



Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development

Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

Commerce de fruits et légumes

Etude de faisabilité préparée par
Adel Raidi, ingénieur et économiste.

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Sommaire | 2 |
| 1- Description du projet | 3 |
| 1-1 Description des variétés de produits ou services | |
| 1-2 Evolution possible | |
| 2- Analyse du marché | 2 |
| 2-1 Description du marché, des variétés, des volumes et des tendances | |
| 2-2 La concurrence : les producteurs et les importateurs | 4 |
| 2-3 Les opportunités et les risques | 5 |
| 2-4 Les Marchés cibles | 6 |
| 3- Description des procédés de production ou des services | 6 |
| 3-1 Description des équipements et de leur mode d'utilisation | |
| 3-2 La main - d'œuvre | |
| 3-3 Les possibilités de participation de membres de la famille | |
| 3-4 L'espace de travail requis | |
| 3-5 Le lieu d'implantation | 7 |
| 3-6 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail | |
| 3-7 L'approvisionnement en produits et en équipements | |
| 3-7-1 Les produits, leurs fournisseurs et leurs coûts | |
| 3-7-2 Les équipements, leurs fournisseurs et leurs coûts | |
| 3-8 Les risques de pollution | 8 |
| 4- Marketing et techniques de vente | 8 |
| 4-1 Technique de vente : vente directe, revendeurs, réseaux de distribution | |
| 4-2 Fixation du prix de vente | |
| 5- Etude financière | 8 |
| 5-1 Calcul du capital total à investir | |
| 5-2 Montant de l'emprunt et montant des autres apports personnels | |
| 5-3 Tableau de remboursement de l'emprunt | 9 |
| 5-4 Résultats prévisionnels sur 5 ans | |
| 5-5 Calcul des points morts en valeur | 11 |
| 5-6 Analyse de sensibilité | |
| 5-6-1 Cas où l'emprunteur est propriétaire des locaux | |
| 5-6-2 Cas où l'emprunteur possède un pick - up | |
| 5-7 Commentaire | 12 |
| 6- Facteurs clés de succès | 12 |
| 6-1 Avantage compétitifs | |
| 6-2 Importance de l'innovation et de la qualité | |
| 6-3 Importance de la formation | |
| 7- Conclusion | 12 |

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

Sommaire

Le commerce de fruits et légumes est répandu au Liban et est accessible à tous.

L'essentiel est d'avoir un bon assortiment de produits frais de très bonne qualité et de soigner la présentation de ces produits.

Le commerçant s'approvisionne tous les jours au souk, chez le grossiste de son choix, celui qui a le plus sa confiance. C'est un commerce qui exige des horaires d'ouverture très larges et la présence du commerçant ou d'autres membres de sa famille est très souhaitable.

Les conditions de succès sont :

- Un bon emplacement
- Un bon accès au magasin
- Un parking pour plusieurs voitures
- Un bon système de fixation de prix

L'étude montre qu'avec un investissement total de 10 000 \$US, et avec un prêt maximum de 6 000 \$US, le revenu du commerçant atteint 13 560 \$US dès la première année, et 23 292 \$US la cinquième année, sans compter le revenu des autres membres de la famille qui participent à ce commerce.

1- Description du projet

1-1 Description des variétés de produits ou services.