

Un Saoudien acquiert 30 % du Printania... qui s'agrandit

B. K.

L'homme d'affaires saoudien Abdel Aziz al-Afalek est entré à hauteur de 30 % au capital de l'hôtel Printania, à Broummana. « Il est aussi notre partenaire dans le Monroe et al-Markaziya, à Beyrouth », précise le PDG de l'établissement, Pierre Achkar. La transaction qui valorise le Printania à 25 millions de dollars a porté sur 7,5 millions de dollars. Elle a eu lieu en décembre dernier entretenant des rumeurs à propos de la vente de l'établissement. En fait, celui-ci était précédemment détenu à parts égales par les deux frères Achkar, Pierre et Joseph. Concomitamment à la transaction avec l'investisseur saoudien, ce dernier a vendu à son frère 60 % de sa part (soit 30 % du total) et cédé gracieusement au fils de Pierre les 40 % restants (soit 20 % du total). Même si les neuf derniers mois ont été durs pour le Printania (qui affichait complet pendant la guerre de l'été dernier), les actionnaires maintiennent leur volonté d'investir dans le lancement de deux projets immobiliers dans les jardins de l'hôtel, un plan conçu avant le conflit de 2006. Fondé en 1964, le Printania n'occupe en effet que 30 % de la parcelle de 12 000 mètres carrés sur laquelle il est érigé. Le coût du projet d'agrandissement est estimé à 18 millions de dollars. Un premier bâtiment sera composé de grandes suites destinées à une clientèle haut de gamme, explique Pierre Achkar. « Elle représente depuis des années l'essentiel de la demande sur le marché local de Broummana. » Le second offrira des appartements à louer. ■



Casper & Gambini's à Verdun

Nagi Morkos / Hodema

Casper & Gambini's ouvre un nouveau local à Verdun en lieu et place de la Mie Dorée. L'investissement est de 450 000 dollars, dont l'amortissement est prévu en deux à trois ans. L'architecte Georges Chidiac a conçu un espace d'une capacité de 152 places assises dont 32 en terrasse. L'enseigne sera composée d'un restaurant-café et d'une partie "deli" (épicerie) et "loungé". Le concept

Casper & Gambini's a été créé au Liban et est aujourd'hui davantage présent à l'étranger que sur son marché d'origine. Des ouvertures sont prévues en 2007 à Qatar, Bahreïn, en Malaisie, en Russie et en Roumanie. Au Liban, la chaîne a fermé ses opérations à Maarad et à Jal el-Dib pour se concentrer sur trois emplacements : à l'ABC-Achrafié, au CityMall de Dora et à Verdun. ■

Le Mandaloun à Amman

Après les trois Mandaloun de Beyrouth – à Sodeco, au BIEL (Mandaloun sur mer) et à Gemmayzé (Mandaloun Grill) –, les Doumet ont ouvert l'enseigne le 25 mars à Amman. L'investissement est d'environ 550 000 dollars, déclare le propriétaire et gérant Chérif Doumet. L'implantation du Mandaloun en Jordanie confirme la tendance à l'exportation de restaurants libanais sur ce marché, plus prometteur que celui du Liban, en raison des circonstances économiques et politiques. ■

Michel Saidah

fête les 10 ans du Pacifico

Photo Mark Mansour

Michel Saidah vient de fêter les 10 ans de l'une des enseignes pionnières de la rue Monnot, le Pacifico.

C'est en mars 1997 qu'il a décidé, avec son associé Camille Chahwan, de s'installer à Beyrouth après avoir développé le restaurant-bar cubain Habana à Jounié en 1994 (un investissement de 130 000 dollars qui l'avait convaincu de rentrer d'Allemagne, à l'âge de 28 ans, et qu'ils amortissent en huit mois).

Le choix de l'emplacement du Pacifico, dans une impasse occupée par des imprimeurs, est dicté par la présence d'un parking, dans un quartier encore vierge du point de vue de la restauration. L'investissement de 180 000 dollars est rentabilisé en un an. C'est Saidah lui-même qui décore les lieux, avec l'idée d'offrir un cadre mexicain « pour que la clientèle y prenne de petites vacances ».

En sortant un matin du Pacifico, il a l'idée d'investir une ancienne imprimerie située juste en face. L'été 2002, le local deviendra le Lila Braun, ambiance années 1950. Les 250 000 dollars mis sur la table sont rentabilisés en deux ans.

Ces succès consécutifs le poussent à tenter sa chance ailleurs, dans un autre quartier : Gemmayzé, là où il habite.

Ce sera le Dragon Fly, inauguré en mars 2004 dans un ancien entrepôt frigorifique. Coût : 230 000 dollars. Comme lors des précédentes aventures, il amortit son investissement en deux ans.

La collaboration entre les deux associés fonctionne. Michel Saidah s'occupe de la déco, de la conception et des drinks, tandis que Camille Chahwan se consacre à la gestion financière et administrative, ainsi que de la cuisine.

Le tandem – des amis de 25 ans qui sont tous deux nés de mères allemandes – croit au potentiel de Gemmayzé, même si la rue vit le même scénario que Monnot, il y a deux ans, c'est-à-dire un succès trop grand qui en fait un lieu de promenade et de passage au lieu d'un espace de consommation fidéli-



sant une bonne clientèle. Michel Saidah qui a 41 ans n'a pourtant pas l'intention a priori d'élargir encore sa palette d'enseignes, à moins peut-être de dupliquer le Habana à Beyrouth.

La situation actuelle n'est en effet pas portuse : le groupe affiche une baisse de chiffre d'affaires de 30 % en moyenne et souhaite consolider ses acquis plutôt que de se développer à tout prix.

Le Lila Braun est le plus affecté par la décreue du quartier, mais le Pacifico reste le premier à se remplir, le trop-plein de sa clientèle se déversant ensuite vers les bars

adjacents de l'impasse.

Les deux actionnaires n'ont pas envie d'aventure d'autant qu'ils gèrent tout en direct, avec l'aide de quatre managers (un par enseigne). Ils n'ont recours ni à une centrale d'achats ni à une société de gestion. Le secret de leur réussite ? L'ambiance, répond Michel Saidah. Il faut dire que le Pacifico a fait école, le concept ayant largement inspiré la concurrence. ■

En collaboration avec **hodema**^{sa}
hospitality development
www.hodema.net