



المؤسسة اللبنانية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية  
Institut Libanais de Développement Économique & Social  
Lebanese Institute for Economic & Social Development

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

# Pistacherie

**Etude de faisabilité préparée par  
Nicole Khoury, comptable et gestionnaire.**

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

## Table des matières

<b>Sommaire</b>	<b>2</b>
<b>1- Explication du projet</b>	<b>3</b>
1-1 Explications sur les produits	
1-2 Possibilité de développement	
<b>2- Analyse des marchés</b>	<b>3</b>
2-1 Explication sur le marché, les genres et les volumes	
2-2 La concurrence au Liban, les importateurs et les producteurs	
2-3 Les risques et chances de succès	4
<b>3- Mode de production</b>	<b>4</b>
3-1 La matière première et la production	
3-2 La main d'œuvre	5
3-3 Possibilité de faire participer les membres de la famille	
3-4 Surface requise	
3-5 L'emplacement	
3-6 Horaire de travail	6
3-7 Les risques et dangers de pollution	
<b>4- Marketing et techniques de vente</b>	<b>6</b>
4-1 Techniques de vente	
4-2 Fixation du prix de vente	7
<b>5- Etude financière</b>	<b>7</b>
5-1 Montant total de l'investissement et du prêt	
5-1-1 Tableau du total l'investissement	9
5-2 Modalité d'acquittement du prêt	
5-2-1 Tableau d'acquittement du prêt	
5-3 Résultats prévus sur une période de cinq ans	
5-3-1 Tableau des résultats prévus sur une période de cinq ans	10
5-4 Les critères pris en compte dans le budget d'ouverture et les budgets prévisionnels sur cinq ans	
5-4-1 Budget d'ouverture et budgets prévisionnels sur une période de 5 ans	11
5-5 Rentrées monétaires prévues	12
5-6 Fixation du seuil de rentabilité Break-even	
5-7 Résultats prévus sur une période de cinq ans au cas où le débiteur est propriétaire du magasin et de l'atelier	
5-8 Commentaires sur l'étude en cas de changement de certaines données	
<b>6- Facteurs de succès</b>	<b>12</b>
6-1 Avantages du travail dans le domaine de la pistacherie	
6-2 Importance des techniques	13
6-3 Importance de l'évolution et de la qualité	
6-4 Importance de la formation	
<b>7- Conclusion</b>	<b>13</b>

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

## Sommaire

Le travail dans une pistacherie est très varié surtout à cause de la diversité des formes et des caractéristiques des genres produits et vendus .

Notre étude se limite au départ à un projet d'investissement dans une pistacherie et un point de vente pour tous les produits de cette pistacherie tels les amuse-gueule : noix, noisettes, amande, graines, etc... De plus le débiteur y vend du café moulu, du chocolat et des friandises. Le débiteur peut, au cours des années suivantes, étendre son commerce à la vente de cigarettes, de boîtes de thé et augmenter la variété des amuses gueule du café et du chocolat.

- Les machines de l'atelier se limitent à un grilloir polyvalent pour amuses gueule: chaque variété doit être grillée séparément. Puis un mortier en cuivre spécial servant à la fabrication de dragées, de pois-chiches et de cacahuètes glacées, enrobées de sucre. Les cacahuètes glacées sont communément appelées cri-cri. Quant à la torréfaction du café, elle a besoin d'une machine spéciale que le débiteur n'achètera pas au cours de la première phase, il se limitera à moudre le café torréfié et à le vendre dans son magasin.
- Une seule personne peut faire fonctionner la pistacherie pendant un certain nombre d'heures par jour. Cette personne vérifie le bon fonctionnement des machines et prépare la grillade des amuses-gueule : noix, noisettes, amandes, etc... selon les quantités nécessaires à la vente au magasin. Un employé l'aide à recevoir les clients et à répondre à leurs demandes.
- Le magasin a besoin d'une superficie de 25 m<sup>2</sup>. Il serait préférable qu'il soit situé sur une voie principale dans une zone rurale importante afin qu'il puisse attirer un grand nombre de clients et de dégustateurs d'amuses gueule. D'autre part il serait souhaitable que le magasin soit à proximité de la pistacherie afin que le débiteur puisse se déplacer facilement de l'un à l'autre. La superficie de la pistacherie doit être de 100 m<sup>2</sup> environ pour qu'elle suffise à recevoir la machine et serve de dépôt à la matière première. Il serait préférable que la pistacherie et le magasin soient situés près du domicile du débiteur afin qu'il puisse se faire aider par un des membres de sa famille.
- Le montant de l'investissement dont a besoin ce projet est de 8 900 \$US, l'investisseur emprunte 3 000 \$US, ce qui équivaut à une partie du prix des machines.
- Plus tard, le débiteur peut diversifier et augmenter sa production et la distribuer par l'intermédiaire de quelques commerçants ou la vendre à des détaillants de produits alimentaires et surtout aux supermarchés ou aux petites épiceries.
- Le taux des ventes augmente de 20 % au cours de la deuxième année et de 10 % dans les années suivantes, c'est à dire de 28 800 \$US au cours de la première année à 46 000 \$US au cours de la cinquième année. Quant aux bénéfices, ils augmentent eux aussi progressivement d'une année à l'autre de 3 670 \$US à 11 386 \$US représentant ainsi une proportion de 13 % des ventes pour la première année atteignant 25 % au cours de la cinquième année.
- Les facteurs principaux du succès de ce projet résident dans la mise en vente de la production au magasin ou sur le marché local et dans la création de nouvelles variétés, mélanges, et saveurs et la garantie de la bonne qualité des amuses-gueule qui poussent les clients à en acheter. Ne perdons pas de vue que le débiteur doit avoir en permanence de nouvelles idées.