

Tartufo, un nouveau restaurant italien

Nagi Morkos / Hodema

Tartufo, qui signifie truffe en italien, a ouvert le 9 juillet dernier à Achrafieh, en face des Jardins de Tabaris. Maya Bekhazi, la gérante du Beirut Cellar et du Fiona's, a investi, en collaboration avec son frère Gebran, quelque 550 000 dollars dans cet établissement dont l'amortissement est prévu dans 18 mois. Près de 95 personnes peuvent être accueillies, dont 55 à l'étage, dans cet espace aux teintes violines de 250 mètres carrés. À la différence du Fiona's, basé dans le centre-ville, Tartufo propose de la cuisine 100 % italienne, explique Maya Bekhazi. Son chef, Roberto Bulian, d'origine italienne, a notamment travaillé à Milan, Rome ou encore Paris, dans les plus grands restaurants italiens. Pour une pizza et une boisson, le ticket moyen s'élève à 16 dollars. À côté de cette cuisine décontractée s'offrent des plats plus raffinés : compter 50 dollars pour une viande et du vin. ■



Un espace Food & Beverage va ouvrir à l'ABC Dbayé

Après l'ouverture de Kidsville en mars 2008, l'ABC Dbayé s'agrandit à nouveau en novembre 2008 de quelque 3 000 mètres carrés. La superficie des étages deux et trois va doubler. Au deuxième étage du centre commercial, un espace Food & Beverage de 1 500 mètres carrés accueillera une dizaine de restaurants, à l'instar de la Mie Dorée, Lina's, Roadster, Leila's, Starbucks, Casper et Gambini's, ou encore Napoletana. Le loyer payé par chacun de ces établissements est « extrêmement variable en fonction de l'emplacement », explique-t-on à l'ABC Dbayé, qui ne souhaite pas communiquer

sur ces chiffres. Selon l'un de ces restaurants, le loyer mensuel est de plus de 700 dollars le m². « Le tarif est l'un des plus élevés pratiqués à Beyrouth », dit-il.

La rénovation du centre commercial aura duré quatre ans. Sur cette période, outre Kidsville et l'agrandissement des étages deux et trois, la superficie du premier étage et du rez-de-chaussée devrait également doubler d'ici au début de l'année 2010. La superficie totale du magasin atteindra alors 32 000 mètres carrés et l'investissement total sera supérieur à 30 millions de dollars. ■



Frulatte a ouvert à l'ABC Achrafieh

Le restaurant pizzeria et cocktail de fruits présent à Jeita, appartenant à la famille Beaino, a ouvert le 8 septembre à l'ABC d'Achrafieh, en lieu et place de l'ancien QuickStop. Pour sa première ouverture à

Beyrouth, Frulatte a choisi l'ABC Achrafieh. Plus de 60 000 dollars ont été investis dans cette terrasse de quelque 60 mètres carrés pouvant accueillir près de 60 personnes assises située devant les locaux de Yamin

Family Center, au troisième étage du centre. Le ticket moyen pour une pizza et un cocktail de jus de fruits frais s'élève à environ 15 dollars. Le retour sur investissement est attendu d'ici à 18 mois. ■

Chant Alexandrian exporte al-Mayass

Chant Alexandrian a toujours voulu ouvrir un restaurant, « un rêve d'enfant », explique-t-il. Aujourd'hui, son rêve est réalité... et aussi un véritable succès : al-Mayass, situé rue Wadih Naïm à Achrafieh (plus communément appelée rue Trabaud), est un restaurant arménien en vogue à Beyrouth. Avec un ticket moyen compris entre 25 et 30 dollars, il offre des spécialités arméniennes telles que le "kabab karaz", le "itsh", le "souberak" ou encore le "manti". Près de 100 000 dollars ont été investis dans ce lieu d'une capacité de 80 personnes dont la décoration méditerranéenne est l'héritage de l'ancien restaurant Maestro. Des personnalités politiques de tous bords sont des habitués. Au total, le restaurant sert plus de 40 000 couverts par an (45 000 en 2007 : un "plafond"), alors que le seul autre établissement de la rue Trabaud a changé cinq fois d'enseigne et de partenaires en douze ans.

Mais avant d'en arriver là, le chemin a été long. Chant Alexandrian reconnaît qu'il a été « difficile dans un premier temps, en 1996, d'occuper les locaux du restaurant italien » détenu par Paul Ariss, aujourd'hui président du syndicat des restaurateurs. Tous les ans, Alexandrian doit débourser quelque 45 000 dollars pour le loyer. « Jusqu'en 2000, nous n'étions pas connus, nos comptes étaient dans le rouge. » Ce n'est qu'à partir de cette date que le bouche-à-oreille a fonctionné. Né en 1950 à Soulemanié, dans le nord de l'Irak, Chant Alexandrian a grandi à Bagdad avant d'arriver au Liban en 1967 avec ses parents et son frère. Cet ancien étudiant en commerce à Londres, de 1968 à 1973, a débuté en 1977 dans le prêt-à-porter féminin. Un métier qu'il a arrêté en 1990. « Je n'aimais pas le côté show off de la profession », précise simplement Alexandrian. C'est alors qu'il s'envole pour la France, Paris plus précisément, où il va alors assister un de ses amis, Berj Sisserian, dans le management du restaurant Le Baron, rue Washington. Au fil des années, son envie d'avoir son propre établissement se fait plus pressante. À son retour au Liban, en 1995, il saute le pas. Al-Mayass naît un an plus



Photo Mark Mansour

tard. Chant Alexandrian voulait créer un lieu convivial et chaleureux, simple et abordable. Un petit endroit où il fait bon de venir se restaurer. Un concept qui séduit et s'exporte. Au travers de son entreprise United Ketleries, gérée par lui, son fils Vahak et son ami Hratch Sisserian, Alexandrian a vendu la marque al-Mayass, en 2006, à la société koweïtienne Dim United, dirigée par Faysal al-Mashaan, afin de créer une franchise au Koweït. En décembre 2007, un restaurant, d'une capacité de quelque 160 personnes, ouvre à Salamiya sur les bords de mer dans le complexe hôtelier Shiick Hotel & Resort. Tout s'enchaîne pour cet homme qui aime garder le secret. Impossible de savoir le chiffre d'affaires des premiers mois de cet établissement et encore moins le montant

du contrat signé. Peu de temps après, Faysal al-Mashaan entre en contact avec al-Mounajem, un Saoudien, pour développer al-Mayass en Arabie saoudite et au Qatar. D'ici à 18 mois, deux restaurants devraient voir le jour : l'un à Riyad et l'autre au Qatar. Dans trois ans, deux autres pousseront à Djeddah et Khobar. Chant Alexandrian n'en sera pas le manager, mais ce sont ses méthodes qui sont inculquées aux futurs employés. Et le Liban ? « Le marché libanais est trop petit. Je ne pense pas qu'il y a de la place pour une deuxième enseigne. »

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