

## Un concept de jus detox

**N**assib Haddad a investi 80 000 dollars dans une entreprise de fabrication artisanale de jus "detox" de fruits et légumes livrés quotidiennement à domicile. L'amortissement est prévu en deux ans. Lancé en 2012, 5 a Day compte déjà plusieurs centaines de clients et vient de lancer un nouveau menu intégrant un nouveau dosage et un plus grand nombre d'ingrédients, notamment des graines. 5 a Day offre une large gamme de jus ainsi que deux menus de cure detox en programme de trois ou sept jours. Le succès du concept se base

sur la prise de conscience des bienfaits d'une alimentation saine et crue à travers ces jus qui « éliminent une grande partie des toxines de l'organisme (graisses, polluants, alcool, cigarette, caféine, colorants), permettent au corps une absorption immédiate des éléments nutritionnels, éliminent les kilos de trop et font du bien au moral ! » affirme Haddad, qui a suivi un stage spécialisé en Angleterre avant de développer son projet. Les jus sont préparés à base de produits organiques et non organiques à 195 et 150 dollars respectivement pour une



cure de trois jours. Les jus sont "faits maison" dans une cuisine de 40 m<sup>2</sup>, préparés par Haddad lui-même, rien n'étant « automatisé ou sous-traité afin de garantir goût et hygiène ». 5 a Day livre ses jus le matin dans le Grand Beyrouth et le soir dans le Metn

et au Kesrouan. Il planifie l'ouverture d'une cuisine plus grande et de points de vente afin de répondre à un plus grand nombre de clients « en maintenant toutefois une production artisanale et personnalisée ».

Nagi Morkos

## Faremco signe un partenariat avec General Electric

**F**aremco, une entreprise d'équipement électrique basée au Mont-Liban, a signé un partenariat de production et de distribution avec le groupe américain General Electric (GE). L'entreprise libanaise va produire une gamme d'équipements électriques sous licence GE (tableaux électriques de bas et moyen voltage, de contrôle et de protection électriques) et sera le distributeur des produits GE au Liban et dans la région. Dans le cadre de ce projet, Faremco a investi un million de dollars, dont la majeure partie est consacrée à la ressource humaine. « Nous avons peu

embauché, mais beaucoup investi dans la formation de nos techniciens », précise Khaled Farshoukh, président et directeur de Faremco.

L'entreprise, qui a atteint aujourd'hui un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars, se tourne principalement vers les marchés extérieurs : 90 % de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export. Ses plus gros marchés sont l'Arabie saoudite (50 % de son chiffre d'affaires) et l'Irak (20-25 %). Le reste de ses exportations (soit 15 à 20 %) repose sur d'autres pays dont l'Afghanistan et la France. Faremco ne réalise que 10 % de ses ventes au Liban

dont 5 % auprès de revendeurs export. « Le marché libanais ne porte pas de projet d'envergure et la situation actuelle ne va pas améliorer cela », explique Khaled Farshoukh.

L'entreprise entend poursuivre sa croissance qui était déjà de 8 à 12 % sur les trois années précédentes. Les 30 % de croissance prévue sur les trois prochaines années porteraient sur les marchés extérieurs, en particulier ceux du Golfe, mais l'entreprise prévoit aussi de s'imposer en Afrique. « D'ici à une dizaine d'années, le marché africain sera très porteur », estime Khaled Farshoukh.

## Immobilier : Walid Moussa représentant du SNPI dans la région

**L**e Syndicat national des professionnels de l'immobilier en France (SNPI) a désigné le Libanais Walid Moussa comme son représentant au Moyen-Orient et dans les pays du Golfe dans le but de dynamiser les liens dans ce domaine entre la France et les pays arabes. Walid Moussa est le président de la REAL (Real Estate Association of Lebanon).

## Les vols directs Beyrouth-Marseille reprennent cet été

**A**ir France a annoncé la reprise des vols directs Beyrouth-Marseille du 15 juillet au 30 août. La compagnie prévoit trois vols par semaine (lundi, mercredi et vendredi) opérés par un Airbus 320 à partir de 420 dollars.

## Choucair, vice-président de l'Office de coopération pour la Méditerranée et l'Orient

**L**e président de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Beyrouth et du Mont-Liban (CCIAB), Mohammad Choucair, a été élu vice-président de l'Office de coopération économique pour la Méditerranée et

l'Orient (Ocemo), lors de l'assemblée générale de l'organisation à Marseille. Réseau de réseaux économiques, l'Ocemo se veut un incubateur de dispositifs de développement innovants à destination notamment de la jeunesse, de

l'emploi et de l'entrepreneuriat. Il se veut aussi une plate-forme d'expression du monde méditerranéen, lui permettant non pas de défendre ses intérêts mais d'exprimer et de véhiculer ses attentes, ses idées et ses perspectives.