

Al-Balad s'installe à Batroun

Nagi Morkos / Hodema

Le restaurant libanais al-Balad a ouvert le 20 août sa quatrième enseigne au Liban dans la rue principale de Batroun. Après Solidere en 2000, Jounié en 2004 et Faqra en 2006, Tarek Barakat, principal propriétaire du restaurant, espère aussi développer des franchises à l'étranger, notamment au Koweït et en Arabie saoudite. Alors que sa société Sineco SARL possède les restaurants de Beyrouth, Jounié et Faqra, le restaurant de Batroun est la première franchise al-Balad liée à la maison mère par un contrat de gestion.

Le coût de l'établissement de Batroun se situe autour de 200 000 dollars pour un retour sur investissement prévu en trois ans. Le restaurant contient 230 places à l'intérieur et 80 en terrasse.

Barakat a surmonté les crises des deux dernières années sans fermer son local du centre-ville, malgré un loyer annuel de 120 000 dollars : « Nous avons reversé tous les bénéfices réalisés à Beyrouth entre 2000 et 2004 pour maintenir nos standards et rester ouverts. Aujourd'hui, nous devons recalculer nos retours sur investissement à partir de zéro. »



Le restaurant al-Balad à Jounié.

Le Monks à Achrafié

Le restaurant Monks a ouvert à Achrafié, rue Beydoun, en lieu et place du Gems fermé à la suite de la guerre de juillet 2006. Le loyer annuel est de 23 000 dollars pour une durée de cinq ans. Les propriétaires de Monks sont Gaby Deeb, Rita Ekmakjian et son mari, également propriétaires du restaurant japonais de la rue Abdel Wahab el-Ingilzi, le Tsunami.

Deeb est un ancien directeur du restaurant Sushi Bar entre 1999 et 2002. Il a investi avec ses partenaires près de 220 000 dol-

lars dans Monks, qu'il espère rentabiliser en 12 mois. Le restaurant qui contient 55 places assises sur deux étages propose une carte thaïlandaise avec une petite touche de fusion pour un ticket moyen de 20 dollars. Le Monks est ouvert midi et soir.

Deeb, qui a rentabilisé le Tsunami en 18 mois après avoir investi 180 000 dollars, croit dans cette région d'Achrafié : « Nous sommes moins touchés par les diverses manifestations qu'à Monnot ou Gemmayzé. »

John Bamsey à la tête d'InterContinental Moyen-Orient

L'opérateur hôtelier américain InterContinental vient de nommer John Bamsey directeur de ses opérations au Moyen-Orient et en Afrique. InterContinental est présent dans 23 pays de cette région avec 83 propriétés. Le groupe gère cinq hôtels au Liban (Phoenicia, Vendôme, Mzaar, Crowne Plaza Hamra, Holiday Inn Verdun), mais n'a pas encore remplacé Richard Riley, l'ancien directeur des opérations au Liban et directeur général du Vendôme, parti en juillet dernier. InterContinental gère 638 hôtels en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. Basé à Dubaï, John Bamsey a pris ses fonctions le 1^{er} septembre 2007.

Augmentation de capital de la Société méditerranéenne des grands hôtels

La Société méditerranéenne des grands hôtels va procéder à une augmentation de capital de 26 milliards de livres libanaises (17,33 millions de dollars) à travers l'émission de 2,6 millions de nouvelles actions au prix unitaire de 10 000 livres. Le capital de la société va ainsi passer de 39 milliards à 65 milliards de livres (26 millions à 43 millions de dollars). Selon le directeur exécutif de la compagnie, une partie des fonds va financer la construction de l'hôtel Grand Hyatt de Beyrouth. Le projet, d'un coût de 200 millions de dollars, devrait être achevé fin 2007 et l'hôtel serait opérationnel en 2010.

Un second McDo à Tripoli

La chaîne de restauration rapide McDonald's a ouvert un second restaurant à Tripoli, rue al-Mina, face à l'Hôpital al-Mounla. Seizième point de vente de la chaîne, le restaurant d'un étage sur 240 m² a une capacité de 200 chaises. Il comprend cinq guichets de vente et emploie une quarantaine de personnes, précise Rachwan Meknass, représentant de la franchise McDo au Liban, dont la prochaine étape est l'ouverture d'un ou de deux restaurants à Beyrouth, cette fois-ci. L'implantation de cette nouvelle enseigne a nécessité un investissement d'environ un million de dollars.

IL FAIT L'ACTUALITÉ

Aref Saadé exporte le Shogun à Djeddah

Photo Mark Mansour

Aref Saadé, propriétaire du Shogun à Beyrouth, a inauguré son établissement à Djeddah début septembre. C'est le deuxième restaurant Shogun à s'exporter après celui de Koweït inauguré en 2006.

Créée à Beyrouth en 1998, l'enseigne qui combine une cuisine japonaise et chinoise est devenue une référence en matière de cuisine asiatique tant au niveau de la qualité de la nourriture que de celle de son service. Au menu de sushi des débuts, Saadé a intégré une partie chinoise. L'objectif est, d'une part, d'offrir une alternative aux clients peu connaisseurs de la cuisine japonaise et, d'autre part, de combler l'absence de "vrai" restaurant chinois au Liban. Outre l'expansion dans le Golfe, Shogun accroît aussi sa couverture du territoire libanais. Un quatrième restaurant ouvrira avant la fin de l'année dans le centre Dunes de Verdun. L'investissement est de 500 000 dollars, car l'enseigne bénéficiera de synergies avec le premier restaurant du même nom. Aref Saadé a choisi un mode de développement par contrat de gestion combiné à une franchise. Dans ce cas, le franchisé s'acquitte d'un droit d'entrée et verse un pourcentage mensuel sur les revenus. Par opposition, le contrat de franchise simple prévoit une participation majeure de l'ordre de 50 %.

Avant Shogun, Saadé avait débuté avec plusieurs projets au Liban, en collaboration avec des partenaires tels que le Aja Bar, le Waves Aqua Park, Mzaar (où il a repris le Japs en 2003-2004 sous l'enseigne Shogun), le C Lounge et, plus récemment, Edde Sands (Sushi Bar Shogun). L'investissement dans un sushi bar tourne autour de 75 000 dollars, alors qu'un restaurant coûte au moins 800 000 dollars. Le retour sur investissement des projets se situe entre un an et demi et deux ans.

Aref Saadé débute sa carrière à la Middle East Airlines, basée à Djeddah. Ensuite, il ouvre une agence de voyages spécialisée dans les voyages à destination de l'Asie du Sud-Est, une région qui est devenue pour lui un "terrain d'expertise". En effet, il démarre dans la foulée une activité d'import de meubles asiatiques et de recrutement de personnel de restaurants asiatique qualifié



(notamment des chefs). Il aide ainsi à l'ouverture du Taipan (restaurant chinois développé par la famille Boubess à Verdun) en 1992 et des Benihana, Scoozi, Nippon Maru, Sô, Downtown et enfin du Sushi Bar. La société "Tropical Bamboo" qu'il développe par la suite se spécialise dans le conseil et la fourniture de produits asiatiques. Ses activités l'amènent à voyager au Moyen-Orient et en Europe, et c'est à Marbella qu'il fait la connaissance de Michel Forgues avec qui il développe en 2000 le Relais de Paris à Achrafié. Ce premier restaurant offre viande, volaille et poisson, mais souffre de la limitation de circulation imposée par Solidere à cette époque.

Son opinion sur le marché de la restauration au Liban est très claire : « Il s'agit d'un "cash business", ce qui dans les circonstances actuelles attire beaucoup d'investisseurs, mais

cela se fait malheureusement au détriment de la qualité. Trop de permis sont accordés et les autorités, débordées, ne peuvent plus assurer le contrôle nécessaire. Dans le segment des sushis, l'hygiène est un facteur primordial, car cette nourriture comporte un haut risque puisqu'il s'agit de poisson cru. De plus, la concurrence tend à s'accroître dans un marché déjà asphyxié par l'étroitesse de la base de clientèle, ce qui favorise une guerre des prix au lieu de tendre vers une amélioration de la qualité. » Par ailleurs, il fait remarquer que le client libanais est « très regardant sur le design et la qualité des matériaux, bien avant de mettre l'accent sur la qualité de la nourriture ». ■

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