

REPUBLIQUE LIBANAISE
MINISTERE DE L'INDUSTRIE

INDUSTRIE
DE GRIGNON
D'HUILE D'OLIVE
AU LIBAN

Etude de faisabilité

Novembre 2003

Préparée par



INSTITUT DE RECHERCHE INDUSTRIELLE

Rapport N° : 5231F-001-17688F-2003

GRIGNON D'OLIVE

PLAN GENERAL DE L'ETUDE DE MARCHE

1. Résumé analytique

2. Contexte du projet et conception générale

3. Analyse du marché et politique de marketing :

A. Le déroulement de l'étude Marketing :

- A.1 Taille du marché des grignons d'olives au Liban
- A.2 Segments de clients intéressés par l'achat de grignon
- A.3 Les prix
- A.4 Les fournisseurs

B. Les propositions

- B.1 Les possibilités actuelles
- B.2 Les possibilités futures
- B.3 L'analyse de la concurrence régionale

C. Elaboration de la politique marketing

- C.1 Le choix du produit Mix
- C.2 Le choix et la fixation des prix
- C.3 Le choix d'une politique promotionnelle adéquate
- C.4 Le choix de la mise en place

4. Matières premières et fournitures d'atelier

D. Besoins en matières premières

E. Les coûts d'approvisionnement

F. Les sources d'approvisionnement

5. Localisation, Site et Environnement

G. Etude de localisation

H. Choix définitif de la localisation et infrastructure

I. Environnement socio-économique

J. Démarche officielle pour l'implantation dans cette zone

- J.1 Ministère de l'environnement
- J.2 Ministère de l'industrie
- J.3 Ministère de l'agriculture

6. Ingénierie et Technologie

K. Choix des machines et du matériel

L. Processus de production

M. Estimations du coût des machines

7. Organisation :

N. Définition des Fonctions Principales

- N.1 Fonction générale
- N.2 Fonction de production
- N.3 Fonction de contrôle de qualité
- N.4 Fonction d'approvisionnement et du stock
- N.5 Fonction de gestion de ressources humaines
- N.6 Fonction de la comptabilité

- N.7 Fonction de marketing et de vente
- O. Coût de l'effectif humain.

8. Planification des opérations et établissement du budget

- P. Objectifs stratégiques
- Q. Etapas de la mise en œuvre du projet
 - Q.1 L'achat du terrain
 - Q.2 La construction
 - Q.3 L'équipement du projet
 - Q.4 Les autres dépenses d'investissement

9. Etude financière

- R. Etude financière.

1. Résumé analytique

En partant d'une part de marché s'élevant à 15 % du marché local du grignon d'olives et pour un investissement équivalent à 603100 dollars américains, un taux d'actualisation égal à 12 % et une projection dans le temps de l'étude s'étendant sur 10 ans, il est possible de dégager les critères d'investissement suivants :

- Valeur Actuelle Nette (VAN) égale à 3.093.015.55 dollars américains.
- Taux Interne de Rentabilité (TIR) égal à 85.66 %
- Temps de Récupération du capital (TR) se situant à la fin de la quatrième et au début de la cinquième année.

Il ressort de ces critères qu'avec une VAN positive, un TIR supérieur au taux d'actualisation (12%), un temps de récupération du capital relativement court, le projet d'établissement d'une usine de fabrication de grignons d'olive peut être considéré comme acceptable.

2. Contexte du projet et conception générale :

Ce projet avait pour but d'aider les industriels et les investisseurs libanais à leurs recherches et à l'analyse des projets futurs possibles.

Dans notre travail nous avons insisté sur plusieurs aspects :

- Le volume des importations (la liste des produits importés au Liban chaque année et qui représente un volume très important en Dollars et en quantité)
- La disponibilité d'un marché local (consistant et fidèle)
- La possibilité de se trouver une place dans le marché libanais malgré l'intensité de la concurrence
- Les facilités que pourrait accorder le gouvernement libanais quant à la protection et à l'encouragement d'une industrie locale
- Les possibilités de donner plus d'opportunités de travail pour les Libanais surtout dans cette période de récession économique qui envahit le pays
- De faire travailler d'autres industries (reliées d'une façon ou d'une autre aux industries objets de notre travail) en sous-traitance ou complémentaires.
- D'assurer un équilibre entre les importations et les exportations (la balance commerciale)
- Dans le cadre du développement des différentes régions libanaises, de participer à faire une poussée économique dans des régions comme le Sud du Liban, la Bekaa, et le Nord.
- D'améliorer la quantité des produits exportés du Liban vers les autres pays de la région (et ceci grâce à une meilleure qualité)
- D'assurer une répartition scientifique et adéquate des investissements au Liban (éviter de voir un grand nombre d'investisseurs attirés vers un même secteur industriel) et ceci grâce à une bonne orientation
- De donner un exemple de la bonne planification basée sur une série d'études logiques et réelles du marché de l'offre, du marché de la demande, et du marché concurrentiel

3. Analyse du marché et politique marketing :

A. Le déroulement de l'étude Marketing :

A1. Taille du marché des grignons d'olive au Liban :

En ce qui concerne ce marché, nous étions intéressés à savoir le volume en tonnes des grignons d'olive qui résulte de la pression des olives dans le cadre de l'extraction de l'huile. Pour cela, la collecte d'information était basée sur un recensement total des terrains cultivés en olives, et les quantités annuelles d'olives produites.

- Les statistiques concernant la production d'olive au Liban à la base de 3.4 tonnes/hectare en 2000 ($3.4 \times 55600 = 189500$) et de 1,5 tonnes / hectare en 2001 (soit $56800 \times 1.5 =$ à peu près 85800 tonnes)
- La production d'huiles d'olive est en 2000 et à peu près de 665 kg / hectare ($665 \text{kg} \times 55600 = 36974$ Tonnes) en 2001 elle était de 293.5 Kg par hectare ce qui fait que la quantité d'huile produite était de $293.5 \times 56800 = 16670$ tonnes.

Libellé	%	Remarque	2000	2001
Zone cultivée en hectares			55600	56800
Quantité d'olive (tonnes)	100%	1,5 tonnes /hectare en 2000 et 665 Kg/ hectares en 2001	189500	85800
Quantité d'olives (tonnes) destinée à la consommation d'olives	35%	35% du total de la quantité d'olive (189500)	66325	30030
Quantité d'olive destinée à l'extraction d'huile d'olive	65%	65% de la quantité d'olive (189500)	123175	55575

De cette quantité d'olive (des 65%) destinée à l'extraction d'huiles d'olives dérivent les produits suivants:

	Taux	2000	2001	Total	Moyenne des 2 années
Huile	30%	36952	16672	53624	26812
Margine (déchets liquide + eau) Le Zibar	35%	43111	19451	62652	31326
Grignon Brut	35%	43111	19451	62652	31326
Total	100%	123175	55575	178750	89464

Après une deuxième pression, de cette quantité de grignon dérivent les produits suivants et ceci après l'avoir mélangé avec un produit chimique « l'Hexane »

Année	Taux	2000	2001	Moyenne des 2 années	Remarque
Grignon Brut	100 %	43111	19451	31282	Quantité collectée par l'usine = 31282 T
Huiles pour fabrication du savon	9%	3880	1750	2815	Sera utilisée par l'usine pour la fabrication du savon 2815 T
Déchets liquides Eau + autres	24%	10347	4668	7507	Quantité gaspillée
Matière grasse	5%	2155.5	972.5	1564	1564 T Pour la fabrication des engrais et des fertilisants
Grignon Solide ou épuisé	62%	26729	12060	19394.5	19395 T Pour la fabrication du charbon et des planches

La répartition annuelle par région de la quantité de grignon produite(calculé à la base de la moyenne pondérée des différentes statistiques reçues, y compris le tableau des fournisseurs, donnent une idée des quantités de grignons produites par région):

Région	Taux par région Approximatif entre les années	2000 /Tonnes	2001/ Tonnes	Moyenne 2001/2002
Bekaa	3.10%	1336	603	969.5
Liban sud	6.43%	2772	1251	2011.5
Mont Liban	12.75%	5496	2480	3988
Nabatiyeh	28.26%	12183	5497	8840
Liban Nord	49.46%	21324	9620	15472
Total	100.00%	43111	19451	31282

- Il est à noter que ces chiffres sont approximatifs, à cause d'un manque de statistiques précises, et à cause de la dispersion des champs d'olives au Liban. Sans oublier que la récolte varie d'une année à l'autre de plus que 50%
- Entre 25 et 35% des olives vont à la consommation ménagère, alors que le reste va à l'extraction d'huile d'olive.
- La quantité d'huile extraite représente 30 à 35% du total d'olive cultivé chaque année. Ce pourcentage varie selon la technique de presse utilisée. Le reste se compose de margine à 35%(déchet liquide) et de grignons (déchet solide) à 35%(d'après le ministère de l'agriculture)
- 5% du territoire libanais est cultivé d'olive, et il existe environ 10 millions d'oliviers, mais ce nombre diminue à cause de l'urbanisation, et de la mauvaise préservation des arbres contre les maladies de la part des agriculteurs.
- Depuis la libération du Liban sud, la production d'huile a augmenté surtout dans les régions suivantes : De Hasbaya, de Qlaiaa, et de Marjayoun (Deir Mimas, Kawkaba, El Arkoub, kfarkalla, El Ayseh, Hola, Hasbaya, Mimes, Ain Konya, El kfeir, etc.) et ceci par rapport aux années 1995 - 1996 - 1997 - 1998 - 1999.

Il existe 2 genres de grignons :

- Grignon brut : c'est le résidu de la première extraction de l'huile, par pression de l'olive entière, ses teneurs relativement élevées en eau 24 %, et en huile 9%, favorisent son altération rapide lorsqu'il est laissé à l'air libre.
- Grignon épuisé : c'est le résidu obtenu après déshuilage du grignon brut par un solvant, généralement l'Hexane. Ce type de grignon représente à peu près 20% du volume total soumis à la pression

En général le grignon reste à la disposition des propriétaires des presses d'huiles. Ils s'en chargent d'habitude de le distribuer ou de s'en débarrasser.

Le grignon est considéré comme une source de revenu supplémentaire (parfois) aux propriétaires des presses d'olive.

A.2 les segments de clients intéressés par l'achat du grignon brut et épuisé:

Nous allons dans ce cas et en fonction des résultats de notre travail de terrain, répartir la clientèle selon son type d'activité et ses besoins en grignon d'olive :

Nous sommes intéressés à savoir ce qui se passe avec ces 31282 tonnes de grignon brut et leurs modes d'utilisation. Sans oublier le fait, qu'actuellement la plus grande quantité de ce grignon est déversée dans les terrains vides et cause des problèmes écologiques.

D'après notre enquête et les entrevues, nous avons pu détecter les segments de clients possibles aux grignons. Ces principaux clients sont :

Type de Client	Type d'utilisation
Usines de transformation	Grignon brut transformé en : Charbon, matières grasses, Dekk
Ménages	Grignon épuisé et huile de grignon pour la fabrication de savon ou bien pour les chauffages
Les industries	Grignon brut : Pour les produits combustibles carbonisés, pour le gaz de méthane pour l'utiliser à la place du fuel (Narite)
Les fermes	Grignon épuisé : Fertilisant et alimentation pour les animaux domestiques
Artisanat	Transformation du grignon épuisé (solide et sec) en des pièces artisanales (statuettes, tableaux, pots pour les plantes, etc.) pour les balcons ou pour les jardins
Fours et les boulangeries	Grignon brut : Pour les produits combustibles carbonisés, pour le gaz de méthane en but de l'utiliser à la place du fuel (Narite)
Autres	Autres utilisations

A.3 Les prix :

Les grignons d'olives bruts sont vendus entre 12\$ et 15\$ la tonne selon la qualité des grignons.

A.4 Les fournisseurs :

Il existe au moins (environ) 396 presses d'olive au Liban, dont plus de la moitié est localisée au Nord. La plupart sont localisées en dehors des zones industrielles. Selon le ministère de l'agriculture, uniquement deux presses utilisent les technologies modernes pour l'extraction d'huile, une localisée au Nord, et l'autre au Mont Liban.

Répartition de quelques presses d'olive au Liban, avec les quantités approximatives de grignon produit.

Région	Nombre de presses
Sud	89
Nabatiyeh	20
Mont Liban	87
Nord	180
Bekaa	20
Total	396

Saida				
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes /année
Al Babliya	Nizar M. Moukhaddar	Semi-Automatique	44%	330
Al Babliya	Oussama M. Moukhaddar	Semi-Automatique	42%	117.6
Al Ghazieh	Ahmed Hassan Leila	Semi-Automatique	42%	31.5
Al Kanaya	Albert Abboud	Semi-Automatique	40%	300
Al Krayeh	Milad Eid	Semi-Automatique	42%	98.7
Al Salhiya	Habib & Dib Metri	Semi-Automatique	45%	202.5
Al Salhiya	Fawzi Youssef Dib	Semi-Automatique	42%	46.2
Al Zrariyeh	Ahmed Moustafa Zorkot	Semi-Automatique	40%	180
Al Zrariyeh	Cheikh Mahmoud Fakhri	Semi-Automatique	40%	24
Ankoun	Kamal Abbout	Semi-Automatique	42%	58.8
Ankoun	Ibrahim Rachid Kesrouani	Semi-Automatique	40%	108
Barti	Bechara Nayef Hanna	Semi-Automatique	40%	26
Barti	Michel Kamel Houry	Semi-Automatique	42%	50.4
Ein el Delb	Georges Elias Nicolas Jabbour	Semi-Automatique	48%	115.2
El miyeh w miyeh	I.C.U.	Semi-Automatique	45%	33.7
Kannarit	Fadl Hassan Khalifeh	Semi-Automatique	45%	58.5
Kfarbit	Hussein Ismael	Semi-Automatique	43%	98.9
Kfarhetta	Hussein Hassoun	Semi-Automatique	45%	36
Kfarmelki	Ahmed Hussein Darwiche	Semi-Automatique	42%	12.6
Khrayeb	Ali Mohammed Khalifeh	Semi-Automatique	40%	44
Maamariyeh	Joseph Harb	Semi-Automatique	40%	108
Matriat Jbah	Alfred Gibran Ammoun	Semi-Automatique	45%	121.5
Zeghdraya	Mohammed Jawad Mousa	Semi-Automatique	40%	72
Total:		23		2274.1

TYR				
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/ année
Al Abbasiyah	Cheikh Ali Ezzedin	Semi-Automatique	40%	32
Al Abbasiyah	Amer Ajami	Semi-Automatique	42%	63
Al Bazourieh	Moussa Kamel Jaffal	Semi-Automatique	40%	130
Al Bazourieh	Mohammed Jawad Khatib	Semi-Automatique	43%	193.5
Al Chahabiyeh	Mehyeddin Ali Baydoun	Semi-Automatique	42%	193.2
Al Chahabiyeh	Mouhammed Ibrahim Hamzi	Semi-Automatique	42%	315
Al Hallousiya	El Hage Riad Harb	Semi-Automatique	42%	126
Al Hallousiya	Abdel Amir Kochmor	Semi-Automatique	43%	150.5
Aytit	Kamal Jbahi	Semi-Automatique	43%	111.8
Chihin	Abbas Hammoud	Semi-Automatique	40%	32
Deir Kanoun Nahr	Hassan & Hussein Ezzedin	Semi-Automatique	40%	30
Deir Kanoun Nahr	Abbas & dib Ezzedin	Semi-Automatique	40%	110
Derdghaya	Salim Youssef Sultan	Semi-Automatique	43%	193.5
Ein Baal	Hassan Skayki	Semi-Automatique	40%	48
Hanaway	Mouhammed Tajeddine	Semi-Automatique	45%	76.5
Hanaway	Maarouf Kassem	Semi-Automatique	43%	172
Jibal al Betem	Ali Ahmed Eididi	Semi-Automatique	43%	236.5
Jouaya	Ali Hussein Fadel	Semi-Automatique	40%	32
Kana	Salah Zein	Semi-Automatique	45%	63
Kana	Ahmed Hussein Attieh	Semi-Automatique	40%	220
Maarakah	Ahmed Ali Roumiyeh	Semi-Automatique	40%	300

Seddikin	Taha Youssef Bolhos	Semi-Automatique	45%	94.5
Sreifa	I.C.U.	Semi-Automatique	40%	100
Teir Felsiyeh	Abdel Hussein Chalhoub	Semi-Automatique	45%	69.7
Toura	Mahmoud Hussein Ali Chor	Semi-Automatique	40%	36
Total:		25		3128.7

JEZZINE

Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année
Azour	les héritiers de Nasri Azoury	Semi-Automatique	43%	40.8
Besri	Youssef & Charbel Boulos	Semi-Automatique	40%	24
Bkassine	Elie Younes	Semi-Automatique	40%	96
Bkassine	les héritiers d'Elias Helou	Semi-Automatique	40%	60
Lebaa	Joseph Nicolas Fares	Semi-Automatique	42%	273
Total:		5		493.8

HASBAYA

Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année
Al Habbarieh	Zeineddin Hussein Abou Hammein	Semi-Automatique	42%	134.4
Al Habbarieh	Issam Mohammed Noureddine	Semi-Automatique	40%	112
Al Habbarieh	Machhour Dib Noureddine	Semi-Automatique	42%	96.6
Al Kfeir	Sélim Fares Kassab	Semi-Automatique	40%	148
Al Kfeir	Mahmoud el Halabi	Semi-Automatique	40%	72
Al Khalwat	Raouf Hani Abou Ibrahim	Semi-Automatique	42%	151.2
Ein Jarfa	El Cheikh Mahmoud Derbiyeh	Semi-Automatique	43%	366.5
Ein Kenya	Kassem & Anwar Hodeika	Semi-Automatique	40%	84
Ein Kenya	Mouhanna Hassan Abou Rafah	Traditionnelle	40%	30
Ein Kenya	Samer Hilal Hodeika & Anwar Salim Abou Omar	Semi-Automatique	42%	231
Hasbaya	Rachid Zoueihed	Automatique	38%	161.5
Hasbaya	I.C.U.	Automatique	35%	13.3
Hasbaya	Ziad Nouhad Abou Ghida	Automatique	40%	290
Hasbaya	les héritiers de Houssam Nouhad Abou Ghida	Automatique	40%	370
Hasbaya	Mouhanna el Safadi	Semi-Automatique	42%	153.3
Hasbaya	El Cheikh Ismael Kheireddine	Semi-Automatique	45%	292.5
Kawkaba	Fouad Obeid	Semi-Automatique	42%	42
Mimes	Majid & Sami Maddah	Semi-Automatique	40%	116
Mimes	Saeb el Khatib	Semi-Automatique	40%	154
Mimes	Mounif Mellawi	Traditionnelle	40%	52
Mimes	Mahmoud Nour & Said Bou Hamdane	Semi-Automatique	40%	108
Rachaya el Fekhar	Jihad Safi Esber & Esber Esber	Traditionnelle	40%	116
Rachaya el Fekhar	Assaad Elias el Ghorayeb	Semi-Automatique	41%	34.8
Total:		23		3329.1

MARJEYOUN

Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année
Deir Mimas	les héritiers de Eid Ayoub el Hourani	Semi-Automatique	40%	60
Deir Mimas	I.C.U.	Semi-Automatique	40%	80
Ebel el Saki	Said Fayad & Kassem Hodeika	Semi-Automatique	40%	84

Ebel el Saki	Sami Elia Farhat	Semi-Automatique	40%	84
El Khiam	Kamel Chiri	Semi-Automatique	40%	52
El Khiam	Rida Younes & Abbas Mohammed Khreis	Semi-Automatique	40%	50
El Khiam	Amin Mahmoud el Amin	Semi-Automatique	40%	60
El Kleiya	Maher Tanios Maroun	Semi-Automatique	40%	28
Houla	Ali Hussein Mazraani	Semi-Automatique	40%	22
Kfarkela	Jamil Haidar Fares	Semi-Automatique	40%	88
Kfarkela	Fayez Moustafa Serhan & Khalil Zein Serhan	Semi-Automatique	40%	40
Kfarkela	Ahmed Hussein Chit	Semi-Automatique	40%	64
Markaba	I.C.U.	Automatique	40%	8.4
Total:		13		720.4
Total Presses (SUD)		89		Total Grignons (SUD) 9946.1

PRESSES A NABATIEH

NABATIEH

Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/an née
Aabba	Ahmed Mahmoud Terhini	Semi-Automatique	40%	38
Aabba	Mohammed Mahmoud Terhini	Semi-Automatique	40%	128
Arabsalim	Hussein Mohammed Moussa	Semi-Automatique	40%	30
Habbouch	Ahmed Abdallah Moussa	Semi-Automatique	40%	70
Habbouch	Safi Safa	Semi-Automatique	40%	30
Jebchit	Ali Mohammed Terhini & Mohammed Diab	Semi-Automatique	40%	620
Kaakaiyat el Jisr	Ibrahim Mohammed Halawi	Semi-Automatique	40%	50
Kfartebnit	Ali Ahmed Terhini	Semi-Automatique	40%	130
Roumin	Adnan Chakaron	Semi-Automatique	42%	117.6
Roumin	El Hajj Mouhammed Chakaron	Semi-Automatique	43%	92.4
Sarba	Toni Nassar	Semi-Automatique	40%	92
Total:		11		1398

BENT JBEIL

Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/an née
Aifaroun	Ahmed Khalil Ibrahim	Semi-Automatique	40%	32
Aita el Chaab	Comité de Aita el Chaab	Semi-Automatique	40%	40
Aita el Chaab	Kamal Said Jamil	Semi-Automatique	40%	240
Beit Lif	Rachid Baddah	Semi-Automatique	40%	120
Berj Kalawey	Atef Khalil Alayan	Semi-Automatique	40%	180
Debel	Youssef Néjib Louca	Traditionnelle	40%	24
Ein Ebel	Said Khalil el Sidawi	Semi-Automatique	40%	96
Einata	I.C.U.	Automatique	40%	20
Kafra	Mohammed Ali Attieh	Semi-Automatique	40%	120
Total:		9		872
Total Presses (NABATIEH)		20		Total Grignons (NABATIEH) 2270

PRESSES AU BEKAA

RACHAYA					
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année	Numéro de Téléphone
Bkifa	Municipalité de Bkifa	Traditionnelle	NC	15.75	
El Mheydsseh	El Cheikh Saleh Mahmoud & Mahmoud Hijazi	Semi-Automatique	NC	42.8	08/590679
El Soueiry	Mohammed Youssef Janin	Semi-Automatique	NC	20	03/455430
Kawkaba	Farid Mghames (ne travaille plus dès 2002)	Semi-Automatique	NC	0	
	Hassan Saleh Chedid	Semi-Automatique	NC	25.575	
Total:		5		104.125	
OUEST BEKAA					
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année	Numéro de Téléphone
Al Nabaat	Nazem ???	Semi-Automatique	NC	38.9	08/530086
???	Mehammed Kazem Kassem	Automatique	NC	60	03/237837
Aitanit	Bechara Joseph Chakar	Semi-Automatique	NC	82	08/650583
Al Karaoun	Kais Said Issa	Automatique	NC	72	08/630331
Kefraya	Ahmed Kassem Kassem	Traditionnelle	NC	40	08/630158
Machghara	Georges el Hamaoui	Traditionnelle	NC	36.9	08/650185
Sohmor	Radi Chahchouh	Traditionnelle	NC	120	08/635183
Sohmor	Joumaa Ala' Eddine	Traditionnelle	NC	24.9	08/635001
Yohmor	Mohammed Ali Ahmed	Semi-Automatique	NC	40	08/635296
Total:		9		514.7	
BAALBECK					
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année	Numéro de Téléphone
Al Ein	Al Hajj Fouad Yehya	Semi-Automatique	NC	104.17	
Brital	Zaki Mazloum	Semi-Automatique	NC	18	03/209938
	Antoine el Khoury	Traditionnelle	NC	64.5	08/325268
Total:		3		186.67	
HERMEL					
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année	Numéro de Téléphone
Hermel	Assem Kanso	Automatique	NC	81.34	03/621839
Hermel	Association Coopérative	Automatique	NC	80.5	
Total:		2		161.84	
ZAHLE					
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	% grignons obtenus	Tonnes/année	Numéro de Téléphone
Zahlé	Jean ???	Semi-Automatique	NC	60	08/821479
Total:		1		60	
Total Presses (BEKAA)		20	Total Grignons (BEKAA)	1027.335	

PRESSES AU MONT-LIBAN						
BAABDA						
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	Quantité de grignon		Quantité d'huile/Kg	
			2001	2002	2001	2002
Ras el Metn	Rabih Saleh	Semi-automatique		100		50
Wadi Shahrour	Michel Salem	Semi-automatique		10		4.5
Total	2			110		54.5
AALEY						
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	Quantité de grignon		Quantité d'huile	
			2001	2002	2001	2002
Ain Anoub	Toufic Hmeidan	Automatique		160		80
Aramoun	Fils de Naim el Mehtar	Automatique	24	160	12	80
Aramoun	Hani et Sami el Mehtar	Automatique	20	140	10	70
Batloun	Toufic El-Haber	Semi-automatique		80		27
Baysour	Aref et Jamil el Aridi	Semi-automatique	9.6	162.6	4	67.75
Bchamoun	Raouf Eid	Automatique		125		62.5
Bleybel	Nemr el Maalem	Automatique	30	180	15	90
Lbayneh	Fawaz Hassan	Automatique	12.5	70	6.25	25
Majdel Baana	Sleiman Abdel Khalek	Automatique		38.8		16
Majdlaya	Chafic Matar	Semi-automatique		27.6		12.5
Majdlaya	Aref & Mohammed Matar	Semi-automatique		70		33
Ramlieh	Cooperative agricole	Automatique		110		61
Remhala	Toufic Malaeb	Automatique	19.2	100	12	50
Total:	13		96.1	1424	47.25	674.75
JBEIL						
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	Quantité grignons		Quantité d'huile	
			2001	2002	2001	2002
Bejjeh	Akl el Hayek	Semi-automatique	1.95	4.5	1.237	2.475
Bejjeh	Hareth el Hayek	Automatique	32	80	20	50
Bsarat	Charles Saadé	Semi-automatique	8	20	5.076	12.692
Fghal	Cooperative agricole	Automatique	4	26	2.461	16
Hamat	Charbel Choueir	Automatique	16	2	9.8	1.250
Hesrayel	Antoine el Helou	Automatique	14	90	9.624	57.115
Hesrayel	Mkhael Boulos	Automatique	1.8	3.6	.99	1.980
Rihana	Abdallah Abdallah	Automatique	20	160	12.307	91.428
Rihana	Nazih Mouawad	Automatique	16	160	9.847	85.330
Total:	7		113.75	546.100	71.342	318.270
KESRWAN						
Village	Nom du propriétaire	Type de presse	Quantité grignons		Quantité d'huile	
			2001	2002	2001	2002
Jeita	Fares Sfeir	Automatique	16000	78000	1015	45964
Total:	1		16000	78000	1015	45964

METN

Village	Nom du propriétaire	Type de presse	Grignons obtenus		Huiles en tonnes	
			2001	2002	2001	2002
Krit	Abdo Yammin & Moussa Morcos	Semi-automatique	.8	43.2	.492	21.6
Krit	Nehman el Ech	Semi-automatique	10	36	6.153	18
Mansourieh	Najm el Khoury & Fils	Automatique	10	23.758	5.790	14
Mansourieh	Toni & Elia el Hajj	Automatique	12	27.1516	7.071	16
Mazraat yachouh	Joseph Ignatios Abdallah	Automatique		72		38.4
Total	6		32.8	202.110	19.506	108

CHOUF

Village	Nom du propriétaire	Nature de la presse	Quantité grignons obtenus/KG	Quantité d'huile/Kg	Remarques
Aatrine	Mohammed Saryeddine	Semi-automatique			
Al Jaheliyé	Jawdat Majid Abou Diab	Semi-automatique			
Ammatour	Hassib Abou Chakra	Semi-automatique			
Ammatour	Samir Abou Chakra	Semi-automatique			
Anout	Darwich Said & Co.	Automatique			
Baaklin	Kamal Ghannam	Automatique			
Baaklin	Cooperative d'Olives	Automatique			
Baasir	Bilal Hamza	Automatique			
Chehim	Hussein El Hajjar	Semi-automatique			Ne fonctionne pas
Chehim	Ali Mohammed el Hajjar	Semi-automatique			
Chehim	Fahed Sefiane	Semi-automatique			Ne fonctionne pas
Chehim	Ahmad Asaad Oueidat	Semi-automatique			
Chehim	Ali Darwish el Hajjar	Semi-automatique			
Chehim	Mohammed Dib Fawaz	Semi-automatique			
Daraya	Nemr Youssef	Semi-automatique			Ne fonctionne pas
Daraya	Ahmad el Hajjar	Semi-automatique			Ne fonctionne pas
Daraya	Mohammed Said Basbous	Semi-automatique			
Daraya	Khaled Baroud	Semi-automatique			
Daraya	Ali Abou Chakra	Semi-automatique			
Daraya	Ali Serhal	Semi-automatique			Ne fonctionne pas

Der el Mkhaless	Deir El Mkhaless	Automatique					
El Borjene	Nemer Mahmoud	Automatique					
El Dibiyé	Tanios el Boustani	Automatique					
El Khreibeh	Marcel Achkar	Automatique					
El Mghayriyé	Ali Jaber	Automatique					
El Mghayriyé	Mostafa Daher	Semi-automatique					
El Mghayriyé	Ahmad Hamadé	Semi-automatique					
El Mghayriyé	Ali Ahmad Hamadé	Automatique					Ne fonctionne pas
El Mokhtara	Khaled Khodor Eddine	Semi-automatique					
El Mokhtara	Walid Jounblat	Automatique					
El Werdeniyé	Hussein Chames	Automatique					
El Werdeniyé	Mohammed Jaber	Automatique					
Ghrayfé	Nayef Hamadé	Automatique					
Ghrayfé	Fouad Abou Hamdane	Automatique					
Joun	Ghassan Saleh	Automatique					
Joun	Le couvent	Automatique					
Joun	Hoda Eid	Semi-automatique					Ne fonctionne pas depuis des années
Joun	Fils de Nasri Chamseddine	Semi-automatique					Ne fonctionne pas
Ketermaya	Mohammed Ourabi	Semi-automatique					Ne fonctionne pas
Ketermaya	Ibrahim Ibrahim	Automatique					Ne fonctionne pas
Kfar Fakoud	Riad Zaher el Din	Automatique					Ne fonctionne pas
Kfar Katra	Wajih Nassar	Semi-automatique					
Kfar Nabрах	Khattar Bteddini	Automatique					
Kfar Nabрах	Camille Abboud	Automatique					Ne fonctionne pas
Kfarhim	Fahed Ghannam	Automatique					
Kfarhim	Said Ghannam	Automatique					
Majdel Mouch	Habib Chalab	Automatique					
Majdel Mouch	Abdo Azar Merhej	Automatique					
Majdel Mouch	Samir Aoun	Automatique					
Majdel Mouch	Jean et Said Merhejj	Automatique					

		e					
Mazboud	Abdel Aal	Semi-automatique					
Mazraat el Dahr	Robert Hamza	Automatique					
Mazraat el chouf	Ramez Beayni	Automatique					Ne fonctionne pas
Niha	Kamal Farhat	Semi-automatique					
Niha	Said Farhat	Automatique					
Niha	Kamel Abou Hadir	Automatique					
Sibline	Walid Jounblat	Automatique					
Taanine	Fouad Fayad	Semi-automatique					
Zaarouriyé	Darwich Said	Semi-automatique					Ne fonctionne pas
Zaarouriyé	Ahmad Chamseddine	Semi-automatique					
Total:		58					
Total Presses (MONT-LIBAN)		87					Total Grignons (sauf le CHOUF) 2360 , 2096 Tonnes
							Total Grignons estimé (MONT-LIBAN) 8.800 Tonnes

PRESSES AU LIBAN-NORD

KOURA								
Village	Nom du Propriétaire	Nature de la Presse	Capacité de Production en Tonnes	Quantité de Grignons en Kg	Nombre employés	N° de Télé	Début de l'Activité	Capital Investi (millions de L.L.)
Kfar Aakka	Hanna Gerges Farah	Traditionnelle	200	80		5 03/777884	1963	45
Kfar Aakka	Nafez Farah	Traditionnelle	400	160		7 03/214096	1995	100
Kfar Aakka	Nicolas Matar & frères	Traditionnelle	35	14		7 06/950837	1941	50
Kfar Aakka	Emille Gergi Abou Farah	Traditionnelle	35	14		7 06/950175	1956	40
Kfar Aakka	Fares Nicolas Berberi	Traditionnelle	50	20		6 06/950845	1952	45
Kfar Aakka	Fadi Negib Tannous	Traditionnelle	300	120		7 03/303862	1993	80
Kfar Aakka	Yaacoub Nassif	Traditionnelle	350	140		7 06/950382	1964	75
Kfar Aakka	Fernand Mikhael	Traditionnelle	200	80		7 03/749741	1991	60
Kfar Aakka	Elias Andraos	Traditionnelle	250	100		7 03/693774	1998	75

Kousba	Omar Habib & frères	Traditionnelle	20	8	606/510084	1940	40
Kousba	Nicolas Fadel & Rachid el Thoum	Traditionnelle	200	80	606/511345	1940	40
Kousba	Michel & Elie Farah	Traditionnelle	200	80	703/445483	1949	80
Kousba	Tony Gergi el Khoury	Traditionnelle	200	80	706/510090	1931	60
Kousba	Habib Assaad Younes	Traditionnelle	300	120	606/510090	1962	50
Amyoun	Alexi Mansour	Traditionnelle	15	6	606/950541	1975	180
Amyoun	Michel Karam	Traditionnelle	25	10	906/950686	1930	60
Amyoun	Aref el Bourgi	Traditionnelle	30	12	306/950488	1950	30
Amyoun	Gergi Barhoum Issa	Traditionnelle	180	72	506/651191	1964	30
Dar Bhechtar	Bechara Chalouhi	Traditionnelle	150	60	703/620560	1912	120
Dar Bhechtar	Gladys Abi Ghoson	Automatique	300	120	703/769888	1996	150
Dar Bhechtar	Elias Moussa Tannous Hawwa	Traditionnelle	250	100	703/418927	1998	80
Dar Bhechtar	Youssef Wadih Raffoul	Traditionnelle	70	28	703/273463	très ancienne	50
Anfeh	Sami & Samih Mikhael Akl	Traditionnelle	140	56	506/545501	1952	30
Anfeh	Jacques Mekari	Traditionnelle	30	12	306/541374	1992	35
Anfeh	Fayez & Gergi Issa	Traditionnelle	30	12	506/545504	1950	30
Kfar Hazir	Melhem Nehmé Melhem	Traditionnelle	120	48	503/875834	1991	30
Kfar Hazir	Fawzi Maalouf	Traditionnelle	200	80	506/950346	1949	30
Kfar Hazir	Raja Salim Zakaria	Automatique	180	72	606/950379	1951	150
Dahr el Ein	Toni Boutros Laba	Traditionnelle	150	60	503/204315	1989	50
Dahr el Ein	Toni Farid Issa & frères	Traditionnelle	75	30	603/850236	1992	60
Dahr el Ein	Jean Georges Raad	Traditionnelle	40	16	603/340668	1940	50
Bsorma	Philippe Toufic el Khawli	Traditionnelle	100	40	603/639963	1949	40

Bsorma	Badawi Nassif el Hitti	Traditionelle	250	100	7 03/270628	1951	75
Bsorma	Ibrahim Toufic Ghazi	Traditionelle	120	48	7 03/653816	1951	50
Deddeh	Salim Tannous el Zakhem	Traditionelle	70	28	5 03/721711	1962	35
Deddeh	Nicolas Saad	Traditionelle	70	28	5 06/441026	1984	30
Deddeh	Bachar el Ayoubi	Traditionelle	90	36	5	1932	30
rasmaka	Moustafa Abdel Kader Eido	Traditionelle	10	4	5 06/431192	1954	35
rasmaka	Hicham Abdel Razzak Eido	Traditionelle	100	40	6 03/270278	1967	100
Kefraya	Walid el Samrout	Traditionelle	24	9.6	5 06/992128	1949	30
Kefraya	Abdallah Tannous Gerges	Traditionelle	150	60	6 06/922095	1950	40
Betroumin	Joseph Mansour	Traditionelle	150	60	4 03/546083	1998	35
Betroumin	Nassim Gerges el Najjar	Traditionelle	50	20	3 03/641787	1995	30
Btaaboura	Edouard Kanaan	Traditionelle	50	20	8 06/922252	1950	90
Btaaboura	Nizar Tamer	Traditionelle	30	12	5 06/922216	1950	30
Bechmezzine	Fawzi Jaber Moufarrej	Traditionelle	36	14.4	3 06/650432	1940	35
Bechmezzine	Yaacoub Chahine	Traditionelle	160	64	4 06/950444	1950	30
Al Aakaba	Gerges Hanna Nohra	Traditionelle	30	12	6 03/719580	1991	45
Al Aakaba	Youssef Gerges Issa	Traditionelle	70	28	5 03/421773	1972	40
bkeftine	Nicolas Mansour Metri	Traditionelle	40	16	5	1995	40
bkeftine	Gerges Mansour Metri	Traditionelle	30	12	5 03/203682	1965	70
Al Hara el Khassa	Fouad Gerges Malkoun	Traditionelle	50	20	5 03/754948	1950	35
Al Hara el Khassa	Pierre Malkoun	Traditionelle	40	16	4	1996	42
Fih	Moufid Haidar	Traditionelle	500	200	6 03/387697	1995	75
dar chmrzine	Dib Tannous Dib	Traditionelle	450	180	8 03/981676	1997	60
Al Nakhlé	Jamal Rachid el	Traditionelle	30	12	5 03/541525	1972	60

	Ayoubi							
Bterram	Gaby Serhane	Traditionelle	100	40	5	06/950335	1950	35
Aafsdik	Toufic Tannous & fils	Traditionelle	240	96	6		1985	50
Kfersaroun	Fouad Massad el Helou	Traditionelle	130	52	5	06/950006	1943	40
Kfar Hata	Anwar Fares	Traditionelle	85	34	9	06/922022	1971	35
Ein Ekrine	Georges Khoury	Traditionelle	80	32	5	03/242469	1940	60
Kalhat	Gerges Nehman Nasr	Traditionelle	120	48	6	03/485432	1990	67
kferkahel	Mikhael Khalil el Achkar	Traditionelle	75	30	5		1971	60
	Melhem Moukarzel	Semi-Automatique	300	120	6	03/301801	1973	100
Aaba	Edmond Hanna Youssef	Traditionelle	250	100	6	06/651689	1965	75
Total	65		8805	3522	375			3709

ZGHARTA

Village	Nom du Propriétaire	Nature de la Presse	Capacité de Production en Tonnes	Quantité de Grignons en Kg	Nombre d'employés	N° de Téléphone	Début de l'Activité	Capital Investi (millions de L.L.)
Marj Kfarhabab	Joseph Rachid Saba	Automatique	560	224	4	03/211409	1995	250
Marj Kfarhabab	Hamid Constantin	Traditionelle	36	14.4	4	03/618382	1995	35
Marj Kfarhabab	Mtanos Youssef Jbeir	Traditionelle	50	20	5	03/923651	1960	35
Marj Kfarhabab	Hanna Boutros Habkouk	Traditionelle	180	72	4	03/205301	1991	40
Marj Kfarhabab	Saad Kaissar Abboud	Traditionelle	50	20	6	03/381186	1985	35
Marj Kfarhabab	Salim Maroun	Traditionelle	60	24	4		1955	25
asnoun	Francis Hanna Yaghmour	Traditionelle	50	20	5	03/364773	1954	35
asnoun	Tedros el Khawaja	Traditionelle	68	27.2	7	06/663325	1982	50
asnoun	Fouad Boutros Fares	Traditionelle	96	38.4	5	06/663318	1969	30
asnoun	Mohsen Yaacoub el Khawaja	Traditionelle	56	22.4	5	03/636437	1980	30
asnoun	Boutros	Traditionelle	50	20	25	06/663331	1980	40

	Hanna el Aamm							
Kfar Houra	Georges el Daher	Traditionelle	80	32	603/320636	1952	45	
Kfar Houra	Elias Youssef el Saifi	Traditionelle	96	38.4	603/280175	1930	45	
Kfar Houra	Edouard el Sisi	Traditionelle	120	48	603/345366	1995	38	
Kfar Houra	Fadl el Fadl	Traditionelle	50	20	403/413961	1935	30	
Kfar Houra	Tedros Cheiban el Khoury	Traditionelle	36	14.4	5	1967	25	
Kfar Dlakous	Raymond Jamil Ghaleb	Traditionelle	50	20	503/708142	1970	35	
Kfar Dlakous	Youssef el Badaoui el Bayeh	Traditionelle	80	32	603/817302	1935	40	
Kfar Dlakous	Iskandar Nakad	Traditionelle	260	104	1706/660055	1950	80	
Kfar Dlakous	Emille Mikhael el Bayeh	Traditionelle	44	17.6	606/660484	1938	30	
Kfar Dlakous	Assaad el Nemr	Traditionelle	80	32	503/760798	1995	35	
Kfar Zina	Gergi Habkook	Traditionelle	45	18	603/258492	1940	35	
Kfar Zina	Hanna Mikhael Nader	Traditionelle	85	34	606/662266	1936	35	
Kfar Zina	Fawzi Naim Gebrayel	Traditionelle	56	22.4	403/688570	1997	30	
Kfar Zina	Youssef Gebrayel	Traditionelle	120	48	603/781496	1980	35	
Kfar Zina	Joud Gergi el Zouki	Automatique	500	200	4	1993	250	
Arjes	Paul el Khoury	Automatique	500	200	503/328117	1970	200	
Arjes	Fouad Matta	Traditionelle	120	48	503/822580	1974	35	
Arjes	Semaan Chamoun	Traditionelle	65	26	503/570346	1965	30	
Arjes	Joseph el Khoury	Traditionelle	56	22.4	6	1950	30	
Daraya	Toufic Debbo	Traditionelle	96	38.4	703/736705	1965	30	
Daraya	Matanios Michel el Alam	Traditionelle	80	32	603/349627	1985	40	
Daraya	Chafic Mannah	Traditionelle	84	33.6	403/352096	1965	37	
Daraya	Camille Hedwan	Traditionelle	180	72	603/340452	1945	35	
Karm Sadda	Edouard Franji	Traditionelle	54	21.6	606/595108	1985	35	
Karm Sadda	Robert Badih Jabbour	Automatique	290	116	403/688587	1998	200	

Karm Sadda	Negib Antoun	Traditionelle	60	24	603/650960	1980	35
Aalma	Daoud Mansour Mansour	Traditionelle	30	12	406/661158	1940	25
Aalma	Toni Azar	Traditionelle	50	20	5	1981	35
Aalma	Jamil Mtanios Abi Akl	Traditionelle	48	19.2	603/370944	1966	30
Meryata	Ali Ali el Ghourani	Traditionelle	80	32	503/674256	1963	35
Meryata	Moustafa Khaled Abbas	Semi-Automatique	35	14	506/663124	1980	80
Meryata	Ahmed Abdel Kader Ajaj	Semi-Automatique	75	30	606/255128	1979	50
Zgharta	Albert Gerges Yammine	Automatique	520	208	606/663611	1954	250
Zgharta	Boutros el Aamm	Traditionelle	300	120	506/660774	1985	135
Zgharta	Joseph Mehzen Mouawad	Traditionelle	80	32	506/660056	1950	100
Kfar Chakhna	Jean Tannous Moussa	Traditionelle	120	48	603/341917	1945	35
Kfar Chakhna	Youssef Khalil el Khoury	Traditionelle	70	28	503/407361	1955	35
Iaale	Assad el Mounayyar	Automatique	500	200	603/331132	1971	200
Iaale	Ali Chehadé Nasser	Traditionelle	50	20	503/819086	1980	35
Ras Kifa	Mtanios Mikhael Makhoulouf	Traditionelle	140	56	603/328959	1971	35
Ras Kifa	Georges Chalhoub	Traditionelle	40	16	5	1951	35
Sebaal	Jamil Mouawad	Traditionelle	75	30	506/595446	1962	35
Sebaal	Louis Tartak	Traditionelle	36	14.4	606/595419	1960	25
Ardeh	Emille Antoun Azar	Traditionelle	900	360	1503/229087	1990	200
Harf Ardeh	Youssef Chedid	Traditionelle	35	14	506/661195	1928	35
Kara Bech	Milad Ayoub	Traditionelle	50	20	603/256136	1996	35
kfarfo	Ajia Sahyoun	Traditionelle	40	16	5	1985	35
Bnechii	Charles ???	Traditionelle	35	14	4	1973	35
Total	59		7852	3140.8	352		3615

AKKAR								
Village	Nom du Propriétaire	Nature de la Presse	Capacité de Production en Tonnes	Quantité de Grignons en Kg	Nombre d'employés	N° de Téléphone	Début de l'Activité	Capital Investi (millions de L.L.)
kabit	Mohammed Ali Bou Hussein	Traditionnelle	60	24	5	03/924812	1998	50
kabit	El Hage Ali Ismail	Traditionnelle	70	28	5	03/346898	1990	40
kabit	Mohammed Ali Darwiche	Traditionnelle	70	28	5	03/346898	1992	40
bkarzla	Bassam Sleiman	Traditionnelle	100	40	5	03/370901	1996	25
bkarzla	Obeid & frères	Traditionnelle	80	32	6	03/246274	1976	25
bkarzla	Sarkis Badaoui Morcos	Traditionnelle	110	44	5	03/691887	1950	25
bkarzla	Hatem Saba	Traditionnelle	80	32	5	06/691887	1965	25
Berkayel	Abdel Rahim Ali Khaled	Traditionnelle	200	80	5	06/370188	1969	80
Berkayel	Fouad Ali Khaled	Semi-Automatique	300	120	8	03/370555	1986	50
Berkayel	Ahmed Ali Al Rifaii	Traditionnelle	300	120	7	03/371039	1994	75
Berkayel	Nasser Ali Kassem	Traditionnelle	150	60	6	03/317734	1961	40
Bayno	Fares Ayoub Fares	Semi-Automatique	50	20	8	03/738586	1925	150
Bayno	Milad Jreij & Daoud Kafrouni	Traditionnelle	60	24	7	03/653567	1965	40
Bayno	Daoud Attieh & Mohammed Abdel Hamid el Hajj	Traditionnelle	50	20	8		1960	40
Deir Jennine	Couvent St Georges	Traditionnelle	110	44	5	03/352842	1997	25
Deir Jennine	Richard Elias	Traditionnelle	70	28	5	06/602827	1947	25
El Hakour	Geryes Sassine Mcheyleh & frères	Semi-Automatique	60	24	7	06/690728	1985	70
El Hakour	Nassim Nasr	Traditionnelle	80	32	5		1960	25
Bebnine	les héritiers de Abdel Razzak el Rifaii	Traditionnelle	200	80	6		1940	50

Bebnine	El Hage Mohammed Bou ???	Semi- Automatique	1200	480	31	03/372655	1987	150
Menyara	Joud Chehadé Berdkan	Traditionelle	90	36	6	06/690339	1994	35
Aarka	Michel Ramez Barbar	Automatique	700	280	7	03/839938	1994	200
Cheikh Taba	Elias el Rassi	Traditionelle	200	80	5	06/691638	1996	75
kaferhara	Elia Elias	Traditionelle	180	72	5	06/691892	1992	35
zouk al habalsa	Riad Hablass	Semi- Automatique	200	80	7	03/325102	1952	75
Mich	Ahmed el Zoghbi	Traditionelle	100	40	5		1985	30
dahr hadar	Abdallah Haddadé	Traditionelle	300	120	8	03/200936	1985	70
jdeidit al kati	Abboud khodor Taleb	Traditionelle	200	80	6	06/370052	1978	40
Ouyoun el Ghezlan	Fawzi el Merehbi	Traditionelle	80	32	8	03/346882	1990	170
hayzouk	Abdel Kader Hussein	Traditionelle	60	24	5	03/783443	1994	25
inat	Raafat Abdallah Najib	Semi- Automatique	120	48	10	03/540450	1950	45
majdal	Hamid el Kansaj	Traditionelle	50	20	4		très ancienne	40
hmera	Fayez Gerges Chams	Traditionelle	150	60	5	03/418538	1941	25
Total	33		5830	2332	225			1915
BATROUN								
Village	Nom du Propriétaire	Nature de la Presse	Capacité de Production en Tonnes	Quantité de Grignons en Kg	Nombre d'employés	N° de Téléphone	Début de l'Activité	Capital Investi (millions de L.L.)
Douma	Khaled Michel Maalouf	Automatique	700	280	10	03/341970	1994	1000
Douma	Gerges Antoun el Bacha	Automatique	550	220	7	06/520018	1979	300
Douma	Negib Hanna el Rahbani	Traditionelle	50	20	4	06/520135	1951	40
Douma	Nicolas Wadih Chalhoub	Traditionelle	80	32	5	06/520091	très ancienne	100
Hamat	Simon Bakht	Traditionelle	60	24	4	03/271623	1993	40
Hamat	Michel Abi Hanna	Traditionelle	80	32	5	06/424950	1940	50

Hamat	Samih Zakharia	Traditionnelle	70	28	5	06/242282	1953	50
Chebtine	Sté Ignatios	Automatique	1300	520	11	06/850202	1989	225
Chebtine	Antoine Farah & fils	Semi-Automatique	50	20	7	06/642382	1942	45
Chebtine	Najm Najm	Traditionnelle	50	20	4	06/850170	1945	40
Chekka	les héritiers de Khalil Halal	Traditionnelle	0	0	3	06/545032	très ancienne	15
Chekka	Joseph Tannous el Kadi	Traditionnelle	50	20	6	06/545584	1940	30
kfour al gharbe	Hanna Wadih Ayoub	Traditionnelle	175	70	6	06/435322	1940	80
	Walid Mourad & frères	Traditionnelle	50	20	5	03/228192	1964	40
Total	14		3265	1306	82			2055

TRIPOLI

Village	Nom du Propriétaire	Nature de la Presse	Capacité de Production en Tonnes	Quantité de Grignons	Nombre d'employés	N° de Téléphone	Début de l'Activité	Capital Investi (millions de L.L.)
Kalamoun	Sté Kobayter & frères	Semi-Automatique	300	120	7	06/400502	1964	450
Kalamoun	Chahira Mohammed Klink	Traditionnelle	40	16	6	06/400535	1949	70
Kalamoun	Marwan Hussein el Koss	Traditionnelle	150	60	4		1950	40
Tripoli	Omar Hassan Naboulsi	Traditionnelle	60	24	5	06/448284	1972	30
Tripoli	Mohammed Abdel Latif Kabbara	Traditionnelle	65	26	5	06/430419	1965	50
Total	5		615	246	27			640

MENYEH- DENNIYEH

Village	Nom du Propriétaire	Nature de la Presse	Capacité de Production en Tonnes	Quantité de Grignons	Nombre d'employés	N° de Téléphone	Début de l'Activité	Capital Investi (millions de L.L.)
Kfar Habou	Mikhael Elias Bitar	Automatique	600	240	6	03/716933	1960	350
Kfar Habou	Sami Sawan	Traditionnelle	45	18	4	03/875784	1962	40
deir vagez	Ahmed Omar el Rahibi	Traditionnelle	40	16	6		1972	50

markabta	Nasser Wassef el Rahibi	Semi- Automatique	360	144	14	03/224319	1986	150
Total	4		1045	418	30			590
Total Général:	180		27412	10964.8	1091			12524

B. Les propositions :

Les grandes quantités (à peu près 30,000 tonnes en moyenne) de grignons d'olives, qui résultent chaque année de la pression des olives, causent des problèmes écologiques assez graves. Parmi ces problèmes nous citons :

- Le dégagement des mauvaises odeurs, et des gazes toxiques tels que l'éthanol et le Méthane (due à la fermentation, et à l'exposition au plein air et aux rayons solaires)
- L'infiltration des déchets liquides, (eau polluée, matières grasses) Margine ou le Zibar, dans la terre qui causent la pollution des voies d'eau et des terrains.
- La destruction de la vie aquatique et fluviale
- La création et développement d'une couche solide sous-terrestre imperméable (ne permet pas la transpiration des terrains, et ne permet pas le passage de l'eau des pluies)
- L'affectation négative du sol fertile
- La destruction de la vie végétale
- Les grignons ne contiennent probablement pas de substances toxiques ou inhibitrices.
- Leur impact digestif et métabolique serait principalement dû à leur fort degré de lignification et à la mauvaise application des processus technologiques conseillés pour l'extraction de l'huile consommée.

B.1 Les possibilités actuelles :

Voici quelques propositions qui peuvent contribuer à limiter l'impact écologique néfaste du grignon d'huile d'olive:

- Créer et développer dans les pressions d'olives, les procédures de deuxième pression pour réduire les quantités de grignon brut au maximum et ceci en utilisant l'Hexane et les moteurs de pression de haute capacité
- Filtrer l'eau polluée qui sort de la deuxième pression avant de le déverser dans la terre ou à travers les systèmes aquatiques et les sources d'eau naturelles
- Grâce à la fermentation de l'eau polluée, (le Zibar ou bien la Margine), on peut extraire et stocker les gaz qui échappent, ainsi qu'extraire et stocker les fertilisants et quelques produits de base qui peuvent être utilisés comme matières premières pour certains produits cosmétiques.
- Extraire les matières grasses et les transformer en fertilisants ou alimentation pour les animaux
- Stocker le grignon solide qui restant, le vendre ou bien le transformer en d'autres produits finis (écologique)
- 7% du grignon d'olive peut être extrait pour produire des savons traditionnels

Les quelques usines, qui transformaient dans le temps le grignon, sont actuellement fermées. Pour cela, il n'y a pas vraiment une industrie intéressée par la transformation du grignon en d'autres produits. Le grignon est actuellement:

- Vendu aux usines syriennes (entre 3 et 15\$ la tonne)
- Jeté en décharge.
- Offert aux clients et aux propriétaires des olives pressés, qui à leur tour l'utilise comme fertilisant (mais en petite quantité) et comme carburant mélangé avec des huiles pétrolières usées pour la combustion.
- Utilisé pour la fabrication de savons, mais aussi en petites quantités
- Utilisé en tant qu'engrais pour le terrain, mélangé avec d'autres produits.
- Utilisé en tant que nourriture pour le bétail en le mélangeant avec d'autres produits alimentaires

B.2 Les possibilités futures :

Nous allons proposer, dans notre étude, des solutions adéquates pour utiliser d'une façon convenable le grignon d'olive. Ces solutions dépendent de la présence, et de l'importance des segments de clients relatifs:

Type de Client	Type d'utilisation
Usines de transformation	Grignon brut transformé en : Charbon, matières grasses, Dekk. Pour les usines ; localisées loin des zones habitées
Ménages	Grignon épuisé et huile de grignon pour le savon ou bien pour chauffer l'eau
Les industries	Grignon brut : Pour les produits combustibles carbonisés, pour le gaz de méthane afin de l'utiliser à la place du fuel (Narite) ces industries doivent être localisées loin des zones habitées
Les fermes	Grignon épuisé : Fertilisant et alimentation pour les animaux domestiques. Les fermes qui sont localisées dans les zones rurales
Artisanat	Transformation du grignon épuisé (solide et sec) en des pièces artisanales (statuettes, tableaux, pots pour les plantes, etc.) pour les balcons ou pour les jardins. Après avoir soumis le grignon à des procédures de nettoyage et de séchage.
Fours et les boulangeries	Grignon brut réduit en produits combustibles (le gaz de méthane et Narite) utilisés à la place du fuel (essence ou mazout)

A ce qui a été dit nous proposons aussi que le grignon d'olive soit transformé, après traitement, en de nouvelles productions telles que:

- La production d'insecticides et désinfectant pour la terre cultivée dont le coût est 3 fois moins cher que celui de la production traditionnelle
- La production d'engrais chimiques à base de grignon.
- L'alimentation spéciale pour le bétail. Cette alimentation contient 5% de protéine non complet et 42% de protéine complet

- L'extraction du Méthane (gaz utilisé dans la combustion)
- L'extraction d'huile : le grignon d'olive brut contient toujours de l'huile qui peut être extrait. Cette technique est similaire à celle de l'extraction de l'huile de tournesol.
- Une source d'énergie : chaque kilogramme de grignon peut dégager 28000 à 3500 kcal. Pour que l'investissement soit rentable il faut qu'il y ait une production de plus de 10000 tonnes de grignons par année.
- L'utilisation du grignon pour le traitement des eaux : le grignon d'olive est mis en anaérobie pendant une semaine pour séparer l'huile du résidu, cette utilisation coûte moins que 50\$ par tonne de produit et ne nécessite pas une technologie avancée
- Les produits phytosanitaires : Les résidus de la production d'huile d'olive contiennent du poly phénol et des graisses qui sont particulièrement actives contre les champignons s'attaquant aux plantes. Lors d'expériences en laboratoire, la redoutable pourriture grise de la vigne ou la Fusariose des céréales a été fortement décimée.

B.3 L'analyse de la concurrence régionale :

Les produits à base de grignon d'olive (puisque'il n'y a pas d'usine de transformation de grignon d'olive), n'ont pas de concurrence directe (l'usine de transformation du grignon sera la première au Liban) sans oublier l'usine qui se trouve en Syrie

Les produits qui dérivent de la transformation du grignon seront soumis à une concurrence indirecte de la part des produits substitués, comme plein de produits qui existent déjà sur le marché. Malgré cette concurrence indirecte les chances de réussite sont énormes. Nous justifions notre raisonnement par les points suivants

- Le citoyen est devenu de plus en plus conscient des problèmes écologiques et s'intéresse à l'achat des produits qui protègent la nature.
- Les problèmes de santé que cause les grandes quantités de grignon déversées partout poussent le citoyen à participer à la recherche d'une solution à ce problème
- Les prix de vente de ces produits sont tellement compétitifs et attrayants
- Leur disponibilité tout au long de l'année
- La protection et l'encouragement de l'industrie locale
- Les avantages économiques et sociaux qu'offrent l'industrie de transformation du grignon au citoyen libanais (possibilité d'emploi, protection de la santé, environnement adéquat, etc.)

C. Elaboration de la politique marketing :

La politique de marketing a pour rôle de permettre à l'usine de réaliser ses objectifs stratégiques. Dans cette partie de notre recherche nous allons proposer les objectifs stratégiques auxquelles seront reliés les politiques de produit, du prix, de la promotion et de la mise en place:

- S'assurer une place sur le marché libanais (une part de marché de 35% au moins)
- Utiliser et réduire les quantités de grignon brut déversées par les presses
- Participer à la protection de l'écologie
- Faire des bénéfices et des profits
- Développer avec le temps son produit mix
- Développer son marché à travers une expansion territoriale et par l'adhésion de nouveaux segments de clients
- Fidéliser le client libanais et l'encourager à l'utilisation des produits écologiques

Or ces objectifs ne sont pas facilement réalisables si nous ne décidons pas que va être notre produit mix.

Comme nous l'avons dit dans les paragraphes précédents, le grignon d'olive brut peut être transformé en plusieurs produits finis. Ces produits finis seront choisis selon leur degré d'importance :

- 1- Par rapport à la quantité de grignon d'olive brut qu'ils vont consommer
- 2- A leur apport dans la réduction du taux de pollution produit par le grignon brut
- 3- Du coût d'investissement qu'il faut mettre pour les produire
- 4- A sa capacité d'attirer plus d'investisseurs et à faciliter l'obtention des crédits de la part des banques
- 5- De l'importance du taux de rentabilité par rapport au capital investit
- 6- De la disponibilité de la main d'œuvre qualifiée
- 7- De la disponibilité des machines et des équipements techniques
- 8- De la disponibilité des matières premières qui entrent, avec le grignon, dans la production de ce produit
- 9- De la disponibilité d'un savoir-faire technique assez développé pour produire un produit convenable du point de vue consommation et utilisation et du point de vue de la protection de l'écologie et de la nature
- 10- Des avantages sociaux et économiques qu'il pourrait offrir à la communauté
- 11- A son degré de conformité avec les normes, les lois et les réglementations locales et internationales

C.1 Le choix du produit Mix :

De là nous pouvons proposer par ordre d'importance la liste des produits suivants :

- 1- Les planches pour cheminée,
- 2- Le charbon cylindrique,
- 3- Le savon,
- 4- Le méthane,
- 5- Le Dekk, et le Narit
- 6- Fertilisant pour les terrains cultivés (mélangé avec les engrais chimiques après avoir subi une transformation adéquate)
- 7- Alimentation pour le bétail après l'avoir mélangé avec d'autres produits alimentaires.

Remarque :

Cette liste de produit a été choisie car elle est conforme aux conditions que nous venons de citer dans le paragraphe précédent.

■ Pour les planches pour cheminée, le charbon, le Dekk et le savon, la cible serait bien le

- Consommateur final : Les ménages, les hôtels et les restaurants et les boulangeries
- Quant au méthane et le Dekk la cible serait les usines, et cela à travers des contacts directs.
 - Quant aux engrais chimiques (pour la culture des terrains) la cible serait les agriculteurs
 - Quant à l'alimentation pour bétail elle sera vendue au fermier directement ou bien aux détaillant fournisseur de la nourriture pour le bétail

La taille de ce produit mix :

Ce produit Mix peut être assez large. Il peut être formé de plusieurs gammes de produits et dans chaque gamme il y aurait plusieurs produits et pour chaque produit il y aurait une ligne de produit.

A titre d'exemple :

- 1- La gamme des produits destinés à la combustion solide
- 2- La gamme des produits destinés à la combustion gazeuse
- 3- La gamme des engrais chimiques et fertilisants
- 4- La gamme des produits alimentaires
- 5- La gamme des savons et des parfums
- 6- Les planches pour cheminée avec ou sans couleur de flamme

Pour chaque gamme voici à titre d'exemple les produits convenables :

- La gamme des savons : des savons de tailles différentes, de couleurs différentes et d'odeurs différentes, destinés à des utilisations diverses
- La gamme des produits alimentaires : pour le bétail, pour les volailles, pour les poissons, etc.
- La gamme des engrais chimiques : les fertilisants, les vitamines, les matières organiques, les antibiotiques, etc..

C.2 Le choix et la fixation des prix :

- Le prix d'achat du grignon brut ne doit pas dépasser le prix de 10 \$ la tonne, et ceci en respect des prix d'actuels payés par les Syriens.
- Quant aux prix de vente des produits finis, nous proposons, à titre d'exemple, quelques prix :

Le produit	Prix (L.L.) en détail	Remarques
-Le savon ¹⁰ :(à base d'huile d'olive)	Le prix varie entre 1400 et 3000 L.L le sac	Ce produit est vendu en paquet de 800 à 1000gr. A 2350 L.L en moyenne le kilogrammes en détail
-Les planches pour cheminée ¹¹	Le prix varie entre 2500 et 4000 L.L la planche	Le poids de la planche est de 1KG. La planche dure en moyenne 2 heures En moyenne a 3250 Le Kg en détail
-Le charbon	2000 L.L le Kg	Ce produit sera vendu dans des sacs de 2 kg
-Le Dekk	12000 le sac	Le Dekk est vendu dans des sacs de 20 kg
-Le méthane	600 L.L le litre	Dans des bouteilles de 5 à 10 litres

C.3 Le choix d'une politique promotionnelle adéquate :

Le choix d'une politique promotionnelle adéquate est basé sur les principes suivants :

- 1- Attirer l'attention du consommateur libanais sur l'importance de la consommation des produits à base de grignon
- 2- Susciter le besoin de ses produits en insistant sur l'aspect économique, épargne d'argent, et création des opportunités de travail pour les citoyens
- 3- Motiver les détaillants et les points de vente à acheter et revendre ces produits dans leurs points de vente
- 4- Mobiliser les citoyens à acheter les produits qui préservent l'écologie et la nature
- 5- Mettre l'accent sur l'importance et l'efficacité de ces produits
- 6- Réduire le volume des importations et régler la balance commerciale (différence entre le volume des importations et celui des exportations)
- 7- Le développement équilibré et adéquat des zones rurales

La réussite de cette campagne promotionnelle dépend de la capacité de l'entreprise à encourager l'achat et la consommation de ses nouveaux produits et ceci à travers:

- 1- Des réunions avec les points de vente
- 2- Des réunions avec les communautés, au sein des écoles, des municipalités et des organisations publiques, etc.
- 3- De la distribution des catalogues qui représentent les différents produits et qui décrivent les avantages qui résultent de l'utilisation de ces produits pour le citoyen et pour le pays
- 4- Du contenu des catalogues qui expliquent le mode d'utilisations de ces produits

¹⁰ Nous suggérons que notre produit soit vendu à un prix moyen, d'une part pour concurrencer les producteurs les plus chers, d'autre part pour ne pas nuire à l'image de qualité de notre savon, soit par exemple 2.500L.L.

¹¹ Vu que nous lançons un produit dont le marché actuel n'est pas assez développé, il faudra fixer un prix aux alentours de 4.000L.L, tout en mentionnant qu'il a des propriétés meilleures que les produits substitués.

- 5- Des marges de prix, des escomptes et des offres gratuites accordées aux points de vente, et aux grands consommateurs de ses différents produits
- 6- De la comparaison faite entre les produits à base de grignon et les produits concurrents ou substituts

Cette campagne promotionnelle sera accompagnée par une campagne publicitaire qui explique les mêmes idées

C.4 Le choix de la mise en place :

La mise en place consiste à assurer une distribution adéquate des produits qui dérivent du grignon et de les mettre à la disposition du client intermédiaire et final.

Pour cela nous proposons une définition des canaux de distribution et un établissement d'une stratégie adéquate qui soit en harmonie avec la politique de marketing général de l'entreprise

- 1- Les canaux de distribution : Parce que le produit mix est assez varié, et les produits sont destinés à une clientèle assez variée (plusieurs types de segments de clients), et que cette clientèle n'est pas concentrée géographiquement, nous proposons un système de distribution mix. Ce système consiste à adopter les trois types de canaux de distribution long court et direct.
- 2- En ce qui concerne la stratégie de distribution : nous sommes pour une stratégie de distribution mixte. Cette stratégie est en même temps intensive, sélective et exclusive. Selon le type produit et le type de client visé.

4. Matières premières:

D. Besoin en matières premières:

Nous présenterons dans ce paragraphe, à titre indicatif et d'après ce que nous avons pu conclure à travers les entrevues réalisées avec les experts dans ce domaine, les informations suivantes :

- Voici les matières premières requises pour chaque produit :

Produits :	Matières premières requises :
Planches pour cheminée	Grignon épuisé, hexane, dosage de phosphore (en poudre pour faire la flamme), encre (pour la couleur)
Charbon	Grignon épuisé et hexane
Dekk	Grignons et hexane
Savon	Grignon brut, Potasse, soude caustique, ammoniac, chaux, huile de grignons, essences, encre (pour la couleur)
Méthane	Grignon d'olives brut

- **L'emballage propre à chaque produit :**

Planches cheminée	pour	Un sac en papier brun et un sac en nylon. 6 planches dans chaque carton
Charbon		Un sac en papier brun et un sac en nylon. les 6 sacs dans un carton
Dekk		Un sac en papier et un sac en nylon
Savon		Un sac en nylon et les 6 sacs dans un carton
Méthane		Les conteneurs précités (en métal approprié)

E. les sources d'approvisionnement :

Les grignons seront achetés aux propriétaires de presse de la région où l'usine est implantée. Pour les autres produits les sources sont assez nombreuses au Liban et elles existent presque partout sur le marché libanais.

F. les coûts d'approvisionnement :

F.1 Achat :

Matières premières :

Les produits	Les prix d'une tonne	Remarques / les prix sont négociables à la base de la quantité achetée
Les grignons	Prix entre 12 et 15\$	Ce produit est vendu par tonne
L'hexane		
Le tri-sodium phosphate	1600 \$	Ce produit est vendu par tonne
Le tri poly-phosphate	1300 \$	Ce produit est vendu par tonne
La potasse caustique	1700 \$	Ce produit est vendu par tonne
La soude caustique	800 \$	Ce produit est vendu par tonne
L'ammoniac	1000 \$	Ce produit est vendu par tonne
La chaux	1320 \$	Ce produit est vendu par sacs de 25 kg

Le conditionnement :

Produit	Type de sacs	Prix
Le savon	Le papier "shrink film"	4\$ (Le kilo)
Le charbon	Les sacs polyéthylène avecpunch	3\$ le kilo(environ 40 sacs)
Les planches	Nylon polyéthylène stretch, étirable	entre 35 et 37\$le carton de 6 pièces
	Nylon P.V.C. shrink rétractable	4\$ le kilo
	Nylon P.V.C. shrink manchon	55 à 60 \$ les 1000 pièces.

Les sacs en papiers :

Produit	Prix	Remarques
Le charbon	2.25\$ le kilo	Les sacs sont de 35cm de largeur et de couleur beige
Les planches	2.30\$ le kilo	Les sacs sont de 35cm de largeur et de couleur beige
	0.25\$ le carton	Les cartons en paquets de 10 : (taille 50x20x27cm, 500gr/m3)

Remarque :

Le méthane nécessite des méthodes de stockage très spéciales, il doit être stocké dans des conteneurs « sphères » à capacité de 500 litres importés d'Italie au prix de 1.550\$ Le conteneur, ou bien dans des conteneurs « cigarettes » à capacité de 1.000 litres, fabriqués localement et coûtant 1.600\$.

5. Localisation site et environnement :

G. Etude de localisation :



Le choix de la localisation doit respecter les points suivants :

1. Les réglementations de la zone c'est à dire le type de zone (industriels, Textiles, Agroalimentaire, etc..)
2. Le type d'infrastructure existant (Electricité, Système de déversement des déchets chimiques et autres, Eau, téléphone, réseau routier)
3. L'accès aux marchés et la distance à parcourir pour atteindre le marché final
4. La distance qui sépare l'usine de ses sources d'approvisionnement.
5. La facilité d'accès au site d'implantation projeté de l'usine.
6. Les coûts et les frais d'utilisation des réseaux routiers, des systèmes de télécommunication (Cellulaire et autres), de l'électricité et du service commun de la zone industrielle (éclairage, sécurité et protection etc..)
7. La facilité d'obtention des permis et des brevets (selon les lois et les réglementations)
8. Le coût total investi dans l'implantation et le choix de la localisation

Dans notre proposition, choix du local convenable, nous avons à titre d'exemple choisi les zones industrielles les plus proches de Beyrouth (surtout que Beyrouth représente 45 à 55 % du marché libanais) L'étude de la localisation représente pour nous une définition claire de la *localité* et du *site* approprié pour la réalisation du projet objet de notre étude.

Le projet de construction, d'installation et d'exploitation d'une usine de fabrication de produits à base de grignon d'huile d'olives a fait l'objet d'une évaluation approfondie de l'impact qu'il aurait sur l'environnement social et économique de la région.

Nous avons suivi la démarche traditionnelle en matière de localisation de projets industriels, celle qui est essentiellement axée sur la proximité des matières premières (ou de l'accès à la matière première) et du marché, principalement dans le but de réduire le plus possible les frais de transport.

Nous avons suivi cette étape par l'étude de faisabilité, en prenant en considération non seulement les facteurs techniques, commerciaux ou financiers, mais aussi l'impact social et environnemental que peut comporter un tel projet.



Les conditions ou les critères de choix

- L'infrastructure existante : La plupart des sites d'implantation présentés dans l'annexe 1 offrant à l'industriel libanais l'infrastructure convenable du point de vue :

- a. Electricité : monophasée et triphasée, etc..
- b. Système de déversement des déchets industriels contrôlé
- c. Accès aux réseaux routiers
- d. Emplacement loin des zones résidentielles, conformes aux lois et réglementations des municipalités locales
- e. Systèmes d'irrigation (eau potable, et d'utilisation industrielle)
- f. Service commun de sécurité et de contrôle administratif du site industriel
- g. Tarif spécial pour toutes les charges (taxes et impôts, électricité et autres)

- Le prix du mètre carré varie entre 1,5 \$ (à la Bekaa) et 45 \$ (Metn) dans ce cas le coût d'achat du terrain ne doit pas dépasser les 100,000\$ pour une superficie qui ne doit pas être inférieure à 5000 m².

- La superficie doit être convenable aux volumes des investissements prévus pour un local adéquat et ne doit pas être inférieure à 500 m².

A titre d'exemple, dans les différentes régions de la Bekaa le prix du mètre carré est le moins cher. Ces régions comportent par ailleurs les avantages suivants :

Zone industrielle Bekaa Sud:

- Machghara: 20\$/m²
- Kob Elias: 4 à 6\$/m²

- Taanayel: 10 à 20\$/m²

Zone industrielle Bekaa Nord:

- Baalbek: 15 à 20 \$ (cadastrée)
- El Qaa' et Hermel: 1.5 à 3 \$ (non cadastrée, à acheter plus que 100.000 m²)
- Majdaloun, Doures et Baalbek: 3 à 5 \$ (non cadastrée, à acheter plus que 100.000 m²)

N.B: Ces prix sont bas pour encourager le secteur industriel dans la région de la Bekaa.

Zone industrielle de Zahlé:

Avantages:

2. Loin de Beyrouth de 45 km
3. Au cas où l'autoroute arabe serait ouverte, le trajet prend seulement 25 minutes de Beyrouth
4. Importations, Exportations et Transitent deviennent moins coûteux vers les différents pays arabes.
5. Le m² dans la zone industrielle de Zahlé coûte:
 - 30 à 60 \$ pour les zones enregistrées en 1000m²
 - 15 à 20 \$ pour les zones non enregistrées

En général, la plupart des zones industrielles au Liban offrent les avantages suivants :

1- Electricité : Il y a uniquement de la moyenne tension au Liban mais la haute tension peut être faite pour les très grandes industries.

Les industries utilisant moins que 250 KVA sont de petites usines.

Les industries utilisant plus que 250 KVA sont de grandes usines.

- Pour les industries utilisant moins que 250 KVA, 1 KW coûte 130 L.L
Alors que les commerçants et les ménages payent 140 L.L/KW
- Pour les industries utilisant plus que 250 KVA, le coût dépend des heures de pointes:
 1. En hiver, les heures de pointes (4h30 à 8h30 pm), chaque 1 KW coûte 320 L.L
 2. En été, les heures de pointes (7h30 à 10h30 pm), chaque 1 KW coûte 320 L.L
 3. Pour les autres heures normales du matin, chaque KW coûte 112 L.L et les heures normales du soir coûtent 80 L.L

2- Produits Pétroliers: (actuellement)

Mazout: 0.25\$/L

Gazoline: 0.55\$/L

3- Eau:

On paye un abonnement de 245.000L.L/an (comme tous les ménages)

4- Télécoms: (prix à partir du 1^{er} juillet 2003)

- Appels locaux: 49L.L/min et 24.5L.L/min (=50%) à partir de 10h pm
- Europe: 1.100L.L/min (pour tous les pays), et 900L.L/min après 10h pm

L'installation de la ligne fixe coûte 212.000L.L (il était à 490.000L.L)

L'abonnement tous les 3 mois coûte 67.000L.L

- Mobile: téléphone fixe à mobile: 197 L.L/min
Mobile à téléphone fixe: 0.133\$ + 10L.L
Libancell à Libancell: 0.133\$
Libancell à Cellis: 0.133\$ + 10L.L

Abonnement mensuel: 25\$

- Internet: On peut avoir une ligne uniquement pour l'internet. Le prix de la ligne (installation) coûte 50.000L.L
25h/mois: 19.000L.L
30h à 40h/mois: 33.000L.L
Sans limite / mois: 250.000L.L

H.Choix définitif de la localisation et infrastructure:

Les zones choisies sont les suivantes : à Kesserwan, à Jbeil, Aamchit, etc. , nous avons pris ces zones à titre d'exemple, malgré l'abondance des zones industrielles qui existent tout au long du littoral libanais et dans les zones rurales (Bekaa, Sud, Akkar et autres..)

Ces zones choisies donnent une idée assez représentative de l'actualité des sites d'implantation convenable et aux volumes des investissements à prévoir pour le choix d'un local adéquat.

Ce produit fait partie de la zone industrielle classée catégorie 2 d'après le système international de classement des entreprises industrielles 2720¹

L'industrie des produits à base de grignon d'olives doit s'installer dans la zone de Zahlé coûtant 15 à 20\$ le m² non enregistré mais elle est aussi à mi-chemin entre les zones cultivées d'olives et le marché.

I. Environnement socio-économique:

Les sites industriels proposés dans notre rapport sont localisés dans des régions où la main d'œuvre est disponible et en quantité. Le niveau social est faible. Les gens sont prêts à travailler dans les usines surtout que ce travail représente pour eux une stabilité financière et économique. Vu la situation économique du pays et le manque de travail (sans oublier le cas des entreprises qui tombent en faillite). Le problème économique du pays favorise l'implantation des usines nouvelles et cette initiative est encouragée par les pouvoirs publics et communautaires.

La proximité des marchés : les zones industrielles proposées sont à une distance maximale de 40 km du centre du marché de l'offre et de la demande (surtout que la plupart des points de ventes sont localisés dans les grandes villes et à Beyrouth principalement)

J. Démarche officielle pour l'implantation dans cette zone:

D'après les lois et les réglementations au Liban, pour pouvoir recevoir un permis d'exploitation pour une usine de fabrication de produits à base de grignon d'olive, il faudrait présenter les documents suivants au ministère suivants Ministère de la santé, de l'environnement, et de l'industrie et de l'agronomie:

¹ selon le décret loi numéro 5243 émis le 5/4/2001 de classement des entreprises industrielles se référant à l'isic « international system for industrial classification

J.1 Ministère de la santé (Annexe 1):

Avant l'implantation d'une usine de produits à base de grignon une demande doit être présentée auprès du ministère de la santé.

Cette demande doit être accompagnée de trois cartes :

- Carte qui présente l'entourage de l'usine (écoles ; immeuble qui l'entourent...)
- Carte détaillée de chaque étage (emplacement des machines...)
- Carte qui présente le mode de débarras des déchets et le système sanitaire.

Certaines informations doivent être mentionnées dans la demande présentée, citons à titre d'exemple :

- Le nom et adresse de la société.
- Le nom des propriétaires et des actionnaires.
- Les noms et certificats des pharmaciens responsables (savon et parfums).
- Les des produits (gammes et lignes de produits) à produire.

Reste à dire que la notion la plus importante sur laquelle s'attarde le ministère de la santé est la « **PROPRETE** »

J.2 Ministère de l'environnement :

Au niveau de toute industrie basée sur des matières qui cause des problèmes écologiques, une liste de critères doit être respectée..

Ces critères se résument ci-dessous :

- La première étape se rapporte au mélange du grignon brut avec d'autres matières, ensuite aux diverses étapes utilisées afin de transformer la matière première en produits secondaires ou finis
- La seconde étape se rapporte à l'identification des différents types de déchets résultants de l'opération de fabrication et de la transformation de la matière première en produit brut (déchets de nature liquide, solide et du type polluant l'air)
- La troisième étape se rapporte aux diverses conditions environnementales à respecter au niveau de ce type d'industrie: la gestion de l'eau, la gestion des déchets liquides, des déchets solides, de la pollution de l'air, la pollution au niveau des bruits causés par les moteurs électriques...
- La quatrième étape se résume aux conditions environnementales finales fixées par le ministère de l'environnement selon la localisation de l'usine en question.
- La cinquième étape se rapporte au droit du ministère de l'environnement d'imposer de nouvelles conditions si nécessaire et d'avoir un droit de surveillance sur l'activité et son exécution.
- La sixième étape impose la diffusion de cette décision dans le journal officiel.

Informations générales sur l'impact de cette industrie sur l'environnement:

La transformation de la matière première en produit brut se résume en 2 étapes principales:

- Le mélange des matières
- La constitution du produit.

A la fin de ce processus, des déchets en résultent. A ce niveau, il y a des exigences environnementales à respecter, si ces déchets causes des problèmes de pollution. L'industriel dans ce cas aura deux alternatives:

- Retransformer les déchets en matières premières

- Ou les vendre à d'autres manufactures afin d'être réutilisés dans le processus de production
- De le stocker selon les conditions biologiques convenables afin d'éviter la vaporisation des molécules polluant l'air et nuisant à la santé
- Pour une meilleure précaution il est recommandé d'utiliser un système de filtrage pouvant absorber les molécules constituant des déchets et résultant des processus de vaporisation suite à l'opération du chauffage de la matière. Au niveau des matières premières, les exigences environnementales diffèrent selon les types de déchets qui en résultent.
- En utilisant le charbon activé (à recommander) un grand pourcentage des odeurs sera absorbé. Au niveau du permis officiel pour élaborer cette industrie et qui est obtenue par le ministère de l'industrie, une photocopie sera distribuée au ministère de la santé, au ministère de l'environnement et à l'organisation civile des cascas.

Il y aura à ce niveau un examen sur la localisation de l'usine (nature de la région=> vérifier si la zone est industrielle, la distance entre la région et les lieux d'habitations ainsi que les hôpitaux) et toute mesure sera prise en considération en fonction de ces détails. Le niveau de la société peut être classé selon le niveau 1 jusqu'à 5. Et ce classement correspondra par la suite à un niveau spécifique de zone industrielle qui varie de 1 à 3.

J.3 Ministère de l'industrie : (Revoir Annexe 1)

- Copie de la carte d'identité ou de l'extrait civil (pour les Libanais)
- Permis de travail pour les étrangers
- Procès verbal du statut de l'entreprise
- Attestation de planification du réseau routier (qui date depuis trois mois au maximum)
- Contrat de location ou titre de propriété
- Attestation municipale et financière des paiements de taxes et d'impôts
- Reçus et avis de paiement (de la part du ministère des finances et de la municipalité)
- Carte géographique échelle 1/500 et 1/2000 démontrant les limites et les quatre cotés qui entourent le local de l'usine (proposé) pour une distance de 1 km au minimum (dans laquelle figurent les locaux des écoles, hôpitaux, bâtiments publics et autres.)
- Carte à l'échelle 1/200 concernant les détails internes de l'usine et les terrains.
- Etudes concernant le volume des matières premières utilisées.
- Etudes générales décrivant les quantités de déchets générés, et le système de filtrage et de déversement pratiqué pour s'en débarrasser,
- Les frais d'investigation ou d'inspection : 400,000 L.L
- Les frais des timbres : 750,000 L.L

J.4 Ministère de l'agriculture :

Revoir en annexe 1 les réglementations qui s'y appliquent.

6. Ingénierie et technologie :

K. choix des machines et du matériel :

• Equipements et machines :

Machines nécessaires pour les planches pour cheminée, *Dekk*, et charbon:

Machines	Fournisseurs	Prix	Remarques
2 Silos+ Fer + peinture	NAFCO	(11000 x2) + 8600+2400	Le Silo est de 2,5m de diamètre, 9m de longueur
2 convoyeurs rotatifs	AMBAR	5000 x 2	
Pompe(avec les tuyaux nécessaires)	INOX	275	Pour l'injection d'acide d'hexane dans les silos.
Système de déversement en bas de chaque silo	NAFCO	500 x 2	
Tuyaux transportant l'huile / l'usine de savon	Chédid / Ayoub	17.5	Le tuyaux (Diamètre de 5.5 cm, Longueur de 6m
Grand conteneur en métal		10000	10x10x10m
Béton sous le conteneur		12000	A inclinaison 15 degrés
2 presses	MMS	-Manuelle à 3000\$ -Hydraulique de 6000 à 6500	-Manuelle : capacité=60 tonnes -hydraulique : capacité=60t
Mélangeur	AMBAR	3000	Capacité=2000 litres
3 grands moules pour le charbon	PRECIZA	4000 x 2	
2 moules pour les planches	PRECIZA	1500 x 2	
Chaudière + Briques		8500+1000 = 9500	-Diamètre 2m , -Longueur 5m -Epaisseur=20 mm
Engins (boiler)	PRECIZA	5000	Fonctionnant sur le méthane
Plateau			
Balance	VRESSO	-balance digitale de 500 et 600 -balance aiguille de 960 à 1000	-balance digitale : 12kg à 500\$ 30kg à 600\$ -balance aiguille : 15kg à 960\$ 30kg à 1000\$
Conteneur cylindrique	En béton	6000	Diamètre=5m Hauteur=4m
Briques de feu	Muller industries	0.55\$ chacune	Les mesures (5x10x20) ¹
2 Forklift	Bardawil & Co	entre 11700 et 24000 ²	
2 dumpers	Bardawil & Co	20000\$	Modèle 1985,nouveaux
Empaqueuse	BARTER Card ³	9750\$	Semi-automatiques
Une machine à souder	OJAMCO	3500\$	Shrinker

Machines nécessaires à la fabrication du savon :

Machines	Fournisseurs	Prix	Remarques
Mélangeur	AMBAR	2000\$	Capacité 1000 litres
Steamer	INOX	5000 \$	Capacité 500 litres
Bassin – réservoir	INOX	2500\$	stainless steel (304) capacité=500 litres
Moules en bois		25\$/1m ²	
Brouilleur	PRECIZA	2500\$	
Hangar	NAFCO	15500\$	9X22m

¹ on aura besoin de 315.000cm² donc 1575 briques, donc prix total 866.25\$ auquel on doit ajouter le prix de la main-d'œuvre.

² fork lift à 11.700\$ l'un (mod.1993, capacité= 3 tonnes, moteur diesel, seconde main) ou 24.000\$ l'un (neuf, même caractéristiques),

³Agent exclusif de STECA ,France

Machines	Fournisseurs	Prix	Remarques
Conteneur « sphère »	Liban Gaz	1550\$	capacité=500 litres*
Conteneur « cigarette »	Liban Gaz	1600\$	capacité=1.000 litres*

• **Fournisseurs des machines :**

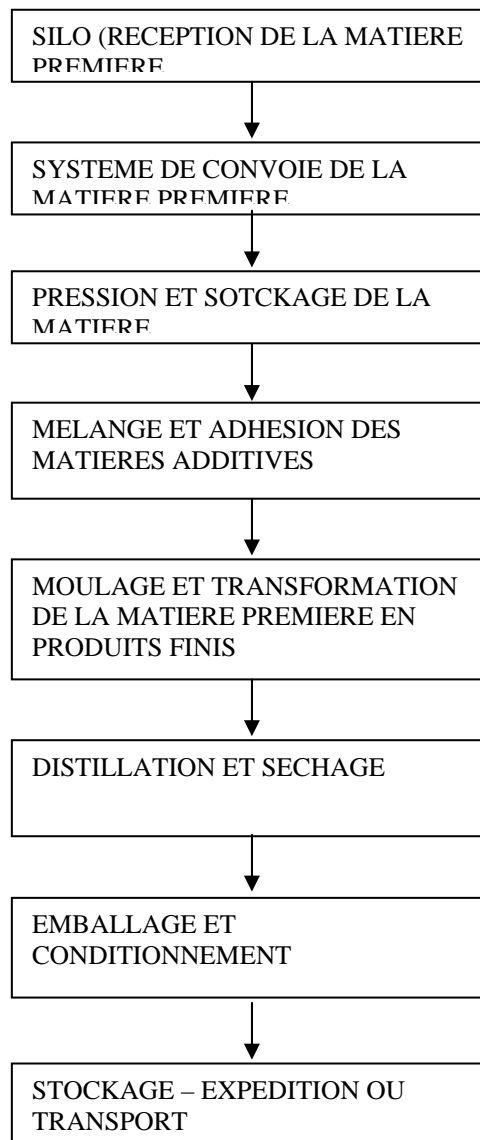
Les équipements sont produits localement chez :

Fournisseurs	Adresses	Numéro de téléphone
NAFCO	Nahr el Mot	01-891948
AMBAR	Sed el Bauchrieh	01-480652
PRECIZA	Dekwaneh	01-688535
Bardawil	Dora	01-884175
Chedid & Ayoub	Jisr el Bacha	01-493650
Inox	Dekwaneh	01-487550
Muller Industries	Muller Industries	04-920414
MMS,	Dora,	01-894844
Liban Gaz	Dora	01-888885

* Les conteneurs doivent être galvanisés pour contenir le méthane.

Le système sera construit de façon à fermenter les grignons, dans des conditions anaérobies.

L. Processus de production :



M.Estimation des coûts :

Revoir Tableau XI dans l'étude financière

Ce tableau suivant est donné à titre indicatif.

Machines	Quantité	Prix unitaire (\$)	Prix total (\$)
Silo	2	12000	24000
Convoyeurs ¹	1	10000	10000
Pompes	2	275	550
Système de tuyaux par silo	2	500	1000
Hangar (10mx10mx10m)	1	10000	10000
Hangar (9mx28mx6m)		25200	25200
Béton (10x10x25)<15 ⁰	1	12000	12000
Press	2	3000	6000
Mixer 2tonnes	1	3000	3000
Moule pour le carbon	3	4000	12000
Moule pour la cheminé	2	1500	3000
Distillateur Stainless +briques ²	1	9600	9600
Moteur pour le distillateur	1	5000	5000
Bassin en béton	1	6000	6000
Autre machines	Basé sur des données des experts le total de l'investissement en machine et équipement est entre 300 000 et 350 000 \$		115900
Véhicules de transport			75000
Total			318250 \$

7. Organisation :

N. Définition des fonctions principales :

Pour son exploitation, l'usine a besoin des fonctions suivantes : Fonction générale, Fonction de production, Fonction de « contrôle de qualité », Fonction d'approvisionnement et stock, Fonction ressource humaine, Fonction comptabilité, Fonction marketing et vente

N.1 La Fonction générale :

La Fonction de direction générale a en charge, et elle est garante de la pérennité de l'entreprise. Elle a pour mission de rechercher, concevoir, choisir, définir, conduire la politique générale à court, moyen et long termes. Elle doit à se titre, tout mettre en œuvre pour garantir :

- A la société une croissance rentable (définie par des objectifs chiffrés) Et le renforcement de son image et de sa position sur le marché

¹ Les convoyeurs peuvent être rotatifs, verticaux ou horizontaux et ce dernier coûte 10000\$

² Distillateur Stainless coûte 8600\$ et les briques coûtent 1000\$

- Au personnel: Une rémunération conforme aux pratiques de la profession. Des conditions de travail reconnues satisfaisantes. Des possibilités d'évolution de carrière
- Aux actionnaires la juste rémunération des capitaux investis
- Aux clients : une satisfaction durable des besoins par une qualité irréprochable des produits et des services, dans le respect des délais annoncés
- A son environnement : le respect de l'ensemble des contraintes légales, fiscales, civiques et écologiques
- Au conseil d'administration : Un compte rendu fidèle : de la situation (bilan), de l'exploitation (compte de résultat), et des prévisions

La direction générale (dans ce cas le propriétaire sera le directeur général + une assistante de gestion) est responsable de la situation comme de l'exploitation, du bilan financier comme du bilan social, de la qualité totale de l'entreprise. Elle a un rôle de pivot dans l'organisation, d'anticipation, de supervision et de contrôle. A ce rôle s'ajoutent un nombre d'attributions.

N.2 Fonction de production :

Cette fonction consiste à :

- Décider des technologies nouvelles à mettre en œuvre par la société
- Décider des modes de traitements :
 - en négoce
 - en sous-traitance
 - en production propre, des produits commercialisés par la société
- Valider les budgets de production et des services techniques fonctionnels. S'informer des réalisations par le responsable industriel.

Cette fonction consiste à préciser le type de technologies nouvelles à mettre en œuvre, d'analyser les valeurs réalisées par la société. Changements et adaptation du processus de fabrication, les normes de coût de revient, niveau de stock nécessaire à la production, budget de production, et budget des services techniques fonctionnels.

Cette fonction nécessite un chef de production (de préférence un ingénieur) qui sera responsable de la surveillance et du contrôle du processus de fabrication. Ce chef de fonction sera assisté par 2 techniciens et trois mains-d'œuvre qualifiées.

N.3 Fonction de contrôle de qualité :

Cette fonction nécessite un chef de département spécialisé dans la qualité totale (de préférence un ingénieur, assisté par un employé qualifié), il serait assisté par un subordonné. La mission de ce département est d'être le gérant de la politique de qualité de l'entreprise et de s'assurer que cette politique est comprise, mise en œuvre et entretenue à tous les niveaux de l'organisation. Il doit animer la démarche d'assurance qualité au sein de l'entreprise et d'assurer l'application du système qualité et de conduire les audits qualités interne

A pour fonction d'être l'interlocuteur privilégié des clients pour tout problème relatif à la qualité. Il doit s'assurer que le plan de formation de l'entreprise satisfait à l'ensemble des besoins de tout le personnel ayant une incidence sur la qualité.

Le système qualité doit comprendre :

- la préparation de procédures et instructions documentées relatives au système qualité en conformité avec les exigences de l'assurance qualité
- la mise en œuvre effective des procédures et instructions documentées relatives au système qualité

Ce département doit tenir à jour les enregistrements relatifs à la qualité pour démontrer que la qualité requise est obtenue et que le système qualité fonctionne efficacement. Et ceci en relation avec les organismes certificateurs.

N.4 Fonction d'approvisionnement et stock :

En ce qui concerne la gestion de stock, cette fonction sera en charge de :

- Rassembler et analyser les statistiques pour optimiser les choix (statistiques de vente, de consommation, analyse ABC des stocks)
- Définir les notions du stock de sécurité, stock minimum, point de commande...
- Organiser les inventaires annuels, périodiques ou permanents
- Effectuer diverses analyses sur les stocks. (obsolète, dormant, calcul de taux de rotation)

En ce qui concerne la gestion des achats :

- Organiser et superviser la gestion administrative des achats, de la passation des commandes à la mise à disposition pour les services utilisateurs :
 - passer les commandes fournisseurs et contrôler la validité des informations y figurant
 - être responsable de la réception et du contrôle des livraisons
 - vérifier la conformité des factures fournisseurs
 - établir les différents documents et formulaires nécessaires en cas d'importation
- Mener les négociations avec les fournisseurs
- Rechercher et sélectionner les fournisseurs capables de satisfaire les conditions de prix, de qualité et de délai d'approvisionnement, effectué des appels d'offre et analyser les propositions. Cette fonction sera remplie par le directeur de la production (l'ingénieur) car l'achat est saisonnier et les fournisseurs sont déjà sélectionnés. Il sera assisté par l'équipe de vente durant la saison d'achat du grignon (la matière première)

N.5 Fonction Gestion des ressources humaines :

Cette fonction aura la responsabilité de tout ce qui concerne :

- Les embauches
- Les mutations
- Les promotions
- Les licenciements
- Les sanctions disciplinaires

Pour cela elle doit :

- Assurer le recrutement du personnel de l'entreprise en liaison avec les différents responsables ou les sous traiter à un organisme spécialisé
- Veiller à l'adéquation permanente des compétences existantes avec les besoins à court et long terme de l'entreprise
- Etudier et proposer des systèmes de renumérotation et préparer éventuellement les négociations salariales ajustements des salaires, des avantages sociaux, primes.)
- Assurer l'intégration des nouveaux entrant dans l'entreprise.
- Etre responsable de l'amélioration des conditions de travail de l'entreprise.

Cette fonction sera la responsabilité du propriétaire / directeur général de l'usine.

N.6 Fonction de la comptabilité

Elle est responsable de la tenue de la comptabilité :

- comptabilité générale
 - comptabilité clients
 - comptabilité fournisseur
 - comptabilité banque
- Elle est de même responsable d'établir les bilans et les comptes de résultats de la société
 - Veiller à leur conformité et aux exigences légales
 - Etablir l'ensemble des déclarations comptables, fiscales, sociales ou à caractère économique demandé à la société
 - Etre responsable de l'inventaire.

Pour cette fonction il faudrait nommer un comptable.

N.7 Fonction de Marketing et de vente

Elle est responsable de :

- La mise en œuvre du Marketing- Mix de la société tel qu'il a été défini en collaboration avec la direction générale
- Participer à la conception des nouveaux produits. être responsable du lancement des nouveaux produits sur le plan commercial
- Concevoir la politique de communication globale de l'entreprise selon les axes définis et en collaboration avec la direction générale
- Valider le budget de publicité proposé par la fonction marketing
- Organiser les campagnes promotionnelles
- L'application de la politique de vente inclut :
 - les prévisions de vente
 - la fixation des objectifs de la force de vente, son animation et sa coordination
 - la rédaction de toute note d'information jugée utile
 - le suivi des résultats
 - le suivi des frais commerciaux et l'optimisation des marges
 - élaborer les offres correspondantes à des campagnes promotionnelles spéciales et les transmettre à la force de vente
 - entretenir des contrats avec les clients et les prospects importants et intervenir dans la négociation des contrats importants
 - gérer le portefeuille des clients directs
 - établir et communiquer à la direction générale le calendrier de ses principales visites

Pour cette fonction il faudrait créer un département formé d'un directeur de vente assisté par trois vendeurs, deux chauffeurs de camion et deux assistants.

O. Coût de la structure organisationnelle et de l'effectif humain :

Revoir tableau N0. XII dans l'étude financière.

8. Planification des opérations et établissement du budget

P. Objectifs stratégiques :

Le but de cette partie est de présenter à l'investisseur les possibilités financières qui peuvent s'offrir à lui et cela pour la période allant de 1 à 10 ans. Dans ce cas nous avons tout simplement travaillé le budget (revoir l'étude financière dans la partie suivante) à la base des données suivantes :

- La réalisation d'un chiffre d'affaires convenable, c'est à dire qui permet la couverture de l'ensemble des investissements est par la suite générer des fonds pour le réinvestissement futur. Ce chiffre dépend de plusieurs facteurs :
 - o La part de marché future occupée par notre entreprise doit être d'après notre raisonnement entre 30 et 35% du marché total calculé dans notre étude de marché
 - o Le chiffre d'affaires réalisé
 - o L'ensemble des coûts à verser pour la réalisation du projet
 - o L'effort de marketing
 - o Le coût des machines et des locaux.
 - o Les frais divers et autres (fixes et variables)
 - o Les salaires des employés et les bénéfices
 - o Economies d'échelle
- De prendre place sur le marché libanais et par la suite sur le marché de la région
- De survivre le marché mondial
- De développer le produit Mix de l'usine.

Q. Etapes de la mise en œuvre du projet :

La première année sera consacrée à l'achat du terrain, à la construction de l'usine, à l'achat et à l'installation des machines et des équipements.

Q.1 L'achat du terrain : se fait la première année. Le prix de ce terrain sera réglé en deux versements :

- 50% du prix total du terrain la première année (année To)
- 50% du prix total du terrain la deuxième année (année T1)

Q.2 Pour la construction : Elle se fait à partir de la deuxième année. Le coût de la construction sera versé durant la deuxième année et la troisième année comme suit :

- 50 % la deuxième année du projet (année T1)
- 50 % la troisième année du projet (année T2)

Q.3 Pour l'équipement du projet : L'achat de l'équipement aura lieu durant la deuxième année (T1) et la troisième année (t2) et le paiement du coût de l'équipement se fera comme suit :

- 50 % la deuxième année du projet (année T1)
- 50 % la troisième année du projet (année T2)

Q.4 Les autres dépenses d'investissement : se dérouleront durant la deuxième année seulement (elles consistent en l'obtention des permis et des brevets d'exploitation, ainsi que les frais des dossiers auprès des ministères.

- 100% durant l'année (T1)

Remarque : Le reste du travail de budgétisation figure dans la partie suivante (Etude financière) du projet.

9. Etude Financière et évaluation préalable du projet :

R. Voir la partie : Etude Financière.