

BUSINESS MODEL

Domaine d'Ouchen



CONFIDENTIEL

Ce document est une présentation confidentielle et ne doit être, en aucun cas, partagé, sans l'aval de ses propriétaires.

Cette dernière a pour but de vous présenter de manière claire et concise le business model de la société Domaine d'Ouchen.

Ce document vous aidera également dans votre prise de décision d'investissement qui je l'espère sera un choix stratégique dans le cours de votre vie.

Bien évidemment, si des détails vous échappent ou que vous cherchez à avoir de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter directement.

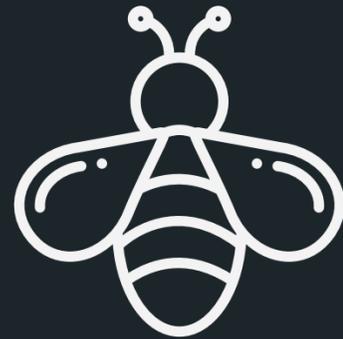




MENU

- 
- 
1. Partenaires
 2. Activités
 3. Ressources
 4. Proposition de valeur
 5. RSE
 6. Relation client
 7. Canaux de distribution
 8. Cartographie des risques
 9. Coûts & Revenus
 10. Plan financier
- 

Nos partenaires



FOURNISSEURS D'ABEILLES

Afin de mettre en place le projet apicole, il est nécessaire de se fournir des rènes, notre priorité est de choisir les meilleurs abeilles pour la production des meilleures miels.



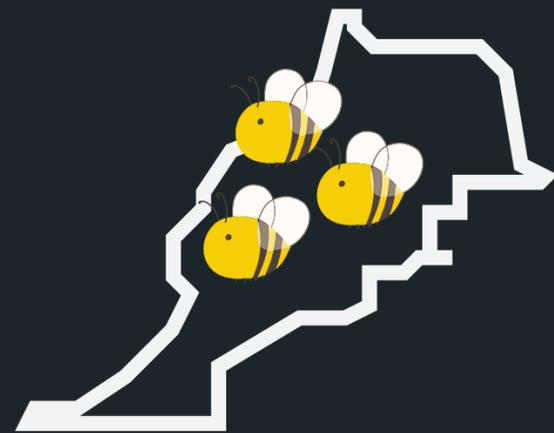
CONTRAT D'EXPORTATION

Nous avons signé un contrat d'exportation avec un client qui pourra dors et déjà assurer des ventes mensuelles.

De plus, au sein de la oumma il y a pas mal de frères et soeurs qui sont revendeurs, des partenariats seront facilement envisageable.

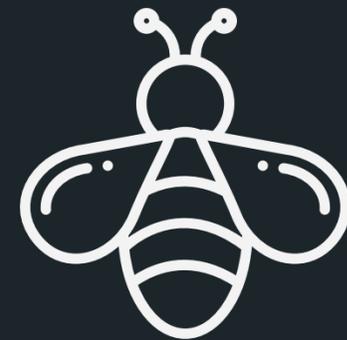


Activités



Région Gharb

3 régions sont choisies en fonction des saisons (Gharb, Souss et Béni Mellal) pour la production de miel.



Achat d'abeilles

3 espèces d'abeilles sont sélectionnées et seront réparties dans les 3 régions sélectionnées.



Production de miels & cire

3 miels
- Miel d'Eucalyptus
- Miel d'Oranger
- Miel de Thym
Cire d'abeille vendue en l'état



Commercialisation

Le miel sera conditionné sous forme de pots de 50g, 500g et 1kg, ainsi que de seaux de 2, 3 et 5 kg.



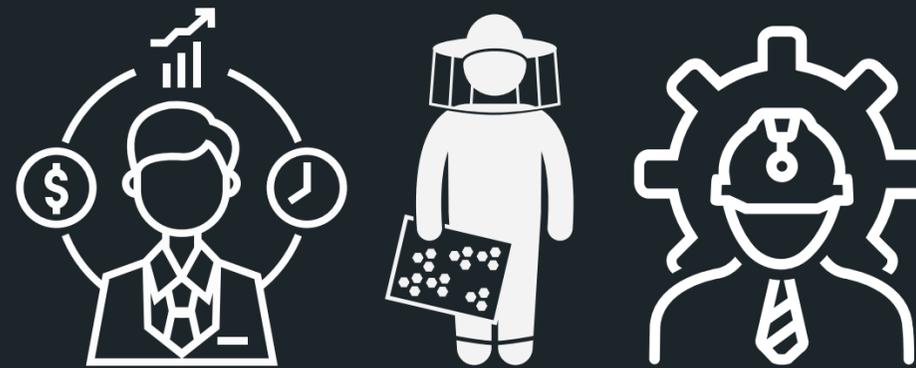
Ressources

Techniques



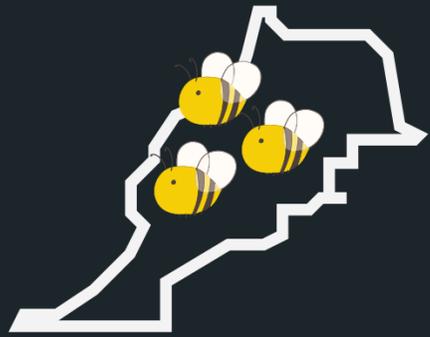
- Ruches
- Combinaisons apiculteurs
- Enfumeurs
- Extracteur de miel
- Véhicule commercial

Humaines



- 1 gérant
- 5 apiculteurs
- 1 ingénieur

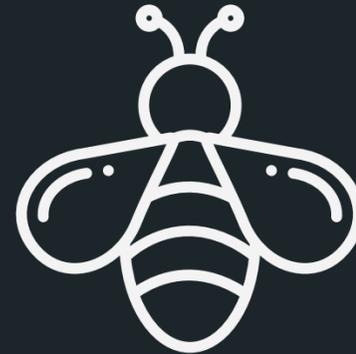
Proposition de valeur



Une sélection minutieuse des sites d'établissement des ruches dans les différentes régions.



Un suivi hebdomadaire et minutieux de la santé des ruches et de leurs habitantes, par un personnel expérimenté et qualifié



Le choix prendre soin de nos abeilles et de les respecter en les laissant se nourrir de leur propre miel.



Un conditionnement du miel soumis à toutes les exigences sanitaires, afin de garantir aux consommateurs des produits de qualité supérieure.



Un emballage véhiculant à la fois une image de qualité et de respect des traditions.

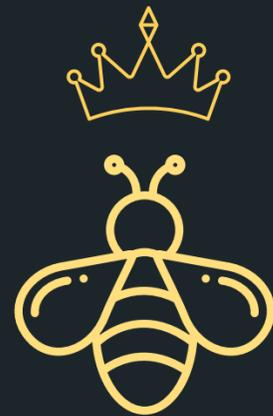


Nous prévoyons également d'offrir environ 500 reines par an qui permettront d'être une source de revenu pour les foyers les plus modestes.



RSE*

Nous prévoyons également d'offrir environ 500 reines par an qui permettront d'être une source de revenu pour les foyers les plus modestes.



Lorsque la reine d'une ruche voit sa productivité baisser (environ -70%), les abeilles ouvrières désignent une nouvelle reine plus productive.



Ces reines mises à la retraite forcée, mais toujours en capacité de donner naissance à de nouvelles abeilles et de fonder de nouvelles ruches seront récupérées afin d'être offertes à des personnes et familles nécessiteuses.



Elles formeront ainsi de nouvelles colonies et apporteront un complément de revenu à des personnes dans le besoin, qui pourront ainsi produire et revendre un miel maison et enrichir leur consommation personnelle.

*RSE: La responsabilité sociétale en entreprise.

Relation client

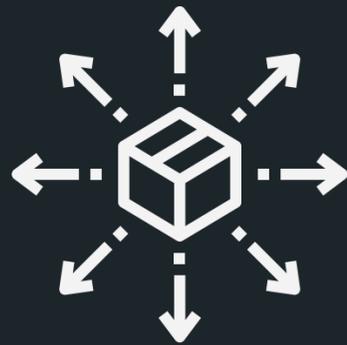


Le Maroc est à ce jour un fort **importateur** de miel qui malheureusement n'est pas authentique. Les Marocains ont de la défiance pour ces miels et préfère le côté **authentique**. Notre communication et packaging iront dans ce sens.



La **proximité** avec les clients est une **force**, et donc les circuits courts sont à privilégier. Également, le circuit informel qui contrairement à ce que l'on pense, les miels vendus **hors circuits** sont **plus cher**, car ils jouissent d'une image "**authentique**" ce n'est malheureusement pas toujours le cas.

Canaux de distribution



Multicanal:

- Détaillants et boutiques spécialisées, épiceries, restaurants, hôtels...
- Grossistes, grandes surfaces, hypermarchés
- Internationale: via les partenariats



- L'ouverture d'un site internet, vitrine et boutique des produits du « Domaine d'Ouchen »
- Un investissement mensuel dans la promotion de nos produits, sur les réseaux sociaux et différentes marketplaces.



Cartographie des risques

Le risque climatique lié à la sécheresse est **anticipé**, car les ruches seront immédiatement **déplacées** vers une région aux conditions plus **propices**.

La varroose est une maladie causée par un parasite. Notre ingénieur apicole **inspectera** de façon **hebdomadaire** l'état des ruches en complément d'une surveillance quotidienne de la part de nos 5 apiculteurs.

		Impact				
		Très faible	Faible	Moyen	Fort	Très fort
Probabilité	Très faible					
	Faible					La Varroose
	Moyen				Sécheresse	
	Fort					
	Très fort					



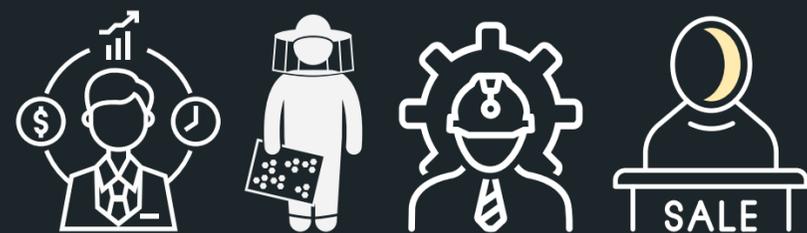
Coûts & Revenus

Coûts

Techniques



Humaines



Revenus



Cire



Miels



Plan financier

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	1 540 000	3 080 000	4 620 000	6 160 000	7 700 000
Total Charges	794 000	1 228 000	1 628 000	1 848 000	2 236 000
Résultat	1 540 000 ⁽¹⁾	3 392 000 ⁽²⁾	2 992 000	4 312 000	5 464 000
Estimation bénéfice investisseur par tranche de 2 500€		27 354 MAD	24 129 MAD	34 774 MAD	44 064 MAD

TOTAL : 130 322 MAD

(1) Prise en charge des charges de la première année dans l'investissement initial

(2) Ajout du bénéfice de l'année 1 : $1\,852\,000 + 1\,540\,000 = 3\,392\,000$

CONTACTEZ-NOUS

QUESTIONS, COMMENTAIRES,
ET PLUS

TÉLÉPHONE

+212 6 61 69 95 41
+212 6 55 09 44 41

EMAIL

mouad@ouchendomaine.com

SITE INTERNET

www.ouchendomaine.com