

SUCCESS STORY

JULIE JAGER

SIMPLE ET VRAIE, COMME SA CUISINE

Cela fait maintenant près de trois ans que le restaurant bio Chez Julie a ouvert dans le quartier Gare à Luxembourg. En plus de la carte, on y trouve un petit rayon d'épicerie et la possibilité de commander des gâteaux d'anniversaire personnalisés ou des fruits et légumes bio. Quand une entreprise est aussi une conviction et un mode de vie...

Texte : Catherine Moisy - Photo : Emmanuel Claude / Focalize

Pouvez-vous nous raconter votre histoire et celle de votre entreprise ?

« Je suis originaire de Moselle. J'ai fait des études de management touristique dans une école de commerce d'Aix-en-Provence. Après un premier job sur place et deux ans à Paris, je suis venue m'installer au Luxembourg. J'ai d'abord travaillé dans mon domaine d'activité, au service commercial de Sales-Lentz. Tout se passait très bien, mais j'avais au fond de moi l'envie de créer ma propre affaire. C'est à cette époque que j'ai découvert, à Paris notamment, des concepts de restauration qui m'ont donné envie d'ouvrir un espace similaire à Luxembourg. En 2011 j'ai senti que j'étais prête. Avant de me lancer, j'ai suivi les cours du samedi à la Chambre de Commerce préparant au métier

“
J'adore le coup de feu
de l'heure du déjeuner
et son stress positif.
”

de cafetier-restaurateur, et j'ai pris des cours de cuisine avec Gilles Daveau, consultant-formateur en cuisine alternative. J'ai décidé d'arrêter mon activité salariée en octobre 2011 et je me suis mise en quête d'un local. Chez Julie a ouvert en mai 2012.

Quelles difficultés et opportunités avez-vous rencontrées ?

« La principale difficulté fut justement liée au local. Je voulais trouver un lieu authentique, avec une âme, qui s'intègre bien avec mon concept. J'ai visité une

bonne quinzaine de locaux. Certains propriétaires sont réticents à accueillir un restaurant ; certains lieux ne sont pas adaptés aux contraintes et aux normes requises par la restauration ; enfin, les loyers de centre-ville sont beaucoup trop élevés pour une petite structure en phase de lancement. J'ai finalement eu un coup de cœur pour cette adresse rue de Bonnevoie, que j'ai trouvée grâce à une agence immobilière du quartier qui a très bien compris mes besoins.

Au niveau des opportunités, je veux souligner la bienveillance avec laquelle j'ai été accueillie par les restaurateurs que j'ai sollicités pour des conseils. Récemment, j'ai aussi pu bénéficier du programme *Business-Mentoring* de la Chambre de Commerce. Mon mentor m'a donné confiance en moi et un tas de conseils très pratiques pour surmonter les périodes de doutes ou pour oser franchir des étapes. Son écoute m'a permis d'épargner un peu ma famille proche avec tous mes questionnements d'entrepreneur !

Qu'est-ce que vous préférez dans votre métier ?

« J'adore le coup de feu de l'heure du déjeuner et son stress positif. En cuisine, j'aime inventer de nouveaux plats, chercher de nouvelles recettes. Par-dessus tout, j'apprécie la nécessaire polyvalence. La cuisine, la comptabilité, la mise au point des menus ou encore les commandes sont des tâches très variées qui rendent le job très complet.

Quels sont les moins bons côtés ?

« Il n'y a pas vraiment de mauvais côtés, plutôt des frustrations. Celle, par exemple, de manquer de temps pour faire les choses aussi bien que je le voudrais. Il y a la difficulté à constituer une équipe motivée stable. Les recrutements demandent à chaque fois

beaucoup d'énergie et sont à recommencer souvent. Enfin, dans le domaine du bio, comme les producteurs sont peu nombreux et que leurs productions sont réduites, on n'est jamais sûr de recevoir les produits que l'on a commandé. Il faut adapter la carte du jour à ce que l'on reçoit en livraison.

Quel est votre premier geste du matin ?

« Je saute sur mon téléphone pour m'assurer que je n'ai pas de message m'annonçant une absence ou un retard de quelqu'un de l'équipe. J'en profite pour actualiser le menu du jour sur ma page Facebook et poster quelques photos gourmandes.

Qu'est-ce qui fait, selon vous, votre succès ?

« Pour attirer des clients et les fidéliser, il faut les surprendre et donc proposer sans cesse des nouveautés. Il est aussi primordial de soigner le rapport qualité / prix dans une restauration qui s'adresse avant tout à une clientèle de bureaux. Et comme les prix des denrées alimentaires bio sont en moyenne 30 % plus élevés que les autres, il faut aussi de la conviction et de la pédagogie pour expliquer et justifier des tarifs un peu plus élevés que ceux pratiqués, en général, dans la petite restauration.

De quoi êtes-vous la plus fière ?

« Concilier le fait d'être la maman d'un bébé de neuf mois avec la gestion de mon activité. J'appréhendais un peu ce double challenge. Maintenant, je constate que c'est tout à fait possible et cela me rend vraiment fière. » ●

www.chezjulie.lu

CUISINE & ÉPICERIE BIO



CHEZ JULIE

CUISINE & ÉPICERIE BIO

« Je pense que Luxembourg était le bon endroit pour ouvrir le restaurant Chez Julie. C'est une ville à taille humaine dans un petit pays. Le bouche à oreille y est très efficace. »