

Théa, Rituels de thés à Jal el-Dib

Nagi Morkos / Hodema

La Maison du Café a ouvert en novembre 2009 Théa, Rituels de thés, une boutique-salon de thé, à Jal el-Dib. Décoré dans des couleurs aubergine, turquoise et des variantes de mauve, le salon de thé – espace non fumeur pouvant accueillir 35 personnes – propose 37 variétés et six rituels de thés. Chacun est associé à un pays et est servi selon le rituel du pays et sa vaisselle traditionnelle : Maroc, Inde, Russie, Japon, Angleterre, Chine. Le thé est servi avec un sablier de trois couleurs, chacune correspondant au temps d'infusion de trois, quatre ou cinq minutes. Théa sert également des gâteaux, des scones (spécialités anglaises servies à l'heure du thé) et des mignardises artisanales sous-traitées à une dame.

Une ouverture sur La Maison du Café à partir du deuxième étage assure la "symbiose entre le café et le thé" et permet aux fumeurs de passer de l'autre côté pour fumer leur cigarette.

Claude Chaccal, gérante des lieux, explique qu'elle pense à ce concept depuis deux ans pour exploiter le local vide de 112 m² adjacent de La Maison du Café, l'enseigne inaugurée à Jal el-Dib par les Établissements

Michel Najjar il y a quinze ans, avant de la décliner sous forme de franchises à travers le Liban et même à l'étranger. L'élaboration du salon de thé a été confiée à la Française Lydia Gautier, auteure de livres sur le thé, qui a aussi participé à la formation des sept employés de Théa. Hadi et Fadi Seropian se sont chargés de l'architecture intérieure, ainsi que de la rénovation de La Maison du Café de Jal el-Dib. Au total, l'investissement

est de 300 000 dollars. Claude Chaccal espère l'amortir en quatre ans, sachant que le ticket moyen est de 12 dollars. Elle projette déjà l'ouverture d'un Théa à l'InterContinental de Mzaar : les travaux ont démarré dans le lobby et le salon ouvrira d'ici à deux mois. En revanche, le projet de création de salons Théa à côté des autres franchises de La Maison du Café est en veilleuse. ■



Cocoa & Co., les biscuits s'amuse

La boutique-café Cocoa & Co. vient d'ouvrir rue du Liban, à Tabaris, dans un immeuble à caractère traditionnel. D'abord conçu pour être une vitrine, le coin café s'est vite imposé avec une capacité de 12 personnes sur une surface de 60 m². Les clients peuvent y déguster un gâteau ou un biscuit décoré, ou boire un cappuccino ou un chocolat chaud fait maison pour un ticket moyen de 10 000 LL. Plus tard, le lieu proposera

une formule sandwiches-salades. Créé par Hala Audi Beydoun, qui a commencé à fabriquer des gâteaux et des biscuits décorés pour les anniversaires de ses filles, ce concept de création culinaire et de production de biscuits décorés et de gâteaux date déjà de l'année 2000. « Je choisisais pour les anniversaires tous les ans des thèmes différents et cela remportait un grand succès. Puis mes amies ont commencé à me demander de faire des gâteaux pour les anniversaires de leurs enfants. » La jeune femme a débuté à faire les commandes chez elle puis a finalement ouvert sa cuisine en octobre 2008, Kitch'in, près du Musée national, en y investissant 80 000 dollars. Elle la considère comme la colonne vertébrale de la société Cocoa & Co. SARL, dont elle détient 98 %. C'est là que les gâteaux et les biscuits sont dessinés, créés, préparés, décorés et emballés. « L'année dernière, nous avons décidé de créer une sorte de vitrine

pour nos créations, d'où l'idée de la boutique. » Décorée par Hisham Hert, de CBA Group, avec des lignes pures, des couleurs vives, et un style fonctionnel et pratique, le nouveau local en location a coûté environ 40 000 dollars et le retour sur investissement est prévu dans deux ans.

Aujourd'hui en haute saison, Hala Beydoun produit 1 000 biscuits décorés par jour.

Cocoa & Co. offre également le service de commande en ligne. Beydoun note que « les Libanais utilisent de plus en plus l'Internet comme un outil de commande. Notre site (www.cocoa-and-co.com) présente l'ensemble de nos produits dans toutes leurs variétés. Ceci facilite la tâche de nos clients qui choisissent chez eux les produits qu'ils désirent commander. Certains sont hors de Beyrouth ou même à l'étranger. La commande en ligne ouvre la voie à un vaste marché ». Selon Hala Beydoun, 10 % des commandes proviennent du site, 70 % de la cuisine et la boutique-café aura 20 %. ■



Kamal Mouzawak, le succès du Souk à Tawlet el Tayeb

Kamal Mouzawak a ouvert Tawlet el Tayeb en novembre dernier, dans le même esprit que le marché bio qu'il a créé, plus connu sous le nom de Souk el Tayeb. Dans ce nouveau lieu, la tradition culinaire libanaise est à l'honneur, du produit de base jusqu'aux producteurs eux-mêmes qui viennent à tour de rôle cuisiner pour le déjeuner. Son idée est de créer une ambiance "maison" : « C'est comme si l'on mangeait autour de la table de la cuisine. »

Promouvoir la tradition culinaire libanaise est le cheval de bataille de Kamal Mouzawak. Son objectif est d'aider le producteur à écouler ses produits et de lui ouvrir un marché dans la capitale : « Avec Souk el Tayeb j'ai décidé de donner aux producteurs ruraux, d'où qu'ils viennent au Liban, un moyen de se faire connaître par un large public. » L'idée de créer Souk el Tayeb, « une initiative individuelle à but non lucratif », lui est venue de l'exposition Earth Fruits au "Garden Show" qu'il avait organisée en 2000 et qui avait connu un grand succès. Le marché a emménagé au parking de Sofil à Achrafié pour s'établir enfin au grand parking de Saïfi. De 10 participants au départ, Souk el Tayeb en est aujourd'hui à plus de 50. Chacun paie une cotisation de 20 dollars pour le Souk de Saïfi et de 10 dollars pour les mercredis après-midi à l'ABC. Le Souk paie, quant à lui, quelque 2 000 dollars, uniquement en frais d'installation, de transports et de dépôt puisque l'ABC offre l'emplacement et que, depuis 2006, la famille Boubess n'encaissent plus de loyer pour le parking de Saïfi. Les prix des produits sont fixés par les producteurs eux-mêmes. Pour couronner ces années d'expérience, Mouzawak a lancé récemment une charte des règles pour Souk el Tayeb que tout producteur doit approuver et respecter pour pouvoir participer au marché.

La passion de Kamal Mouzawak pour le produit "baladi" et les traditions culinaires a commencé dès son plus jeune âge lorsqu'il sillonnait le Liban pour écrire différents articles sur les régions. En 2000, il se rapproche de "Slow Food", un mouvement mondial qui s'oppose au Fast-Food. Puis, il découvre la macrobio-



Roger Moukharzel

tique et ses bienfaits, et anime des émissions télévisées sur le "manger sain".

Détenteur d'une formation en art graphique, Mouzawak a le goût du beau. Ce qui lui a permis de décorer lui-même Tawlet el Tayeb, « le premier de mes projets qui va générer des bénéfices », précise Kamal Mouzawak. Située dans une impasse du quartier de Mar Mikhaël, la Tawlet – espace non fumeur – peut recevoir jusqu'à 60 personnes et propose une dizaine de plats quotidiens servis sur un buffet et préparé tous les jours par un producteur différent, accompagnés de limonade, d'arak et d'eau à gogo ; celle-ci est servie dans des cruches en verre "à l'ancienne" pour éviter les bouteilles en plastique. Le menu ne propose pas de boissons gazeuses, mais un grand choix de vins libanais et de bières. Le client a également accès à un buffet de desserts, le tout pour 25 dollars par personne. Le menu, comprenant le plat du jour et une salade, est proposé à 10 dollars par personne. Mouzawak emploie neuf personnes à Tawlet el Tayeb, dont Jad el-

Hage, le directeur du lieu, diplômé de l'École hôtelière de Lausanne, un chef et un sous-chef. Une fois par mois un chef réputé est invité à cuisiner et les dimanches, des soirées privées sont organisées avec la formule de "I Cook" où un client peut recevoir ses amis et leur préparer à manger. Avec un investissement de 50 000 dollars, ce lieu délabré il y a encore quatre mois redonne aujourd'hui vie à cette impasse et s'intègre harmonieusement dans son environnement.

Le retour sur investissement est prévu dans un an, espère Christine Codsì, partenaire de Kamal dans ses activités depuis plus d'un an. Avec une expérience de dix ans comme consultante de gestion, elle l'a aidé à élaborer une stratégie car, Mouzawak, « même à quarante ans, n'est toujours pas ami avec les chiffres ». ■

En collaboration avec

hodema
consulting services
www.hodema.net