



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

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

La culture du jujubier

Etude de faisabilité préparée par

Pour la partie économique: Salim Kattar, ingénieur des sols, et Halim Fayçal, gestionnaire, supervisée Nelly Stéphan, économiste et biologiste.

Pour la partie agricole: Samir Médawar, Docteur en agronomie.

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description et intérêt du projet	3
1-1 Description du projet	
1-2 Intérêt du projet	
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché	
2-2 Tendances et opportunités	4
2-3 Les risques	
2-4 La concurrence	
2-5 Les marchés cibles	
3- Les procédés de production	4
3-1 Description	
3-1-1 Cultivars	
3-2 Les conditions de culture	
3-2-1 Le sol	5
3-2-2 L'eau	
3-3 Plantation	
3-4 La conduite du verger	
3-4-1 La taille	
3-4-2 Sarclage	
3-5 La récolte	
3-6 La multiplication	6
3-7 Maladies et parasites	
3-8 Main-d'oeuvre et participation de membres de la famille	
3-9 Risques de pollution	
4- Techniques de vente et de marketing	6
4-1 Techniques de vente	
4-2 Techniques de marketing	7
4-3 Pri de vente	8
5- Etude financière	9
5-1 Capitaux investis	
5-1-1 Hypothèses	
5-1-2 Tableau financiers	
5-2 Compte d'exploitation prévisionnel	10
5-2-1 Hypothèses	
5-2-2 Tableau financier	11
5-2-3 Commentaire	
5-3 Bilans et flux de trésorerie	12
5-3-1 Hypothèses	
5-3-2 Tableau financiers	
5-4 Analyse de sensibilité	13
5-4-1 Scénario 1	
6- Facteurs-clés de succès	13
7- Conclusion	13

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

Sommaire

Le présent rapport étudie les conditions de succès d'une plantation de jujubiers au Liban. Elle analyse la demande qui existe pour ce fruit et les différents secteurs de son marché.

L'étude montre que le jujubier est un fruit traditionnel connu et apprécié des Libanais mais qu'il demeure marginal. Sa culture n'a pas été développée et sa rareté comparée à la demande font monter ses prix de vente à des niveaux étonnants, 3 000 à 4 000 LL/kg, qui créent une opportunité intéressante d'investissement.

Une nouvelle culture entreprise de manière intensive et avec tous les soins nécessaires devrait se méfier cependant du risque qu'elle encourrait si le produit qu'elle proposait, bien que de premier choix, ne ressemblait pas au produit traditionnel, naturel et sauvage, que recherchent les consommateurs. S'il ressemble trop à un produit neuf et importé, une partie des consommateurs s'en détournera, il aura un public différent, à la recherche de nouveauté, ce qui est le contraire du scénario de départ, et les efforts marketing seront différents et d'une autre nature.

Enfin l'étude montre qu'avec un investissement de l'ordre de 4 500 \$US, une culture systématique et professionnelle sur une surface de 5 dounoms et des plants qui donnent 19 kg de fruits par an au bout de 10 ans, et compte tenu des prix actuels du marché, le revenu annuel peut atteindre dès la 5^{ème} année plus de 7 400 \$US, soit une moyenne de plus de 700 \$US/mois et un rendement de l'ordre de 1 500 \$US/dounom/an, ce qui est extrêmement intéressant.