

Restaurants : le rythme des fermetures s'accélère

C'est une véritable hécatombe. Au moins 265 établissements de boissons et restauration ont fermé leurs portes depuis la rentrée, dont 130 en septembre et 135 en octobre, d'après le Syndicat des restaurants, cafés, night-clubs et pâtisseries. Le syndicat, qui compte plus de 2 000 propriétaires d'établissements adhérents, s'attend à 200 nouvelles fermetures au cours du mois de novembre, portant le total des fermetures à 465 enseignes.

Parmi les enseignes à avoir mis la clé sous la porte dans la capitale et ses environs, le bistrot français à l'accent breton Félicie, à Mar Mikhaël. Le restaurant de Jihane Korkmaz et Raphaël Bonnet avait ouvert en 2018 pour un investissement de 700 000 dollars. Au Zero 4 d'Antélias, c'est l'enseigne Meat the Fish, spécialisée dans la vente de poissons, fruits de mer et viandes, ouverte en 2018, qui ferme. Sur la rue Bliss, c'est l'enseigne de fast-food Eggslut qui tire sa révérence. La franchise américaine s'était installée en 2018. À noter également la fermeture de la branche de Kaslik du restaurant de cuisine internationale Republic.

« Les fermetures ne sont pas directement liées à la révolution, mais à une crise qui a commencé il y a plusieurs mois. Le secteur était déjà mourant, il est désormais dans un profond coma », écrit le syndicat dans un communiqué publié fin novembre.

Selon les estimations du cabinet de conseil Hodema, la fréquentation des restaurants depuis le début du mouvement de contestation, le 17 octobre, a diminué de moitié dans un quartier comme Mar Mikhaël. Le ticket moyen, déjà en baisse, a continué sa chute, selon le cabinet.

Même la perspective des fêtes de fin d'année ne semble pas redonner des couleurs au secteur. « Nous sommes aux portes d'une saison de fêtes attendue par tous les propriétaires d'établissements comme un ballon d'oxygène, mais jusqu'à présent, nous n'avons constaté aucun signe positif en termes de préparatifs et de réservations pour cette saison », déplore le syndicat.

Dans son communiqué, le syndicat a appe-



Mark Mansour

lé à la formation rapide d'un nouveau gouvernement qui concilie les revendications des manifestants, des investisseurs et de la communauté internationale, et s'est engagé à « prendre plusieurs initiatives » pour soutenir le secteur, sans préciser leur nature.

Dans une précédente déclaration, le syndicat avait appelé les propriétaires fonciers à revoir les loyers à la baisse, afin de limiter les espaces vacants et de soutenir le secteur et sa main-d'œuvre. Il avait également demandé aux fournisseurs d'éviter « des hausses de prix injustifiées ».

Dans son dernier dossier sur les tendances des restaurants, bars et cafés, réalisé entre juin 2018 et juin 2019 et publié en août, *Le Commerce du Levant* faisait état d'une hausse annuelle de 3,7 % du nombre d'enseignes, avec 977 établissements recensés dans onze zones étudiées dans la capitale, contre 942 en août 2018. Les professionnels du secteur étaient alors portés par l'amélioration des perspectives du secteur touristique, marqué par une hausse du nombre de visiteurs de 5,5 % sur un an, malgré une conjoncture économique déjà fragile. Sur cette période, seules 137 fermetures avaient été recensées. Tout porte à croire que le tableau va désormais s'assombrir. | **Nagi MORKOS**

Vagabond, une microbrasserie à Badaro

La tendance des microbrasseries continue de s'étendre dans la capitale. Après l'ouverture de Brew Inc. à Badaro, en 2017, lancé par l'un des fondateurs de la bière 961, le quartier accueille désormais Vagabond. Ce bar de 35 m² avec terrasse peut accueillir jusqu'à 50 personnes et propose, en pression, quatre de leurs sept créations : Pale ale, Red ale brune et leur best-seller, la IPA New England. On trouve aussi une sélection de bières artisanales internationales, des single malts rares et des spiritueux artisanaux. « Vagabond est en quelque sorte un tremplin pour tester nos produits. Le but étant de commercialiser nos bières dans différents bars de Beyrouth », explique Sami Chenaihi, copropriétaire de Vagabond, qui a quitté son métier de juriste pour lancer ce projet avec son associé Paul Choueiry. La bière est brassée dans un local de 100 m² à Ghazir avec une production de 200 litres par mois actuellement et une capacité totale de 100 hectolitres par an. Il faut compter 12 000 livres pour une pinte de leur création et 29 000 livres pour un single malt.



Le quartier, prisé en général par les opérateurs indépendants qui souhaitent tester leur concept, était leur premier choix : « À la différence de Mar Mikhaël, Badaro est un quartier fait pour perdurer. C'est à la fois un quartier nocturne et résidentiel, avec une clientèle de trentenaires qui correspond à notre cible. » Sami Chenaihi et Paul Choueiry ont investi 150 000 dollars dans le projet. | **Nada ALAMEDDINE**

EN BREF

Fondé il y a quinze ans par Kamal Mouzawak, le premier marché fermier libanais, **Souk el-Tayeb**, continue de faire parler de lui. On peut désormais retrouver le marché et ses producteurs des quatre coins du Liban un jour par semaine dans chacun des centres commerciaux ABC, à Dbayé, Achrafie et Verdun. Les rendez-vous traditionnels de Souk el-Tayeb restent inchangés aux Souks de Beyrouth et au centre Genifor.

Les Tiny House débarquent au Liban

Le mouvement des micromaisons, ou Tiny House en anglais, qui se développe dans le monde fera-t-il des adeptes au Liban ? Yves Ackaouy, qui a reçu les plans de sa première Tiny House en cadeau de mariage, y croit. Installée cet été à proximité de Bolero, à Batroun, et mise à la location sur Airbnb, sa micromaison a rapidement attiré les curieux. « Le gros avantage pour les clients comme pour nous, c'est que les Tiny House sont sur roues. Nous n'avons donc pas de problème de saisonnalité. Nous serons en hiver sur les pistes et dès l'approche de l'été sur la plage. » Ces petites maisons de 25 m² construites en bois peuvent accueillir un couple et deux enfants. La nuit coûte entre 80 et 150 dollars en fonction du terrain. Elles sont aussi disponibles à la vente, à partir de 40 000 dollars : « Avec des charges très faibles, environ 700 dollars par an, l'investissement peut être amorti en seulement deux ans », estime Yves Ackaouy



qui espère pouvoir produire trois Tiny House tous les trois mois. À partir de décembre, deux Tiny House seront installées à Faraya, au plus près des pistes, et proposée à la location à 120 dollars la nuit en semaine et 180 dollars le week-end. D'ici au mois d'avril, Yves Ackaouy, qui a déjà investi 90 000 dollars dans le projet, souhaite créer un Tiny House Village, dans les environs de Kouba. | **N.M.**

LE PORTRAIT **Sabine Kassouf** défend le bio depuis dix ans

Pour Sabine Kassouf, la propriétaire d'Organic Sisters, un restaurant 100 % bio, cette année marque le dixième anniversaire de New Earth, le magasin qu'elle a ouvert en 2009 avec Layanne Makarem. L'enseigne d'Achrafié, qui a nécessité à l'époque 250 000 dollars d'investissements, a été la première au Liban à ne proposer que des produits organiques, aussi bien alimentaires que cosmétiques, ou ménagers. « Quand on a voulu se lancer, les gens nous riaient au nez, se souvient Sabine Kassouf, qui a repris des études de thérapeute nutritionnel après une carrière de publicitaire. Les gens n'étaient pas du tout familiarisés avec ces produits. » La première année a été difficile, New Earth s'appuyant presque exclusivement sur une clientèle d'expatriés. Mais après 2010, entre l'affaire des fruits et légumes libanais refusés par le Qatar en raison de leur forte teneur en pesticides et les différents scandales sanitaires au Liban et à l'étranger, le projet commence à faire sens. « Il y a eu une prise de conscience chez les consommateurs et chez les producteurs locaux. »

Après des débuts tonitruants avec une croissance annuelle du chiffre d'affaires de 15 à 20 % dans les premières années d'exercice, New Earth a réussi à maintenir une croissance de 5 à 8 % jusqu'à cette année, pour laquelle Sabine Kassouf entrevoit pour la première fois une stagnation. « Je suis désormais entourée d'une dizaine de magasins bio, même si l'éthique de certains laisse sérieusement à désirer. Ma clientèle est restée fidèle, heureusement, mais la crise économique touche tout le monde. Les dépenses des clients ont clairement baissé. »

D'autant que le bio reste cher. Les produits commercialisés à New Earth, dont les trois quarts sont importés essentiellement de Grande-Bretagne et de France, sont en moyenne 40 à 50 % plus chers que les produits traditionnels. « Depuis le début, notre ambition est de faire travailler le plus possible des producteurs li-



Élita Bakhazi

« Depuis le début, notre ambition est de faire travailler le plus possible des producteurs libanais »

banais, afin de dynamiser l'économie locale et de réduire notre empreinte carbone, mais c'est encore difficile. » Depuis cet été, Sabine Kassouf doit également composer avec la mise en place d'une taxe supplémentaire de 3 % sur les produits importés soumis à la TVA, une mesure votée dans le cadre du budget 2019, et la hausse des droits de douane sur certaines catégories de produits pour lesquels les taxes passent de 20 à 30 %. « Dans ces conditions, je serai forcée de monter les prix. Ce qui est dommage, car la clientèle du bio s'est élargie ces dernières années à de nouvelles couches de la population : des gens moins aisés, des étudiants. Il y a un risque de revenir à la situation d'il y a dix ans, lorsque seuls les plus riches pouvaient se permettre d'acheter des produits healthy. » Sabine Kassouf veut toutefois continuer à prêcher pour le bio, notamment sur internet. Elle travaille en ce moment sur un projet de site internet et d'application mobile avec l'ambition de développer la livraison des produits de New Earth dans tout le pays. | **Nagi MORKOS**