

Viola Specialities ouvre à Achrafié

Nagi Morkos / Hodema

Viola Specialities a ouvert en octobre à Achrafié, avenue Élias Sarkis. La décoration réalisée par l'architecte Maya Malek est une variation sur le thème de la couleur violet, du blanc et du gris clair et du terme viola, un instrument de la famille du violon.

L'établissement qui porte le nom de son chef, Viola Ghanem, peut recevoir jusqu'à 40 personnes dans un espace de 120 m². Le ticket moyen par personne est pour le déjeuner de 22 dollars et pour le dîner de 40 dollars. Viola reçoit à partir de 7h00 du matin pour le petit déjeuner qu'il soit typiquement libanais ou intercontinental. La patronne a beaucoup voyagé et expérimenté les différentes cultures culinaires, avant de s'installer au Liban où elle a commencé à donner des leçons de cuisine. Elle a aussi travaillé avec Casper & Gambini's au centre-ville où elle était responsable des pâtisseries en 2001-2002. Puis encouragée par ses amis et ses proches, Viola Ghanem a ouvert son premier restaurant, Muse. Le mauvais timing – celui de juillet 2006 – l'oblige à vite fermer. Viola en est donc à sa seconde expérience, avec les actionnaires Sélim Jurdi, Joseph Kerkor, Élias Karaan, Alexandre

Azar, Jihad Ghanem (son fils). Le management a été confié à Sarah Hazim, qui était assistant manager au restaurant Eau De Vie, et à Ziad Ghanem (son second fils). Au

total, l'investissement est de 400 000 dollars, dont un loyer de 5 000 dollars par mois. Les propriétaires espèrent l'amortir dans deux à trois ans. ■



Dunkin' Express : une première mondiale au Liban



Dunkin' Donuts Liban crée une variation de son concept initial : le "Dunkin' Express". Selon Christine Sfeir, propriétaire de la franchise au Liban depuis 1998, l'idée se situe à mi-chemin entre le café Dunkin' Donuts "classique" et le service "à emporter" basique. Il s'agit de proposer aux clients une sélection des 12 beignets les mieux vendus (au lieu des 31 habituellement proposés dans les cafés), une taille unique de café et de boisson, ainsi que des sandwiches et salades spécialement préparés pour Dunkin' Express et conçus pour être consommés en voiture ou au bureau. Dunkin'

Express veut répondre aux besoins des clients pressés qui réclament toutefois un bon rapport qualité/prix. Les produits sont présentés de manière à faciliter le choix du client. Une commande ne doit pas dépasser les trois minutes. Sfeir planifie d'ouvrir sept unités d'ici à la fin 2010, pour un investissement de 35 000 dollars l'une. Les Dunkin' Express seront placés dans les stations-service et les supermarchés dont le premier test est dans une station d'essence à Damour.

Dunkin' Donuts compte 28 points de vente au Liban à ce jour. ■

Serge Roc mise sur les pâtes fraîches

Serge Roc a ouvert Pasta Bar en décembre 2008 et prépare déjà la duplication de ce concept novateur au Liban. « Le concept de la pâte fraîche est en plein boom en France. Il y a quelque deux ans, le train a démarré et trois ou quatre chaînes ont ouvert. À mon avis, la pizza est supplantée. »

Chargé de l'expansion géographique de la société de distribution de produits de grande consommation, Hakim Doueik, ce Français est arrivé au Liban en 2003 ; il y avait été muté par sa société Johnson Wax comme responsable de la région. Trois ans plus tard, il épouse en secondes noces une Libanaise et décide de s'installer au Liban où il rejoint la société Hakim Doueik, dont il était le fournisseur avec Johnson Wax. C'est à ce moment que commence à germer dans son esprit l'idée d'un bar à pâtes fraîches. « Je suis originaire du sud de la France, où nous sommes de grands amateurs de pâtes fraîches. Je me souviens de vieilles boutiques artisanales où l'on pouvait aller manger à la bonne franquette. »

Un changement de cap qui correspond toutefois à une vieille envie. Sa passion pour la cuisine, Serge Roc, 53 ans, la date du jour où, en 1973, il a servi la princesse Grace de Monaco. « À l'époque, je faisais de petits boulots d'été sur la Côte d'Azur. J'avais été recruté pour aller servir au palais à l'occasion d'une soirée privée. En tout cas, j'ai toujours aimé la gastronomie et je me retrouve souvent à la cuisine. »

Pour son business plan, Serge Roc est parti d'un constat : le Liban compte beaucoup de restaurants italiens, mais plutôt orientés pizzas, alors que par ailleurs les Libanais aiment beaucoup les pâtes. L'idée du snack se précise : « Pas de restaurant. Mais un take-away et des livraisons à domicile de produits diététiques, car les pâtes fraîches et les sauces sont des produits sains et gustatifs. »

Le lieu s'impose de lui-même quand il décide de s'associer à son beau-frère, Antoine



Mark Mansour

Ata, propriétaire du restaurant La Brocheta, à Sin el-Fil. « Quand nous avons su qu'un local se libérait à côté de son restaurant, nous avons sauté sur l'occasion. »

Les machines sont achetées et les tests commencent : trouver les bonnes recettes pour les pâtes fraîches, connaître le temps de livraison nécessaire pour que le tout arrive chaud, essayer les barquettes les plus adéquates pouvant aller au four... « Depuis le début, je voulais un concept qui puisse être un jour franchisable. L'idée a toujours été de monter une chaîne. Tout a été travaillé dans le détail : logo, couleurs, présentation... »

L'investissement initial est de 100 000 dollars pour des plats d'une moyenne de huit dollars par personne. Quelque huit personnes s'affairent du matin jusqu'à minuit pour servir 55 recettes variées, dont quelques spécialités telles les lasagnes aux

pommes ou les ravioli au chocolat...

Un an après le lancement, le succès est au rendez-vous. Serge Roc travaille à l'ouverture en avril d'un Pasta Bar au téléphérique de Harissa (voir *Le Commerce du Levant* d'avril 2009).

« Le projet de "food court" me séduit. Il est cohérent avec mon concept casual, je ne veux pas d'ambiance guindée. Harissa est un site très visité. » L'investissement est cette fois de 50 000 dollars, puisqu'il a fallu acheter du matériel de réchauffement, la cuisine principale restant à Sin el-Fil. Serge Roc qui espère un retour sur investissement dans un an prévoit dans une seconde étape d'ouvrir un autre point de vente à Hamra. ■

En collaboration avec

hodema
consulting services
www.hodema.net