

O1NE Beirut, nouvelle destination nocturne de la capitale

Chafic el-Khazen, à la tête de Sky Management, a inauguré en décembre sa nouvelle boîte de nuit O1NE Beirut. La société, également propriétaire de la boîte de nuit estivale beyrouthine Skybar et partenaire du restaurant Liza à Beyrouth, a d'abord ouvert O1NE à Abou Dhabi « à temps pour rattraper le week-end de la formule 1 ». O1NE Beirut est un « concept hivernal », ouvert de novembre à mai afin de laisser la place en été au Skybar. Avec O1NE Beirut, Sky Management veut « marquer la vie nocturne beyrouthine en créant un lieu qui combine luxe, art et technologie ». Les propriétaires ont fait appel à l'architecte Sari el-Khazen (frère de Chafic) pour créer « un club exclusif haut en couleur et en style, un lieu novateur et unique ». « Nous avons monté à l'extérieur la plus grande toile de graffitis au monde, un mur de 3 000 m² illustré par 16 artistes internationaux. » À l'in-



térieur, les murs servent de supports à des projections en 3D à 360°. Avec ses huit DJ résidents, O1NE Beirut propose plusieurs styles musicaux : Nu Disco, Indie, Electro, R&B et House. Étendu sur une surface de 1 200 m², le lieu dispose d'une capacité totale de 1 200 personnes dont 450 assises qu'il reçoit les vendredis et

samedis à partir de 23h. La boîte de nuit emploie 160 personnes en service et 115 valets parking, et a requis un investissement de 10 millions de dollars. Par ailleurs, Sky Management a repris le restaurant La Crêperie à Jounié qu'il rénove depuis octobre 2011 et planifie d'ouvrir courant 2014.

Nagi Morkos / Hodema

Le chiffre

51%

taux d'occupation des hôtels de Beyrouth fin novembre

Selon le cabinet de conseil Ernst & Young, le taux d'occupation moyen des hôtels de Beyrouth s'est établi à 51 % sur les onze premiers mois de l'année, contre 54 % à la même période un an plus tôt. Le taux d'occupation des hôtels de Beyrouth est le troisième taux le plus bas parmi 16 villes du Moyen-Orient, après Manama (42 %) et Le Caire (24 %). Le tarif moyen par chambre a atteint 168 dollars, en baisse de 17 % en glissement annuel, les revenus par chambre disponible ont diminué de 22,4 % à 86 dollars.

Épicery à Mar Mikhaël

Épicery a ouvert ses portes à Mar Mikhaël, rue Patriarche Arida, dans un immeuble des années 50. Le lieu « conçu comme une mai-

son est à la fois un restaurant, café et bar afin de s'adapter à la demande du quartier », expliquent les partenaires Olivier Gasnier Duparc, Youssef

Harati et Marc Baroud (qui est également l'architecte du lieu). Ils ont déjà à leur actif le bar Behind the Green Door et l'organisation des soirées Decks on the Beach. Leur idée : créer un concept qui « se joue des classiques de la nourriture en y ajoutant des herbes et des épices », d'où le nom de l'établissement. Épicery sert une cuisine internationale « revisitée et à des prix abordables », avec plusieurs spécialités telles que le tartare de thon à la mangue, le tataki de saumon fumé, le risotto "siyadiéh", la purée au safran et les crevettes au curry. Le bar propose des cocktails à base d'herbes :

« Le client sélectionne les herbes et nous préparons sa boisson en fonction. » Les samedis et dimanches mettent le brunch à l'honneur de 10h à 18h. Le ticket moyen est de 50 dollars. Étendu sur une surface de 320 m², Épicery a une capacité assise de 150 personnes et dispose de deux terrasses. C'est dans une « ambiance et un décor chic et décontractés » que le lieu accueille sa clientèle tous les jours de 10h à minuit. À travers leur compagnie Plusultra SAL, les trois partenaires ont investi 700 000 dollars prévus d'être rentabilisés en trois ans.

N. M.



Rouge Bordeaux, un bistrot à vins, s'installe à Gemmayzé

Le quartier de Gemmayzé continue d'attirer les restaurateurs et accueille un nouveau "bistrot à vins", Rouge Bordeaux, ouvert par Patrice et Katia Guyon. Le couple détient déjà à Bordeaux (d'où Patrice est originaire) trois enseignes de Délices et Cafés, un concept de restauration qu'ils ont voulu adapter au Liban. Tous les jours, dès 8h30, le lieu est ouvert du petit déjeuner (avec des viennoiseries maison) au dîner. En plus des plats proposés à la carte « et cuisinés principalement à base de vins de Bordeaux », le chef français Philippe Hego présente des spécialités du jour à l'ardoise parmi lesquelles le coq au vin, les œufs en meurette et le bœuf bourguignon. À déjeuner, il cible les employés d'entreprises et propose un bar à salades et des formules à 19 dollars. L'accent est également mis sur les desserts du jour, les thés et les cafés. Les vins « importés de Bordeaux comprennent une variété de 16 grands crus et



seconds vins de premier grands crus classés, servis au verre et pouvant être accompagnés d'une assiette de fromages et charcuteries ». Le ticket moyen est de 35 dollars, le but étant « de démocratiser la consommation des vins de Bordeaux et de fidéliser la clientèle ». Le lieu d'une surface de 190 m² dispose d'une capacité de soixante personnes et comprend une terras-

se et une salle privée où Katia, œnologue, dispensera des cours et des séances de dégustations. Rouge Bordeaux propose également 80 références de vins à la vente. Enfin, le couple a introduit un service de traiteur pour les entreprises et les particuliers. Le projet a nécessité un investissement de 490 000 dollars prévus d'être amortis en trois ans.

Vanessa Habib

En bref

- **Just Falafel**, jusque-là présent au Moyen-Orient et au Royaume-Uni, a annoncé ses plans d'expansion aux États-Unis et au Canada. Just Falafel prévoit l'ouverture de 160 enseignes en Amérique du Nord dans les cinq années à venir. La marque a signé des contrats de franchise dans des régions-clés telles que New York, New Jersey, Kentucky, San Francisco et dans la région du Grand Toronto.

- Le groupe Blends a annoncé la fermeture de son enseigne **Waterlemon** ouverte à l'ABC Achrafié depuis 10 ans. Le restaurant-café sera remplacé par **Cozmo Café**, marque détenue par Boubess Group, et déjà présente au Liban à Zaitunay Bay.

- Une nouvelle enseigne **Subway** a ouvert à Sassine en lieu et place de Krispy Kreme (détenu par le groupe Americana). Cette nouvelle ouverture porte à 10 le nombre d'enseignes ouvertes dans le pays.

Stereokitchen ouvre rue Pasteur

Joe Mourani, propriétaire du restaurant-bar Myu, a inauguré avec sa sœur Nayla, Stereokitchen rue Pasteur, à Gemmayzé. Ce concept propose deux ambiances différentes : « La semaine, c'est un restau-

rant-bar à cocktails avec des tables nappées et un menu élaboré, qui se transforme le week-end en bar-lounge avec des tabourets remplaçant les chaises, une musique plus intense et une carte simplifiée », explique

Mourani. Ce dernier a développé lui-même le menu « composé de plats espagnols, japonais et français » avec l'aide de son chef Fouad Kassab. « Le concept s'articule autour de plats à partager notamment des tapas, mais nous proposons également des plats-signature », notamment la côte de veau au sel de cèpes, les gnocchis aux noix et sel de truffes, le mini-burger au foie gras et le carpaccio de poulpe. Le bar sert une sélection de cocktails préparés à base d'ingrédients frais et faits maison comme les sirops et la bière de gingembre, et met en vedette la "sloe berry margheri-

ta", un cocktail-signature préparé à base de sloe gin. Le ticket moyen est de 55 dollars. L'établissement de 350 m² peut accueillir 140 personnes entre la salle, la terrasse et le bar, et près de 200 personnes debout, tous les jours à partir de 20h. L'architecte Paul Kaloustian a conçu un lieu circulaire dont le restaurant occupe le centre. Avec sa société Sofra SAL, Mourani a investi autour de 2 millions de dollars dans ce projet prévu d'être rentabilisé en deux ans. Il détient également le restaurant-bar Workshop Kitchen & Bar à Palm Springs.

V.H.



Il fait l'actualité

Jean Khairallah développe l'épicerie fine Jean, Charles

Jean Khairallah (ou Jean Charles), propriétaire et gérant de l'épicerie fine Jean, Charles qui propose depuis 2010 charcuterie, fromages et vins, lance Terre Gourmande, une gamme de produits du terroir – herbes fines et légumes cultivés sur ses terrains à Batroun, ainsi que de la viande bio – qui seront vendus dans sa boutique à Achrafié. Sur une surface de 18 m², Jean, Charles présente un millier de produits à la vente – environ 800 en boutique et le reste sur catalogue –, dont 90 % importés de France et 10 % issus du marché local, et propose leur dégustation sur place. Au printemps, il reçoit sa clientèle sur une table d'hôte en terrasse et sert un menu fixe à 25 dollars. « Je propose principalement trois lignes de produits : la charcuterie, les fromages et le vin, mais je vends également des chocolats, des pâtisseries, du miel confectonnés par des artisans libanais et des œufs fournis par des paysans locaux. » Khairallah sélectionne lui-même ses produits, « destinés à une clientèle exigeante », et répond à certaines demandes quand celles-ci sont « pertinentes », comme les produits à base de truffe tels que la moutarde, le miel ou l'huile. Le panier moyen de l'établissement avoisine les 57 dollars. « Mon produit-phare reste le brie de Meaux moutarde avec plus de 100 kg écoulés en un an », poursuit Khairallah, qui fournit également certains restaurants du pays : « C'est un service ponctuel qui s'est greffé à mon offre, mais qui ne représente actuellement que 20 % de mon chiffre d'affaires ; je dois le structurer afin de mieux le développer. » Jean, Charles connaît



un succès grandissant avec une augmentation annuelle de 35 % de fréquentation et de 15 % en termes de ticket moyen « tout en maintenant les mêmes prix depuis l'ouverture ». L'investissement de 160 000 dollars dans la boutique a été amorti en 2013.

Jean Khairallah est diplômé en gestion à l'Université Saint-Joseph de Beyrouth en 1986 et a débuté dans une agence de publicité. De mère française, il décide en 1987 de quitter le Liban pour Paris et choisit de faire carrière dans la grande distribution. Il passe 12 ans chez Auchan où il commence comme chef de rayon avant de devenir cadre supérieur. Il voyage dans plusieurs pays, notamment en Chine et en Inde. « Je n'ai jamais refusé une opportunité de voyager, étant toujours à l'affût de nouvelles expériences. J'ai

changé 14 fois d'adresse en 22 ans. » En 2002, il rejoint le groupe Majid al-Futtaim pour Carrefour comme directeur adjoint à Doha, puis comme directeur de développement du Koweït, du Qatar, des Émirats arabes unis et de Oman. Après 20 ans d'expérience dans la grande distribution, Khairallah rentre à Beyrouth et lance Jean, Charles. « Je suis passé d'un marché de grand volume à un concept de niche qui me permet d'être très présent dans ma boutique et de pratiquer un métier qui me passionne. » Aujourd'hui, à 50 ans, Khairallah envisage le développement de la marque Jean, Charles dans d'autres régions du Liban et étudie d'autres concepts « qui puissent allier son amour du produit et du travail bien fait ».

Lina Raphaël

En bref

- La boîte de nuit Library, ouverte depuis 2007 sur l'autoroute Charles Hélou, a fermé pour laisser place à **La Boîte**, détenue par Fouad Kehdi (également propriétaire du Library). Le lieu, ouvert du mercredi au dimanche, de 22h à 3h, peut accueillir 180 personnes et propose un menu international. Contrairement au Library qui proposait la représentation d'un seul artiste durant les soirées, La Boîte a aménagé une scène complète qui accueille un groupe de musiciens et chanteurs, des spectacles et des DJ.

- Les propriétaires de Wooden Bakery lancent **Wooden Bees**, un nouveau concept de restauration rapide, offrant un service automatisé, à partir d'une machine qu'ils ont eux-mêmes conçue, et pouvant préparer des plats et sandwiches en direct. La première enseigne ouvrira sur l'autoroute de Zalka en avril 2014. Le projet a requis un investissement de 2 millions de dollars et créera environ 100 emplois. La famille Bou Habib a créé Wooden Bees dans le but de le franchiser : « C'est un concept plus simple à dupliquer que Wooden Bakery, qui requiert un investissement important et un espace de 350 m², alors que Wooden Bees ne requiert que 50 m². » Wooden Bakery a, lui, inauguré une nouvelle enseigne à Rabié, à côté de la sandwicherie Lina's.

En collaboration avec
hodema
consulting services
www.hodema.net