservation)
- Barboteurs
- Eau
- Miel
- Fûts

LES MOYENS HUMAINS

2 personnels

LES FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANTS

Montain bee concern. Apiculteur local à Lalitpur Kathmandou (Népal).

6 – STATUT JURIDIQUE

LPT. PVT. Entreprise au Népal.

7 – ETUDE DES RISQUES

Lister les risques pouvant peser sur l'entreprise et les moyens de les contourner ou de les annuler.

Nature de risque	Description des risques	Stratégie de traitement des risques
<i>Risques liés à l'environnement général</i>	Pesticides	Discuter, informer sur l'utilisation de ces produits. Lutter contre l'utilisation de pesticides.
<i>Risques liés au marché</i>	Concurrence.	Ingrédients provenant de France pour faire le vin.
<i>Risques liés aux outils opérationnels (matériel, informatique)</i>	Matériel classique.	Adaptation de certain matériels.
<i>Risques liés aux personnes</i>	Confidentialité sur la recette de l'hydromel.	Ne pas la divulguer.
<i>Risques liés aux tiers</i>	enjeux d'approvisionnement	Autonomie sur la production de miel

8 – PLAN FINANCIER PREVISIONNEL

Nous avons débuter avec 5000€. Maintenant nous recherchons un investisseur car notre produit se vend très bien et nous voulons développer la compagnie pour pouvoir produire plus et commencer l'exportation vers d'autres pays.

9 – ANNEXES

Néant