



**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 des plantes en pots**

**Etude de faisabilité préparée par**

**Pour la partie économique : Salim kattar, Ingénieur agronome, et Halim Fayçal, gestionnaire,**

**supervisée par Charles Abdallah, Ingénieur de l'Ecole Centrale des Arts et Manufacture – Paris – Diplômé de l'E.S.A. – Beyrouth.**

**Pour la partie agricole : Antonios Youssef, Ingénieur agronome, supervisée par Samir Medawar, Docteur en agronomie.**

Juin 2001- Jal el Dib - Liban

## Table des matières

<b>Sommaire</b>	<b>3</b>
<b>1- Description et intérêt du projet</b>	<b>4</b>
1-1 Description du projet	
1-2 Intérêt du projet	
<b>2- Analyse du marché</b>	<b>4</b>
2-1 Description du marché	
2-2 Tendances et opportunités	
2-3 Les risques	
2-4 La concurrence	5
2-5 Les marchés cibles	
<b>3- Les procédés de production</b>	<b>5</b>
3-1 Les cultures dirigées	
3-1-1 “Poinsettia”	
3-1-1-1 Cultivars	
3-1-1-2 Multiplication	
3-1-1-3 Culture	6
3-1-1-4 Ennemis	7
3-2 Les cultures normales	
3-2-1 Bruyères	
3-2-1-1 Classification	
3-2-1-2 Multiplication	
3-2-1-3 Culture	
3-2-1-4 Ennemis	8
3-2-1-5 Commercialisation	
3-2-2 Hibiscus	
3-2-2-1 Cultivars	
3-2-2-2 Multiplication	
3-2-2-3 Culture	
3-2-3 Véronique	
3-2-3-1 Multiplication	9
3-2-3-2 Culture	
3-2-4 Rosier en pot	
3-2-4-1 Culture à partir des boutures	
3-2-5 Cyclamen	
3-2-5-1 Multiplication	10
3-2-5-2 Culture	
3-2-5-3 Ennemis	
3-2-6 Gloxinia	11
3-2-6-1 Multiplication	
3-2-6-2 Culture	
3-2-6-3 Ennemis	
3-2-7 Streptocarpus x	
3-2-7-1 Multiplication	12
3-2-7-2 Culture	
3-2-7-3 Ennemis	
3-2-8 Hippeastrum hybrides	
3-2-8-1 Multiplication	
3-2-8-2 Culture	
3-2-9 Cinéraire et Calcéolaire hybrides	
3-2-9-1 Multiplication	

3-2-9-2 Culture	
3-2-9-3 Ennemis	13
3-2-10 Primevère	
3-2-10-1 Multiplication	
3-2-10-2 Culture	
3-2-10-3 Ennemis	14
3-2-11 Anthrium	
3-2-11-1 Multiplication	
3-2-11-2 Cultures	
3-2-11-3 Ennemis	
3-2-12 Impatien de Nouvelle-Guinée	
3-2-12-1 Multiplications	
3-2-12-2 Culture	15
3-2-13 Bégonia	
3-2-13-1 Multiplication	
3-2-13-2 Culture	
3-2-13-3 Ennemis	16
3-3 Plantes à feuillages décoratifs	
3-3-1 Ficus	
3-3-1-1 Multiplication	
3-3-1-2 Culture	17
3-3-1-3 Ennemis	
3-3-2 Philodendron et Monstera	
3-3-2-1 Multiplication	
3-3-2-2 Culture	
3-3-2-3 Ennemis	
<b>4-Techniques de vente et de marketing</b>	<b>18</b>
4-1 Techniques de vente	
4-2 Techniques de marketing	
4-3 Prix de vente	
<b>5- Etude financière</b>	<b>18</b>
5-1 Les capitaux investis	
5-1-1 Hypothèses	
5-1-2 Tableaux financiers	20
5-2 Comptes de résultats prévisionnels	21
5-2-1 Hypothèses	
5-2-2 Tableaux financiers	
5-2-3 Commentaire	22
5-3 Bilans et flux de trésorerie prévisionnels	
5-3-1 Hypothèses	
5-3-2 Tableau financier	23
5-4 Analyse de sensibilité	
5-4-1 Scénario 1	
5-4-2 Scénario 2	24
<b>6- Facteurs-clés de succès</b>	<b>24</b>
<b>7- Conclusion</b>	<b>24</b>

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

## **Sommaire**

La présente étude analyse les possibilités de production de plantes ornementales en pots au Liban. Elle montre que cette culture offre des perspectives économiques très intéressantes, surtout pour les petits investisseurs.

La présente étude montre également que la culture des plantes en pots est à l'origine d'un marché prospère, celui des plantes décoratives d'intérieur, devenues aujourd'hui un élément indispensable dans l'aménagement des maisons au Liban.

L'étude montre aussi que des pépinières de plantes ornementales peuvent être implantées partout au Liban dans des serres, où un micro-climat peut être maîtrisé selon les exigences de chaque culture.

Enfin l'étude montre qu'avec un investissement de l'ordre de 12 900 \$US et une surface cultivée de 400 m<sup>2</sup>, le revenu annuel peut atteindre dès la 1ère année près de 24 500 \$US, pour se stabiliser les années suivantes aux alentours de 31 000 \$US par an, soit une moyenne de près de 2 580 \$US par mois, en supposant que toute la production est vendue aux fleuristes et magasins, donc à un prix de gros, ce qui montre tout l'intérêt d'une telle activité.