

Burgundy à Saïfi

Nagi Morkos / Hodema

Burgundy, un restaurant gastronomique et bar à vins, a ouvert ses portes le 28 février dernier à Saïfi. Le projet est né de la passion de cinq Libanais pour les grands vins de Bourgogne, Edmond, Henri et Karl Asseily, Youssef Kamel et Ziad Mouawad.

En décembre 2009, Mouawad, ancien propriétaire d'une cave aux Halles de Lyon, rejoint les frères Asseily, avec lesquels il partage sa passion des grands crus, en particulier ceux de Bourgogne. Ils décident de les introduire au Liban et de "commencer là où les autres s'arrêtent", avec deux mots-clés : "La qualité" et "La Bourgogne". Ils engagent un chef canadien, Brody White, et un Libanais, Youssef Akiki, tous deux formés en France à l'école des chefs "étoilés". Le prix des bouteilles de vins varie de 50 à 9 000 dollars et le ticket moyen est de l'ordre de 80 dollars par personne. Les actionnaires ont investi un million de dollars dans le restaurant-bar à vins et presque autant dans la cave pour une capacité de 26 places assises en salle et 10 au bar. Géré par Ziad Mouawad et Karl Asseily, ce restaurant haut de gamme met l'accent sur la qualité des

matières premières et importe de nombreux produits directement de France. Les mets sont servis en accord total avec le vin. « Notre politique commerciale est très saine,

affirme Ziad Mouawad. Une bouteille à 100 dollars à la vente sera facturée 130 à 150 dollars à table, avec un coefficient décroissant en fonction du prix de la bouteille. »



Matik Mansour

Eatalian à Achrafié après Kaslik

Encouragé par le succès ininterrompu de sa branche à Kaslik depuis son ouverture en 2008, le restaurant Eatalian a inauguré un deuxième établissement en novembre 2009 à la rue Abdel

Wahab el-Inglizi à Achrafié. Comme son nom l'indique, Eatalian offre une cuisine italienne authentique ; l'ambiance y est décontractée et le restaurant peut accueillir jusqu'à 130 personnes en comp-

tant la terrasse qui peut recevoir à elle seule jusqu'à 40 clients. L'architecture d'intérieur est signée Georges Chidiac avec des couleurs qui se déclinent dans les tons rouge et blanc. L'investissement initial s'est élevé à 600 000 dollars. Anthony Maalouf, à la tête de ANT Ventures Holding, la société propriétaire du restaurant, pense les récupérer en trois ans tout au plus. Le ticket moyen est de l'ordre de 35 dollars par personne. Maalouf est également à l'origine de quatre autres concepts au Liban parmi lesquels Casper & Gambini's, l'une des premières marques libanaises de restauration à s'être exportée qui continue son développement avec des ouvertures prochaines au Qatar, en Syrie et au Liban ; Silver et From the Tree ouverts récemment dans les Souks de Beyrouth, et enfin Falafel Nadia, un concept moderne de falafel dont l'ouverture est prévue pour bientôt à Achrafié.



Joumana Dammous Salamé organise son 17^e salon Horeca

Cette année encore, le 17^e salon international Horeca a réuni les professionnels de l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration au BIEL. L'événement est organisé par Joumana Dammous Salamé, associée et directrice générale de Hospitality Services SARL, une entreprise qu'elle a créée avec son père Nouhad Dammous et sa sœur Randa en 1993, et qui a été, depuis, certifiée ISO:9001.

La société est spécialisée dans l'organisation de salons professionnels tels que Horeca au Liban et à Koweït, l'International Hospitality Forum, ou encore The Garden Show & Spring Festival. Joumana Dammous Salamé publie également *Hospitality News*, une revue spécialisée dans l'industrie de l'hôtellerie, de la restauration et du tourisme qui fête cette année ses 10 ans d'existence. Ce magazine qui a démarré comme un simple bulletin d'information s'est développé pour devenir un magazine bimensuel lu par plus de 10 000 décideurs de l'industrie.

Quant au salon Horeca, il réunit en moyenne « quelque 250 exposants, plus de 500 participants et reçoit au-delà de 15 000 visiteurs par an », selon Joumana Dammous Salamé. « Organiser un salon, c'est le fruit du travail de 20 personnes qui dure pratiquement 9 à 12 mois », poursuit-elle. L'investissement pour l'organisation d'un salon comme Horeca s'élève à plus de 750 000 dollars, mais représente la principale source de revenus de la société qui atteint un total annuel d'environ 1,5 million de dollars.

La passion de Joumana pour l'hôtellerie et la restauration est héritée de la famille ; son père a été le précurseur de l'enseignement hôtelier au Liban et au Moyen-Orient et le directeur, pendant 39 ans, de l'École hôtelière de Dekwané (de 1957 à 1996). Elle est titulaire d'un diplôme en administration des affaires de la LAU et a obtenu une maîtrise en mar-



Mak Mansour

keting de l'Université Saint-Joseph avant de partir à Washington pour suivre une formation en gestion au Hyatt Regency Hotel. Elle s'est accrochée au métier malgré la désapprobation de son père qui tentait de la dissuader de suivre une carrière dans l'hôtellerie.

Membre du Rassemblement des chefs d'entreprise libanais (RDCL), Joumana Dammous Salamé a été élue "Woman of the Year in Business" en 2004 et membre du comité consultatif de l'école de gestion hôtelière et de

tourisme de l'université de Balamand.

Quant à ses projets d'avenir, Joumana projette d'étendre ses activités à un niveau régional. Elle offrira aussi l'année prochaine une bourse à un étudiant en hôtellerie sélectionné parmi des étudiants de plusieurs écoles, ce dernier devant être recommandé par ses enseignants. ■

En collaboration avec

hodema
consulting services
www.hodema.net