

Dans l'hôtellerie aussi, il faut se réinventer quand on reprend... Et la réussite se négocie (souvent) au prix d'un investissement qui n'est pas que financier!

Transmettre un établissement hôtelier est une gageure en ces temps où le secteur traverse des difficultés structurelles. Et pourtant, il y a chez nous de (très) nombreuses affaires qui méritent une deuxième vie. Pour réussir, il ne suffit donc pas d'arriver... mais il faut réinventer. Ce que semble faire un certain Guy Lefevre, 'nouveau' chef à la Barrière de Transinne. Explications...

Le 1^{er} juillet 2014, la Barrière de Transinne (ré)ouvrait ses portes... après une rénovation complète. Une rénovation qui se voulait à la fois utile et stratégique. Imaginez que l'endroit était depuis 111 ans la propriété d'une seule et même famille, les Clip, des hôteliers dont l'image se confondait à travers les générations avec l'hôtel lui-même. Et puis, d'un coup, voilà que l'établissement changeait de main, au profit d'un groupe de sept investisseurs de la province de Luxembourg décidés à relever le défi pour donner une nouvelle vie à cet endroit bien connu du Centre-Ardenne.

Si la première année fut plutôt encourageante, la suite allait être plus compliquée. La Barrière de Transinne, en mal d'identité, peinait en fait à retrouver son aura. Il fallait donc agir. Nouveau rebondissement, donc, il y a quelques mois, avec l'arrivée du trio Van Damme, Grenier et Lefevre. Les deux premiers sont des professionnels du secteur horeca qui gèrent une dizaine de brasseries à Bruxelles et alentours, le troisième est un chef étoilé reconnu : Guy Lefevre. En mars dernier, le restaurant de la Barrière de Transinne accueillait à nouveau les amoureux de la gastronomie pour une seconde renaissance. Cette fois, l'administrateur délégué est lui-même aux manettes, jour et nuit sur place. Son épouse est maître d'hôtel. Lui gère, avec son expérience et sa notoriété, une maison qui a tout en main pour réussir. Nous avons voulu comprendre cette démarche et l'expliquer pour qu'elle serve à d'autres. Rencontre.



Entreprendre : Monsieur Lefevre, pourriez-vous, en quelques mots, nous dire qui vous êtes...

Guy Lefevre : Je m'appelle Guy Lefevre, fils de Nicolas Lefevre, un des plus grands traiteurs de Belgique. Je suis né au milieu des fourneaux. Dès l'âge de 14 ans, j'ai commencé à travailler avec mon père pour me faire un peu d'argent de poche. J'ai pris goût au métier. Je me suis donc inscrit à l'école hôtelière de Coxyde. J'ai effectué mes stages dans différents restaurants et chez de multiples traiteurs.

E.A. : Quand vous dites 'un des plus grands traiteurs de Belgique', que voulez-vous dire exactement ?

G.L. : Je parle en termes qualitatifs. Après mon service militaire dans la marine, j'ai rejoint mon père et mon frère. Nous étions fournisseurs de la Cour. Durant plus de 15 ans, nous avons notamment servi les repas officiels du palais.

E.A. : Comment s'est opérée la transition vers votre restaurant, La Bergerie, à Namur ?

G.L. : Mon père avait acheté une maison à Namur, une sorte de seconde résidence.

Nous avons envie de changer, de nous diversifier. Nous souhaitons permettre à nos 'clients traiteurs' de venir goûter nos propositions dans un lieu dédié à la découverte. La suite s'est mise en place de façon logique. Nous avons finalement ouvert ce restaurant de 20 couverts.

E.A. : Avec à la clé une très belle reconnaissance...

G.L. : Effectivement... Deux ans après, seulement, nous avons reçu une étoile. Cette récompense couronnait un engagement quant à notre cuisine et à l'accueil. C'était il y a 28 ans... et nous avons toujours gardé cette étoile.

E.A. : Vous avez pourtant quitté La Bergerie. Qu'est-ce qui vous a décidé, à 53 ans...

G.L. : Après 30 ans, je m'étais installé dans une sorte de routine. Et je n'étais plus aussi motivé qu'au début. J'avais besoin d'un nouveau défi, d'un nouveau challenge. J'ai eu l'opportunité de venir ici, dans un établissement entièrement remis à neuf, 100 % opérationnel et, surtout, avec selon moi un vrai potentiel...

E.A. : Vous avez choisi un hôtel et pas simplement un restaurant. Pour quelles raisons ?

G.L. : Aujourd'hui, je pense qu'il est compliqué financièrement de se limiter à un restaurant sans chambres. Il faut pouvoir élargir l'offre. Dormir sur place est une demande clairement exprimée par de nombreux clients qui entendent profiter davantage et se faire plaisir...



E.A.: À moyen terme, quels sont vos projets ?

G.L.: Mon objectif est clairement de redynamiser la partie restaurant... Je veux faire (re)venir les clients en leur proposant une très bonne table. Notre cuisine est certes affichée 'gastronomique', mais elle est aussi très traditionnelle, à base de produits locaux de saison. Mon but est de faire découvrir les saveurs des différentes productions des artisans locaux.

E.A.: Et retrouver une étoile... puisque celle-ci ne vous a pas suivi.

G.L.: Effectivement, elle ne m'a pas suivi... au contraire d'une série de clients. Mais, pour retrouver cette étoile, il faut impérativement que le restaurant tourne à un bon régime. Le défi est donc double. La capacité de l'établissement, c'est 60 couverts, autant dire qu'il y a du boulot. C'est aussi pour cela que nous allons essayer de développer la partie séminaire, nos salles étant aujourd'hui entièrement équipées.

E.A.: Et votre clientèle, vous avez déjà pu l'identifier...

G.L.: Bien sûr, je vais dire que c'est principalement une clientèle d'affaires en semaine et une clientèle de tourisme « assez large » le week-end.

E.A.: Vous vous positionnez également comme restaurant gastronomique (avec formules lunch) en semaine. On peut faire de la gastronomie pour des clients pressés ne disposant souvent que d'une heure pour se restaurer...

G.L.: A priori, la gastronomie implique de prendre le temps nécessaire pour apprécier les mets servis. Maintenant, c'est toujours le client qui a raison. Même si nous proposons des formules lunch, nous nous adaptons aux contraintes des clients. Souvent, c'est un seul plat. L'habitude veut que nous demandions systématiquement aux clients d'affaires s'ils sont pressés ou pas. Mais il y a des limites...

E.A.: Qui sont ?

G.L.: La philosophie gastronomique ! Un client ne trouvera jamais de 'fast food' chez nous.

E.A.: Vous pensez que le bouche-à-oreille fera le reste.

G.L.: Je le pense. Il semble d'ailleurs que ce phénomène soit encore plus fort ici qu'ailleurs, non ? Je me suis laissé dire qu'ici les gens se connaissent suffisamment pour 'faire' les bonnes réputations. Evidemment, c'est une arme à double tranchant car si la qualité n'est pas au rendez-vous cela se saura très vite également. Je pense donc qu'un restaurant peut fonctionner avec le seul bouche-à-oreille.

E.A.: Ce qui n'est pas encore votre cas...

G.L.: Raison pour laquelle nous entendons quand même développer la communication de façon stratégique, en utilisant les moyens actuels pour doper notre visibilité sur internet et les réseaux sociaux.

E.A.: La réservation en ligne est possible via votre site. Vous travaillez aussi avec les centrales de réservation bien connues ?

G.L.: Difficile de s'en passer. Mais l'expérience nous permettra certainement d'améliorer notre gestion des différents systèmes tout en sensibilisant nos clients à réserver directement chez nous.

E.A.: Vous avez plusieurs années d'expérience, quels conseils pourriez-vous donner à un jeune qui envisage de se lancer dans le métier ?

G.L.: Il faut que ce soit une vocation. Un jeune doit être conscient de l'engagement qu'il prend, notamment en termes d'horaires. Par ailleurs, je déconseille toujours de se lancer trop vite à son compte. Il faut 'faire ses armes' dans différentes maisons, prendre le pouls d'autres régions, d'autres pays, pour accumuler un maximum d'expérience(s). Et puis, débiter avec une petite structure, qui ne nécessite que très peu de personnel, pour grandir tranquillement, sans se mettre trop de pression. Notre amour propre nous pousse à tout faire pour réussir, sans trop regarder aux aspects financiers. Il faut donc être bien entouré, bien conseillé.

E.A.: Madame Lefevre, vous êtes l'épouse de Guy. Mais vous avez un rôle précis et capital ici. En tant que maître d'hôtel, qu'est-ce qui est le plus important pour vous ?

Véronique Lefevre: L'accueil du client. Mon plus grand bonheur est de voir le sourire de clients satisfaits quand ils partent. Ils viennent chez nous pour se faire plaisir. Certains ont besoin de plus de présence, de conseils, d'autres sont pressés, ou d'autres encore ont besoin qu'on les laisse tranquilles. Il faut ressentir leurs besoins et s'adapter...

E.A.: Et vous pouvez compter sur votre équipe.

V.L.: C'est une super équipe composée de 15 personnes, presque toutes de la région, qui partagent assez bien notre vision du métier...

E.A.: Et pour conclure...

V.L.: Nous sommes très heureux du choix que nous avons fait. ■

Plus d'infos : Comptoir Hôtels en Luxembourg belge
061 29 30 55



Ecoutez-nous en province de Luxembourg

Arlon	105.3
Athus	105.7
Aubange	105.7
Bastogne	105.7
Bouillon	94.7
Centre Ardenne	104.4
Durbuy	107.7
Florenville	94.7
La Roche-en-Ardenne	105.4
Saint Hubert	106.0
Vielsam	105.1

Pour tous vos événements sociaux, culturels et sportifs, contactez notre service promo :
promo@rmsregie.be
0495 56 14 23

