

Province de Luxembourg

L'avenir du Luxembourg

DEMAIN



Festivités
à Saint-Hubert

BONNES GENS D'ARDENNE • Bastogne

La boulette et le homard de Léo

Serge Bertholet, patron du Léo à Bastogne, commente les choix posés par son établissement qui tourne une page de son histoire.

◆ **Serge Bertholet, l'intérieur de votre restaurant Léo a subi de spectaculaires transformations. Lesquelles ?**

◆ En résumant, on peut dire qu'il s'est agrandi de quelque soixante places et qu'une terrasse d'environ septante couverts a été aménagée avec vue sur le parc communal. Un parking est aussi disponible à l'arrière pour les clients. En fait, l'ancienne terrasse a été couverte et ressemble à une véranda. Une nouvelle salle à l'arrière convient comme salle de banquet, de réception, de séminaire d'un jour, de réunion de toute sorte... L'ancienne cuisine est devenue une salle et une nouvelle cuisine a été aménagée en position centrale.

◆ **Toutes ces transformations pour répondre à quels besoins ?**

◆ Il y en a plusieurs. Depuis des années, notre restaurant affiche le plus souvent complet aux moments forts de la semaine. Il y aura davantage de tables et donc de disponibilité pour le client. Davantage de confort dans ses plages de réservations, plus de choix de table aussi. Nous élargissons les horizons. La décoration a été pensée de telle façon que coexistent différents styles à l'intérieur, terrasse, endroits très éclairés, partie plus intime, endroit plus spacieux pour les non-fumeurs. L'agrandisse-



Une affaire de famille : Serge Bertholet et son épouse Maryse, les fils Arnaud et Grégory avec leurs épouses respectives Kathleen et Anne-Sophie.

AL 201047

ment du restaurant permet aussi au client de se sentir plus à l'aise dans son temps de table.

◆ **« Léo reste Léo »**

◆ **Le changement est assez spectaculaire à l'œil. Y a-t-il également un changement dans le service, la carte, bref, dans la tradition ?**

◆ Une chose est très claire.

Léo reste Léo et chez nous, le boulettes-frites-bière ne rougit pas devant le homard-Sancerre. Le client à 15 € F vaut celui à 60 €. Mais aujourd'hui, tout en gardant les plats traditionnels qui plaisent, nous pouvons aussi offrir un plus, un mieux. Le créneau est élargi. Je crois aussi que tous ces changements-là ne résultent pas uniquement de la

volonté de changer de Léo, mais devenaient une nécessité pour répondre à la demande du public. Une des qualités sur laquelle nous restons vigilants est la régularité dans la qualité.

◆ **L'aménagement d'une nouvelle cuisine débouche-t-elle sur d'autres possibilités ?**

◆ La cuisine se trouve en position centrale, avec des fenêtres et ouvertures. Nous

n'avons rien à cacher. Les gens apprécient de jeter un coup d'œil en cuisine. Les fenêtres rendent aussi l'endroit de travail plus agréable pour le personnel. Les possibilités de touches finales aux plats sont maintenant plus aisées. Nous devons aussi pouvoir servir un steak et un homard à la même table, en même temps, sans que l'un ne doive pâtir de la com-

mande de l'autre par exemple. Et mille autres choses, dont la rapidité du service malgré le flux. Je peux aussi dire que notre nouvelle cuisine permet à côté de tous les classiques, une cuisine plus élaborée et restant démocratique. Nous pouvons également aujourd'hui assurer un service traiteur pour des repas d'association.

La cuisine exotique gagne du terrain

◆ **Est-ce que les goûts évoluent ?**

◆ La cuisine exotique gagne du terrain. Dans les grandes surfaces, vous trouvez au rayon des surgelés des plats mexicains, indiens, asiatiques. C'est donc que la demande existe.

◆ **À tous ces changements, il faut tout de même en ajouter un autre, symboliquement important, c'est la fermeture du guichet frites à emporter du wagon.**

◆ J'en ai pleuré. À dix ans, je servais la moutarde avec mon père. Mais on a laissé l'enseigne. Vous avez remarqué ? Pour nous, c'était important. C'est un choix qui s'imposait. Aujourd'hui, il n'y a plus personne qui mange ses frites debout en marchant. Et c'est normal. Je ne pouvais consacrer une pièce pour permettre au client de s'asseoir. Cela devenait incompatible avec le choix de restaurant que l'on avait posé. Sans compter que l'adolescent d'aujourd'hui doit choisir entre les pittas, les pizzas, les pastas... Ce que nous avons fait comme changements, en tout ça ne rompt pas avec la tradition Léo. Nous restons la même maison, le même service, mais mieux.

Comédien, il nous joue la scène des clients qui posent mille questions sur les nouveautés, puis prennent l'américain-frites. « comme d'habitude ». « L'important est de donner le choix au client, dit-il, même si celui-ci revient souvent vers le classique. »

Aujourd'hui, la famille Bertholet règne sur le restaurant Léo, le Bistro Léo et le Glacier, soit une quarantaine d'emplois. La réussite génère inévitablement des jalousies. Cela s'appelle la rançon de la gloire, une reconnaissance de statut. Bref, ce qui peut arriver de mieux.

Propos recueillis par
Daniel LAPRAILLE

PORTRAIT

Il court. Presque toujours. Il parle vite, avec l'assurance des hommes d'affaires. Serge Bertholet, figure incontournable de Bastogne, s'appuie sur des idées bien arrêtées, dont il convainc généralement ses interlocuteurs. Bref, sa réussite et celle de sa famille l'autorisent à des avis tranchés qui font référence. C'est un leader. Nous l'avons interviewé en présence de ses enfants Arnaud, qui travaille aux cuisines et a appris son métier aux quatre coins du monde, et Grégory, gentleman en salle. Tous deux regorgent d'idées, émettent des réflexions pertinentes. Mais papa détient le dernier mot, comme le padre qui veille sur les intérêts de la famille. Les enfants le savent et en sourient. Le père aussi. Une complicité les unit. Parlez-lui de la fermeture du guichet frites. L'homme sûr de lui, se tait. Il essaye, mais ne peut contenir les larmes qui embrouillent les yeux. Moment d'émotion. Il avoue qu'il a pleuré. Beaucoup même, en prenant cette décision.

Comédien, il nous joue la scène des clients qui posent mille questions sur les nouveautés, puis prennent l'américain-frites. « comme d'habitude ». « L'important est de donner le choix au client, dit-il, même si celui-ci revient souvent vers le classique. »

Aujourd'hui, la famille Bertholet règne sur le restaurant Léo, le Bistro Léo et le Glacier, soit une quarantaine d'emplois. La réussite génère inévitablement des jalousies. Cela s'appelle la rançon de la gloire, une reconnaissance de statut. Bref, ce qui peut arriver de mieux.

D. L.