

Meet our Members



01

— BISTROT GOURMAND —

Bistrot et Comptoir, duo gourmand!

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Corinne Briault (02 ; 03),
Bistrot Gourmand (04; 05; 06)

L'histoire du Bistrot Gourmand démarre en 2004 lorsque Nicolas Donati, à la recherche d'un local pour y installer un bar à vins avec une rôtisserie, tombe sur un vieux café au milieu du village de Remerschen, propriété de la commune de Schengen, qui est d'ailleurs restée propriétaire des murs. Il investit le local brut et le repense entièrement. Réaménagé, le Bistrot Gourmand ouvre ses portes en 2005. L'affaire connaît immédiatement un beau succès et, en 2009, Nicolas Donati agrandit les locaux pour y installer une extension qui accueille aujourd'hui un bar dans le prolongement des salles du restaurant. Des projets plein la tête, le restaurateur a acquis récemment la maison en face du restaurant et y ouvrira en 2025 le Comptoir Gourmand, son nouveau projet. Entretien avec Nicolas Donati, créateur du Bistrot Gourmand.

(Visite du 19 juillet 2024).



01. (De g. à dr.) Dusatko Marc, Events & Reception Supervisor, Chambre de Commerce; Nicolas Donati, créateur du Bistrot Gourmand; Na Shi, International Affairs Advisor, Chambre de Commerce et Carlo Thelen, directeur général de la Chambre de Commerce.

02. 03. 04. 05. 06. Situé au centre de Remerschen, le Bistrot Gourmand offre, dans une ambiance de bistrot parisien, une large palette de vins régionaux et de spécialités culinaires qui sauront ravir les amateurs de bonne chère.

01. Votre plus grande réussite ?

Je n'aime pas ce mot de réussite qui est un peu fort pour moi. Je suis plutôt humble. Si je devais dire ce qui me pousse à faire ce que j'entreprends, je saluerais mon équipe, la commune de Schengen avec laquelle j'entretiens vraiment de bons rapports et ma famille qui me pousse à avancer.

02. Un échec marquant ?

Le dernier gros problème que nous avons dû surmonter est clairement la pandémie de Covid. Je peux dire que ça a grandement impacté notre activité. Juste avant que tout soit à l'arrêt total, j'avais revendu une ancienne affaire. C'est grâce à cela que j'ai pu survivre parce que sans ces économies, le Bistrot Gourmand n'aurait pas passé la crise, nous aurions mis la clé sous la porte. Ce petit matelas financier et l'expérience ont fait que j'ai pu anticiper et passer le confinement.

03. Des projets à venir ?

Juste en face du Bistrot Gourmand, j'ai acheté une maison qui va être transformée. Dans le style des bistrotis parisiens, l'endroit permettra de déguster des tartes flambées aux truffes, de la friture de la Moselle, des plateaux de fruits de mer en hiver, ou des plats typiquement luxembourgeois, le tout

accompagné de bons vins et d'une sélection de bières. Baptisé le Comptoir Gourmand, il devrait ouvrir en novembre 2025.

04. Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Je suis exigeant et très pointilleux avec moi-même et avec mon personnel. Par contre, je fais tout pour que mon équipe puisse travailler dans de bonnes conditions et je n'hésite pas à « mouiller le maillot » avec eux quand c'est nécessaire. Je pense qu'on ne motive pas les gens en les payant le salaire minimum et en ne leur permettant pas d'avoir un bon équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle. Des horaires et des jours de congés aménagés et des bons salaires, c'est ce qui fait la différence et qui nous permet de pouvoir compter sur des collaborateurs motivés.

05. Votre vision de l'entrepreneuriat ?

On ne va jamais aussi loin que quand on ne sait pas où on va ! La restauration, c'est un peu ça ! Aucun jour ne se ressemble. Il faut avoir une vision, être tenace et avoir une bonne trésorerie et un bon comptable, ne pas être effrayé par le travail, car il y a des jours où c'est très difficile.

06. Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Croire en soi et en son projet, ne pas baisser les bras. Il faut commencer petit et ne pas se lancer d'emblée dans des projets démesurés, sinon c'est le meilleur moyen de ne pas y arriver. Et surtout, l'argent ne doit pas être la motivation principale. Ouvrir une affaire dans le seul objectif de faire beaucoup d'argent, c'est le meilleur moyen d'échouer très vite !

07. Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?

Après la crise du Covid, nous avons dû faire face à la hausse des prix des matières premières. Il a bien fallu la répercuter sur les prix des plats et des menus. Les clients ne s'en sont pas rendus compte car ce n'était pas spectaculaire mais cette petite marge de manœuvre nous a aidé. Ce qui nous aiderait vraiment, ce serait d'avoir des réglementations adaptées au secteur Horeca car nous ne pouvons pas être comparés à des commerces « traditionnels », notamment par exemple sur les impositions des heures supplémentaires, ou les récupérations des jours fériés qui désorganisent très vite les plannings des équipes. —