



MAISON DE BACON

L'ESPRIT MAISON

LAURENT LE FUR

PDG ■ Maison de Bacon

A

À l'entrée du Cap d'Antibes, la Maison de Bacon revit ses plus belles heures depuis le début de la saison et sa reprise par un trio d'investisseurs, fin connaisseurs du monde de la gastronomie et de l'art de vivre. À la direction de cette société de prise de participation, Laurent Le Fur, riche d'une expérience sans égale du marché de la restauration haut de gamme et du traiteur événementiel et ancien directeur général de la maison Lenôtre, a relevé le défi de mettre en application ses recettes d'excellence à l'iconique institution gastronomique de la mer, tout en lui conservant son authenticité. Retour sur le parcours riche, gourmand et couronné de succès de cet hédoniste de la table.

S

Standing at the entrance of Cap d'Antibes, la Maison de Bacon has been reliving its finest hours since the start of the season and its acquisition by three investors who are well versed in gastronomy and art de vivre. Laurent Le Fur is at the head of this joint venture. He can rely on his extensive experience in the high-end catering and event planning business, having worked as a manager at the renowned Lenôtre firm. He has risen to this new challenge and is using his recipes for excellence at the iconic seafood restaurant, while preserving its long tradition. Let's take a gander at this hedonistic gastronome's rich, appetising and successful career.

Laurent, vous ne vous destiniez pas à la gastronomie ?

J'ai commencé mes études par la faculté de droit et de Sciences économiques où après quelque temps je me suis vite rendu compte que je ne vibras pas beaucoup dans cet environnement. Le sport m'intéressait beaucoup à l'époque : judo, rugby, tennis, athlétisme... mais je nourrissais également une affection particulière pour l'art de vivre au sens large.

Comment en êtes-vous arrivé au métier de traiteur ?

Un peu par hasard mais aussi certainement par atavisme familial avec une grand-mère et une maman qui étaient toujours en situation de recevoir, avec beaucoup de convivialité. Le métier de traiteur événementiel était alors en pleine mutation. J'ai eu la chance de le faire avec passion, ponctué de rencontres exceptionnelles qui m'ont offert de réelles opportunités pour me réaliser. Les années 90 nous ont vu passer du métier de charcutier-traiteur à celui de traiteur événementiel : nous entrions dans une nouvelle ère pour les entreprises, celle de la communication et du développement de l'événementiel.

Laurent, you weren't initially destined for a career in gastronomy, were you?

I started studying law and economics, but quickly realised that I wasn't going to find fulfilment in that environment. I was also into sports back then: judo, rugby, tennis, athletics... but I had a particular fondness for art de vivre, in its broadest sense.

How did you become a caterer?

It was a bit by chance, but also a bit by heredity as my mother and grandmother have always been warm and welcoming hosts. The catering and event planning industry was undergoing profound changes back then.

I was fortunate enough to meet exceptional people who helped me pursue my passion and gave me real opportunities to realise my dream. In the 90s, we transitioned from delicatessen-type catering to an event-oriented business model: the corporate world was stepping into a new era, where communication and events would play a massive role.

“ j’ai toujours été animé par le partage, la passion du produit et je me suis majoritairement toujours comporté comme un intra-entrepreneur : j’ai toujours pris les décisions comme si j’y engageais mes propres fonds. ”





Pourquoi ne pas avoir choisi la cuisine ?

Ma formation universitaire m'a permis d'intégrer directement l'école hôtelière de Thonon-les-Bains où je me suis orienté sur le management en restauration. Cela m'a permis de travailler dès le début de ma carrière pour des chaînes hôtelières, des croisiéristes de luxe, des restaurants étoilés à peu près à tous les postes de management. J'ai donc connu le parcours initiatique des étudiants d'école hôtelière qui ne choisissaient pas la voie de la cuisine et me suis enrichi de ces multiples expériences.

Et en 1989, l'aventure « traiteur » commence...

Oui, quand je reçois le coup de téléphone d'une copine. A peu près en ces termes : « Viens à Paris, je travaille chez un traiteur, nous sommes une petite équipe, on s'amuse comme des fous, ils cherchent un commercial ! » A ce moment, je me dis que je me définissais plutôt comme un technicien de la restauration... Mais... le défi me tente alors je me lance !

Et vous vous découvrez une sensibilité pour le commerce !

Oui, une vraie appétence pour la relation commerciale, et surtout, dans ce rôle, j'ai tout de suite compris que je pourrais exprimer ma créativité dans tous les domaines : travailler avec les chefs, concevoir les menus, avoir une approche créative pour imaginer la cohérence entre les objectifs du client, le produit que nous allions mettre en place et la manière de communiquer.

J'ai appris ce métier au moment de sa grande mutation, chez François Clerc, chef d'une table doublement étoilée à Maisons-Laffitte. Comme traiteur, il était associé à Yves-Georges Henrot, à qui je dois beaucoup, qui avait déjà une approche très novatrice et très marketing du métier. Pour lui, nous n'étions pas là pour vendre à un client un produit clés en mains, mais avant tout pour l'écouter, restituer et créer : la démarche était novatrice. A ses côtés, je me suis ouvert à tout.

J'ai compris les mécanismes de la relation client, ses attentes, qui, mêlées à ma créativité m'ont permis de très vite développer les affaires et prendre de plus en plus de responsabilités avec la direction du développement commercial de l'entreprise.

La période était plus faste ?

Sans conteste et à cette époque la question n'était pas de trouver les clients mais plutôt... de savoir quand



“ *Toute génération confondue, nous avons réussi à fédérer autour d'une nouvelle signature, une nouvelle image, sans renier notre authenticité* ”

nous allions pouvoir traiter le dossier en temps et en heure ! La combinaison de l'explosion de la communication en entreprise, d'une période libérée et de l'arrivée à Paris de sociétés très novatrices, ont encore accéléré la cadence. Mais nous avions l'envie, la force de travail et la créativité.

Ensuite, il y a eu l'aventure Lenôtre...

Nous détonions complètement sur le marché du traiteur... Notre approche était très moderne, on révolutionnait un milieu assez fermé, ampoulé, nous étions des « sales gosses », ... Et petit à petit, en prenant des parts de marché à des institutions comme Lenôtre, ils ont commencé à s'intéresser à nous. C'était un rêve pour moi : en quelque sorte, je passais d'une petite écurie à Ferrari... ! Je deviens alors Directeur commercial en charge de la partie traiteur.

Le défi : conserver ce savoir-faire avec une approche commerciale différente et novatrice. Dès 1997, sous l'impulsion de mon nouveau président nous avons travaillé sur de grands chantiers, qui nécessitaient l'énergie de tout le monde, comme la Coupe du Monde de Football 1998, qui a mobilisé toutes

Why didn't you become a chef?

In the course of my studies, I attended the hotel school at Thonon-les-Bains, where I specialised in management and catering. Right from the beginning of my career, I found interesting jobs at hotel chains, luxury cruises, and Michelin-starred restaurants, working in various managerial positions. As a hotel school student, I did like many others who steered clear from the kitchen, seeking instead other enriching experiences in the industry.

And in 1989, the "catering" adventure began... What can you tell us about that?

Yes, a friend of mine called me. She said something along these lines: "Come to Paris, I'm working for a caterer. It's a small team, we're having loads of fun, and they're looking for a representative!" Back then, I saw myself as more of a catering technician... But the challenge was tempting and so I took a chance!

Is that when you discovered you had a talent for the business side of catering?

Yes, or at least a healthy appetite for business relations. In my new role,

I quickly understood that I could express my creativity in many areas: working with chefs, preparing menus, having a creative approach and ensuring consistency between the client's goals, the product we were preparing, and our communication strategy.

I learnt the ropes of the trade, at a time when the business was undergoing profound changes, under François Clerc, a chef at a two-starred restaurant in Maisons-Laffitte. As a caterer, he had partnered with Yves-Georges Henrot, to whom I owe a lot, and who had a very original and marketing-oriented approach to the business. He felt that our role wasn't to deliver turnkey products to our clients, but that we were there to listen and recreate, which was a novel approach back then. He truly opened my horizons.

I also understood the intricacies of customer relations, and our clients' expectations which, combined with my creativity, allowed me to quickly develop the business and take on increased responsibilities, especially in growing the sales of the company.

It was a prosperous period, wasn't it?

Undoubtedly. Back then the challenge wasn't finding customers, but rather knowing if we'd be able to meet our deadlines! The combination of corporate communications, a certain freedom inherent to that period, and the emergence in Paris of highly innovating companies further accelerated the pace. And we were hungry, energetic, and creative.

Then came the Lenôtre adventure...

We made our mark in the catering market... Our approach was very modern, and we were busy revolutionising a fairly closed industry, where we were considered as "bad boys"... Progressively, by winning over a growing share of the market from institutions such as Lenôtre, they started taking an interest in what we were doing. It was a dream for me: it was like going from a minor formula 1 team to Ferrari! I was hired as sales manager in charge of the catering division.

The challenge was to preserve the know-how but to implement a novel and different business approach. In 1997, at the initiative of my new CEO, we worked on big projects that required everyone to pull energetically in the same direction, such as the 1998

nos forces : nous avons gagné ce projet de plus de 100 millions de francs à l'époque, cela a été très riche en enseignement et très fédérateur.

Par la suite, je deviens directeur général adjoint, membre du directoire puis j'élargis mon périmètre de travail à la production, aux établissements de restauration (le Pavillon de l'Elysée, le Pré Catelan...) et deux ans plus tard, je deviens directeur général et chapeaute l'ensemble des activités du groupe. De 1996 à 2006, ce fut donc 10 ans de collaboration, d'échanges, d'enrichissement professionnel où j'ai occupé tous les postes chez Lenôtre, découvert le savoir-faire dans l'industrie agroalimentaire, les licences à l'international en complément de tout ce qu'il m'avait été donné de faire.

Qu'est ce qui est moteur de succès ?

Le travail collectif et la force de l'équipe m'ont toujours porté. J'ai été quelques fois bien inspiré en ayant senti l'engouement fort pour l'événementiel sportif et notamment au niveau international. J'ai donc exploité cette voie en mettant en place une direction des événements sportifs et démarché d'autres disciplines comme

la F1, le golf ou le tennis. Nous avons développé ce succès tous ensemble dans le monde entier, avec les coupes du monde de foot, de rugby, les J.O d'hiver et d'été, etc.

Vous quittez alors Lenôtre :

En 2006, je décide de me lancer et je crée une société de prise de participations en commençant une activité de conseil sur du rachat dans la restauration et dans le traiteur pour des fonds d'investissement. J'apportais mon expérience, notamment des contrats internationaux. Cela m'a donné le goût de prendre des participations, d'investir dans des entreprises dans lesquelles je pouvais prendre un rôle plus actif. En 2008, je deviens actionnaire des Yachts de Paris en liant deux de mes passions : les bateaux (j'ai fait mon service militaire sur le croiseur porte-hélicoptères Jeanne d'Arc) et la restauration. J'ai ensuite eu l'opportunité de cumuler la direction générale des restaurants de la Tour Eiffel et de devenir CEO de Lenôtre jusqu'en 2019.

football world cup, which mobilised all of our teams: we won the contract for the project, which was worth more than 100 million francs back then. It was a steep learning curve for me, and a federating project for the company.

Later, I was promoted to deputy CEO and member of the board of directors, before broadening my scope of work to include the production side and overseeing restaurants (the Pavillon de l'Elysée, the Pré Catelan...). Two years later, I was named CEO, overseeing all of the group's activities. I remained with Lenôtre from 1996 to 2006, occupying a variety of positions, so it was a decade of work, of encounters and of professional experiences. I also discovered the intricacies of agribusiness and international licencing on top of all my other responsibilities.

What drives success?

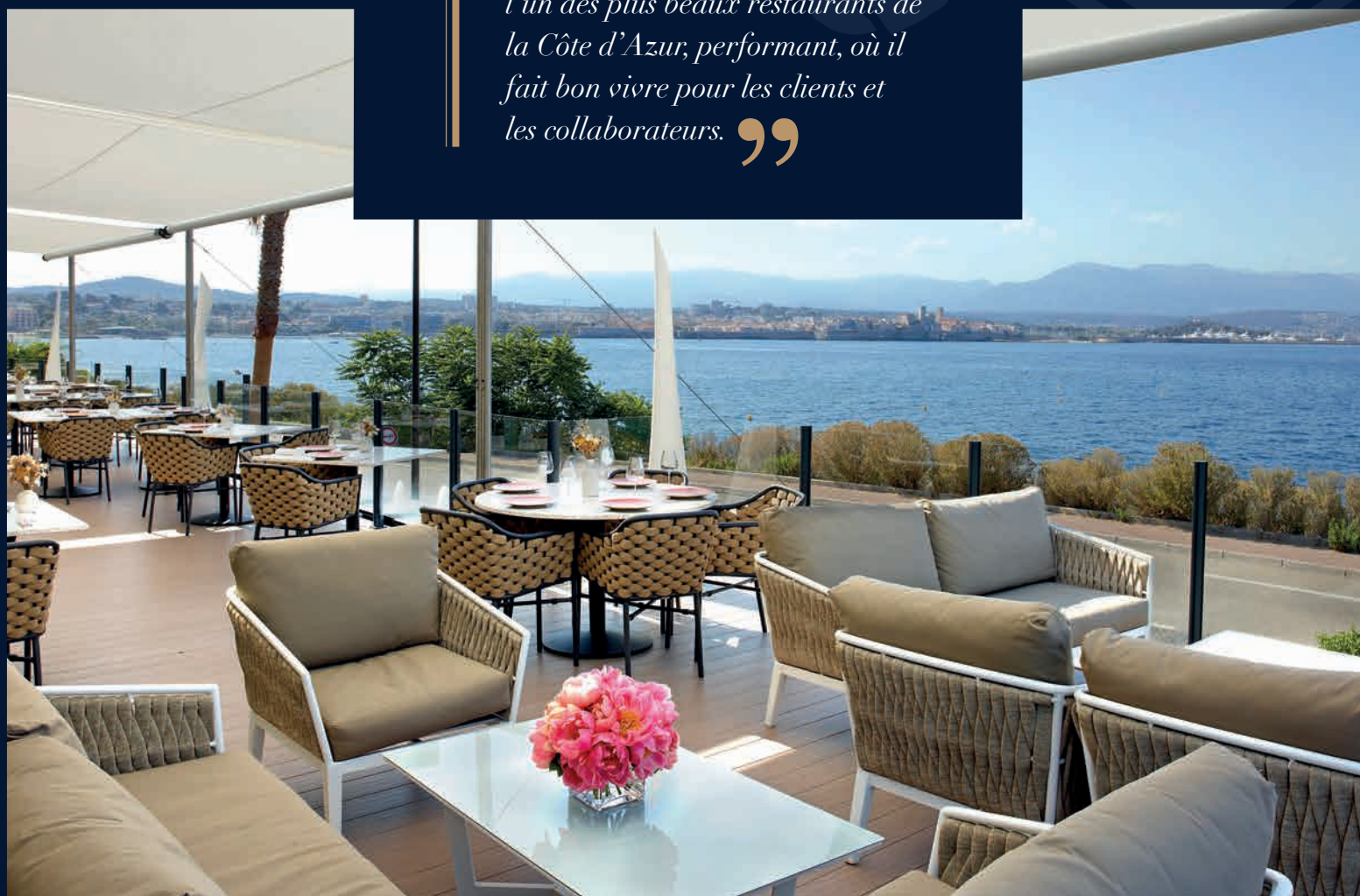
I have always been driven by teamwork. I also was right in following my instincts, like when I foresaw

the enthusiasm for event-planning in the sports industry, especially internationally. I implemented a department in charge of sporting events, and made inroads into other disciplines, such as F1, golf, or tennis. We all worked together towards this international success and got involved with the football and rugby world cups, the winter and summer Olympic Games, and other events.

Then you left Lenôtre. What happened after that?

In 2006 I decided to create an investment firm and started providing consultancy services to various investment funds interested in acquiring restaurants and catering businesses. I contributed my experience, especially in international contracts. After a while, I felt the need to become an investor myself and to put my money in companies where I believed I could take on an active role. In 2008, I became a shareholder of Yachts de Paris, thus combining two of my passions: boating (I did my military service on board the Jeanne d'Arc, a helicopter cruiser) and catering. Then I had the opportunity of becoming the CEO of the Eiffel Tower restaurants and to come back for another stint as head of Lenôtre until 2019.

“ Ici, nous assumons notre différence sans perdre de vue notre objectif : faire de Maison de Bacon l'un des plus beaux restaurants de la Côte d'Azur, performant, où il fait bon vivre pour les clients et les collaborateurs. ”





Aujourd'hui, le projet est différent !

C'est avant tout un nouveau projet de vie. Nous nous sommes installés ici, sur la Côte d'Azur. Cela s'est fait naturellement. Il a fallu repréciser mes objectifs personnels et professionnels, tout remettre en perspective. J'ai toujours dit que je n'aurais pas de restaurant parce que c'était un métier trop difficile et ingrat même si au travers de Lenôtre nous avions connu de beaux succès avec le Pré Catelan. Je me suis donc intéressé aux concessions des plages et c'est en intervenant en consultant sur un projet de rachat, qu'avec un ami de longue date devenu depuis associé, j'ai eu la chance de rencontrer notre investisseur principal et associé ici. Bacon est la première pierre de l'édifice. Nous avons une vraie vision, un projet qui devrait complètement basculer à la saison prochaine pour parvenir à ce que nous voulons en faire. J'ai retrouvé le plaisir de créer, de partager dans une période pourtant difficile !

Quelle est votre recette ?

Tout au long de mon parcours, j'ai toujours été animé par le partage, la passion du produit et je me suis majoritairement toujours comporté comme un intra-entrepreneur : j'ai toujours pris les décisions comme si j'y engageais mes propres fonds. Cela m'a fait grandir y compris en faisant des erreurs et cela m'a préservé des stéréotypes du management. Il faut toujours croire en ce que l'on fait... Ici, à la Maison de Bacon, j'ai retrouvé ce plaisir pour moi.

Comment changer une institution comme le Bacon ?

La mutation s'est faite en respectant l'ADN des lieux. Les clients l'ont bien

“ Les clients ont retrouvé un Bacon magnifié et dans son époque, chic, avec des codes d'élégance et ce côté intemporel qui fait l'unanimité. ”

compris. Ils ont retrouvé un Bacon magnifié et dans son époque, chic, avec des codes d'élégance et ce côté intemporel qui fait l'unanimité. C'est pour moi la plus grande réussite : toute génération confondue, nous avons réussi à fédérer autour d'une nouvelle signature, une nouvelle image, sans renier notre authenticité. Nous avons imposé des changements forts, avec l'arrivée de Camille et de Nicolas respectivement à la direction de la salle et de la cuisine. Dans les méthodes de travail, la prise en compte de l'ensemble des habitudes des clients, les briefings etc. Mais l'âme du restaurant est là encore, ne serait-ce qu'avec Martial en salle ou Ludovic en cuisine, les plus anciens, qui sont un peu les garants de l'esprit de la maison. Tout ceci s'est fait en un an, avec une activité très forte : nous avons réalisé d'excellentes performances au-dessus de nos ambitions, tout ceci est très valorisant car je continue toujours à apprendre même si avec mon parcours et le temps qui passe, je suis, avec plaisir aujourd'hui, dans un certain esprit de transmission. Ici, nous assumons notre différence sans perdre de vue notre objectif : faire de Maison de Bacon l'un des plus beaux restaurants de la Côte d'Azur, performant, où il fait bon vivre pour les clients et les collaborateurs.

Now, you're working on a different project. What can you tell us about that?

It's a new life project. We've moved here, to the French Riviera. It happened quite naturally. I had to think long and hard about my personal life and career objectives and see it all from a new perspective. I've always told myself that I would never own a restaurant, because it's such hard work and a thankless job, even if, with Lenôtre, we had some great results with the Pré Catelan. I therefore took an interest in beach concessions, and as I was consulting on an acquisition project, through an old friend of mine with whom I've since partnered, I had a chance to meet our lead investor and partner here. Bacon was the steppingstone. We had a true vision, and next season we will achieve our ultimate objective with this project. I rekindled with the pleasure of creating and sharing, although it was quite a difficult period.

What is your secret?

Throughout my career I have wanted to share my passion for fine products, and I have always behaved as an intra-entrepreneur. I've always made decisions as if my own money was on the line. It has allowed me to grow, and although I've made my fair share

of mistakes, I've always steered away from managerial stereotypes. You must always believe in what you do... Here, at La Maison de Bacon, I've found renewed pleasure.

How do you change an institution such as Bacon?

The change must not affect the DNA of this establishment. Our clients have understood that. They have returned to a splendid Bacon, true to its chic period, with its codes of elegance and its out-of-time qualities that everyone loves. It's been my greatest success: different generations coming together around a new brand, a new image, while staying true to its roots. We have brought about significant changes, with the arrival of Camille and Nicolas respectively in charge of the dining room and the kitchen. Our work methods are sound, we give full consideration to our patrons' habits, conduct regular briefings, etc. But the soul of the restaurant is still alive: we still have Martial working the dining room and Ludovic in the kitchen. They've been with the establishment the longest and are the custodians of its spirit.

This was all completed in one year, so we've been extraordinarily busy: our results have exceeded our ambitions, which is very rewarding. I am still learning but now, with my career and the passing of time, I am beginning to find pleasure in a certain form of mentorship.

We are proud to stand out, but we keep our eye on our goal: turning La Maison de Bacon into one of the finest restaurants of the French Riviera, where employees are keen to work, and patrons are keen to dine.

“ Nous avons une vraie vision, un projet qui devrait complètement basculer à la saison prochaine pour parvenir à ce que nous voulons en faire. ”



CAMILLE CHOQUART

Directrice ■ Maison de Bacon

RETOUR DE SAISON

Camille Choquart dirige la Maison de Bacon dans l'excellence. Issue de l'école hôtelière de Meaux & Ferrandi Paris, son parcours parisien l'a fait évoluer de l'Atelier de Joël Robuchon sur les Champs-Élysées au Park Hyatt, Palace de la rue de la paix en passant par le Pavillon de Yannick Alleno et le Pavillon Ledoyen pour partir un temps à l'étranger parfaire sa culture internationale. A la Maison de Bacon, la jeune femme imprime les codes du chic à la française à une institution azurée en pleine renaissance.

Debriefing the season - Camille Choquart runs La Maison de Bacon with excellence. She graduated from the hotel school of Meaux and Ferrandi Paris and enjoyed a stellar career in Paris, working at the Atelier Joël Robuchon in the Champs-Élysées and at the Park Hyatt, a palace on Rue de la Paix, at The Pavillon of Yannick Alleno and the Pavillon Ledoyen, before going abroad to perfect her international culture. At La Maison de Bacon, the young woman instils her own sense of French chic to this reborn institution of the French Riviera.

Comment s'est déroulée cette première saison ?

Nous avons vécu une très belle première saison. Ce fut pour moi une période de changement intense. Je me suis installée à Antibes, j'ai fait ici ma première vraie ouverture à la tête d'un restaurant... Cela a été tout à la fois très beau mais aussi très difficile, très intense et très joyeux !

La clientèle a très bien accueilli le changement même s'il faut parfois un peu plus de temps pour faire découvrir et faire aimer une table avec une telle histoire. Je mets en pratique mes expériences cumulées tout au long de mon parcours dans les différents établissements pour lesquels j'ai travaillé, avec beaucoup d'exigence. Cela a pu être difficile pour certains de l'appliquer mais l'expérience montre que cela fonctionne !

Ma mission consiste, quand les gens arrivent et se disent « Whoua, c'est beau », à faire en sorte qu'ils disent en partant : « Nous reviendrons, c'était exceptionnel ! ».

Quels sont vos motifs de satisfaction ?

J'observe que je trouve beaucoup de satisfaction à aider les gens à se réaliser. Devenir plus consciencieux, puis très investi, apporter son ressenti sur le travail, les points que nous pourrions améliorer : tout ceci constitue de vrais motifs d'épanouissement personnel. Et j'ai besoin de sentir que nos collaborateurs se sentent bien dans leur travail, ce qui aide à donner le meilleur d'eux même et qui contribue au bon fonctionnement des services et à la satisfaction de la clientèle, ce qui est une vraie priorité pour moi. Car ouvrir sans connaître une grande partie de l'équipe, c'était un pari difficile !

Je suis très reconnaissante aux propriétaires d'être dans une dynamique

de changement constante. Nous sommes sans cesse sur de nouveaux projets : cela me porte, me garde en éveil. Si je suis tombée amoureuse de ce restaurant, c'est aussi pour ces raisons, pour cette créativité, cette diversité, parce qu'il grandit...

Comment définiriez-vous la Maison de Bacon ?

C'est un « grand restaurant » : grands espaces, grande vue, belle clientèle...

Quels sont vos moments préférés ?

Deux moments : cette pression, satisfaisante qui monte juste avant d'ouvrir, en vérifiant que tout soit en place, que tout soit dressé, que le briefing de l'équipe soit fait... Et ensuite, de pouvoir commencer ! En plein milieu de service, quand tout le monde est affairé, j'ai l'impression d'avoir une pelote dont je dois défaire les nœuds : un casse-tête pour que tous les clients soient satisfaits, que personne ne manque de rien et surtout que ce bon « stress » ne se voie pas !

How did this first season go?

We had a wonderful first season. For me, it was a period of profound change. I moved to Antibes, and this is my very first opening at the head of a restaurant. It's been both beautiful and difficult, both intense and joyful!

Our customers welcomed the change, although it sometimes takes a little while for diners to discover and love a restaurant with so much history. I put into practice my accumulated experiences throughout my career in the different establishments for which I have worked and I am very demanding. At times, it has been hard to get some people on board, but experience shows that it can work!

My mission is simple: when guests arrive, they have to say "Wow! It's beautiful", and when they leave, they have to say "That was wonderful, we'll be back soon!".

What brings you the most satisfaction?

I derive a lot of satisfaction from helping people find fulfilment. I help them become more conscientious, more invested, I want them to give their own feedback on the work accomplished, and provide suggestions for improvement; this is a real source of personal satisfaction. I need to know that my team is happy with the work we're doing, which helps to give the best of themselves and which contributes to the proper functioning of services and customer satisfaction, which is a real priority for me. When we opened, I hardly knew the team, so that was a challenge. I'm very grateful to the owners who are driven by a dynamic of constant change. We are always launching new projects. It is very motivating; it keeps me on my toes. I fell in love with this restaurant precisely for these reasons, for its creativity, its diversity, and its potential for growth...

How do you define La Maison de Bacon?

It is a "grand restaurant": large spaces, a beautiful view, beautiful guests...

What are your favourite moments?

There are two of them: the pressure just before we open, when I check that everything is in order, the tables properly set, the team briefing, it's immensely satisfying. And then when the shift actually begins! During the shift, when everyone is busy, it feels like a bundle that I have to untie: it is a challenge to make sure all the diners are satisfied, that everyone has what they need, but it is the good kind of stress and I'm careful not to let it show!



“ Nous sommes sans cesse
sur de nouveaux projets : cela
me porte, me garde en éveil.
Si je suis tombée amoureuse
de ce restaurant, c'est aussi
pour ces raisons, pour cette
créativité, cette diversité,
parce qu'il grandit... ”

NICOLAS DAVOUZE

Chef de cuisine ■ Maison de Bacon

TRADITION, PROGRESSION, PASSION

Son parcours l'a amené à se perfectionner auprès des plus grands chefs de la profession et il imprime désormais sa touche personnelle aux cuisines de la Maison de Bacon : Nicolas Davouze déborde de talent et d'énergie pour sublimer les produits de la mer - la marque de fabrique des lieux- mais ne s'interdit pas d'autres inspirations culinaires.

Tradition, progress, passion - Throughout his career, he has perfected his skills, learning from the world's greatest chefs. Now, he is bringing his personal touch to La Maison de Bacon: Nicolas Davouze is an energetic and talented chef who has a knack for bringing the best out of seafood - the restaurant's specialty. But he does not shy away from other culinary inspirations.

D 'où tenez-vous votre vocation, Nicolas ?

J'ai grandi en Lozère où j'ai découvert la cuisine très jeune, auprès de mon père cuisinier et de ma maman, qui elle, travaillait en salle. C'est une vraie histoire de famille : mes deux frères sont également dans la restauration ! J'aime le challenge, j'adore continuer à apprendre sur les produits, sur les techniques, ce qui fait que je ne perds pas la passion ! Il y a le métier que j'ai appris auprès de grands professionnels et il y a aussi le compagnonnage, par lequel j'ai débuté mon parcours professionnel à Nîmes : une vraie école de la vie, au travers des valeurs du travail et de l'entraide.

Bocuse, Marcon, Alain Ducasse au Louis XV à Monaco, le Bristol, la Chèvre d'Or... Vous avez travaillé dans les plus grandes maisons auprès de nombreux MOF et étoilés. Comment votre cuisine s'en inspire ?

Je retranscris des techniques traditionnelles de manière contemporaine et modernisée. Je considère qu'il faut passer du temps pour acquérir les bases du métier et se permettre ensuite de pousser plus loin. On oublie de nos jours de cuisiner ! Je fais tous mes jus, toutes mes sauces, tous mes fonds, tous mes fumets ! La base de ce que je fais est traditionnelle et c'est ce que je transmets aux jeunes qui m'accompagnent. J'ai appris auprès de chaque chef, j'ai volé leur savoir pour en faire une cuisine qui me ressemble, en toute humilité. Le meilleur exemple, je crois, est le loup croûte. Très différent du loup en croûte de sel du Bacon ancienne formule,

c'est pour moi un plat emblématique. J'ai appris à le faire chez Paul Bocuse, je l'ai proposé ensuite avec Franck Ferrigutti et je l'ai perfectionné auprès de Stéphane Raimbaud. D'inspiration Paul Bocuse, avec une sauce Choron revisitée et un travail de la pâte... C'est un best-seller à la Maison de Bacon ! Et c'est un peu une mention spéciale à mon apprentissage culinaire.

Qu'est-ce que vous mijotez aujourd'hui ?

Dans l'esprit de travailler sur le local, je veux continuer d'œuvrer du mieux possible avec les petits producteurs mais aussi pouvoir faire aussi découvrir autre chose à la table de Bacon : même si le poisson est la ligne directrice, je ne veux pas m'empêcher de travailler un gibier, un filet de bœuf ou un agneau des Alpilles, toujours au fil des saisons... Je vous invite à venir découvrir !

N icolas, where did you get your calling?

I grew up in Lozère, where I discovered the culinary arts at a young age; my father was a chef, and my mother was a waitress. It's a family tradition. Both my brothers also work in the food and beverage industry! I enjoy a good challenge, and love getting to know my ingredients and honing different techniques. It helps keep the passion alive! I learned the trade working with great professionals. I also joined a companions' guild, as I started my career in Nîmes. It was true school of life where I was taught the value of hard work and solidarity.

Bocuse, Marcon, Alain Ducasse at the Louis XV in Monaco, the Bristol, the Chèvre d'Or... You have worked in some of the most prestigious Michelin-

starred establishments and with the best of the best. Does this extensive experience inspire you when you are cooking?

I love working with traditional techniques and adding a modern and personal touch. I believe that you have to put in the time to acquire the basic skills, and only then can you start bending the rules. People are forgetting how to cook! I prepare all my gravies, my sauces, my juices, and my fumet! Essentially, my cuisine is traditional, which is what I share with the aspiring chefs who work with me. I have learnt something from each individual chef, and have, most humbly, stolen some of their knowledge to create a type of cuisine that reflects who I am. The best example, I think, is the breaded seabass. It is very different from the salt-baked seabass they used to serve at La Maison De Bacon. It's an emblematic dish for me. I learnt how to cook it with Paul Bocuse, and then I suggested it to Franck Ferrigutti, and perfected it with Stéphane Raimbaud. The inspiration comes from Paul Bocuse, with a choron sauce and special kneading of the paste... it is a bestseller at La Maison de Bacon! It's also a special feature of my culinary apprenticeship.

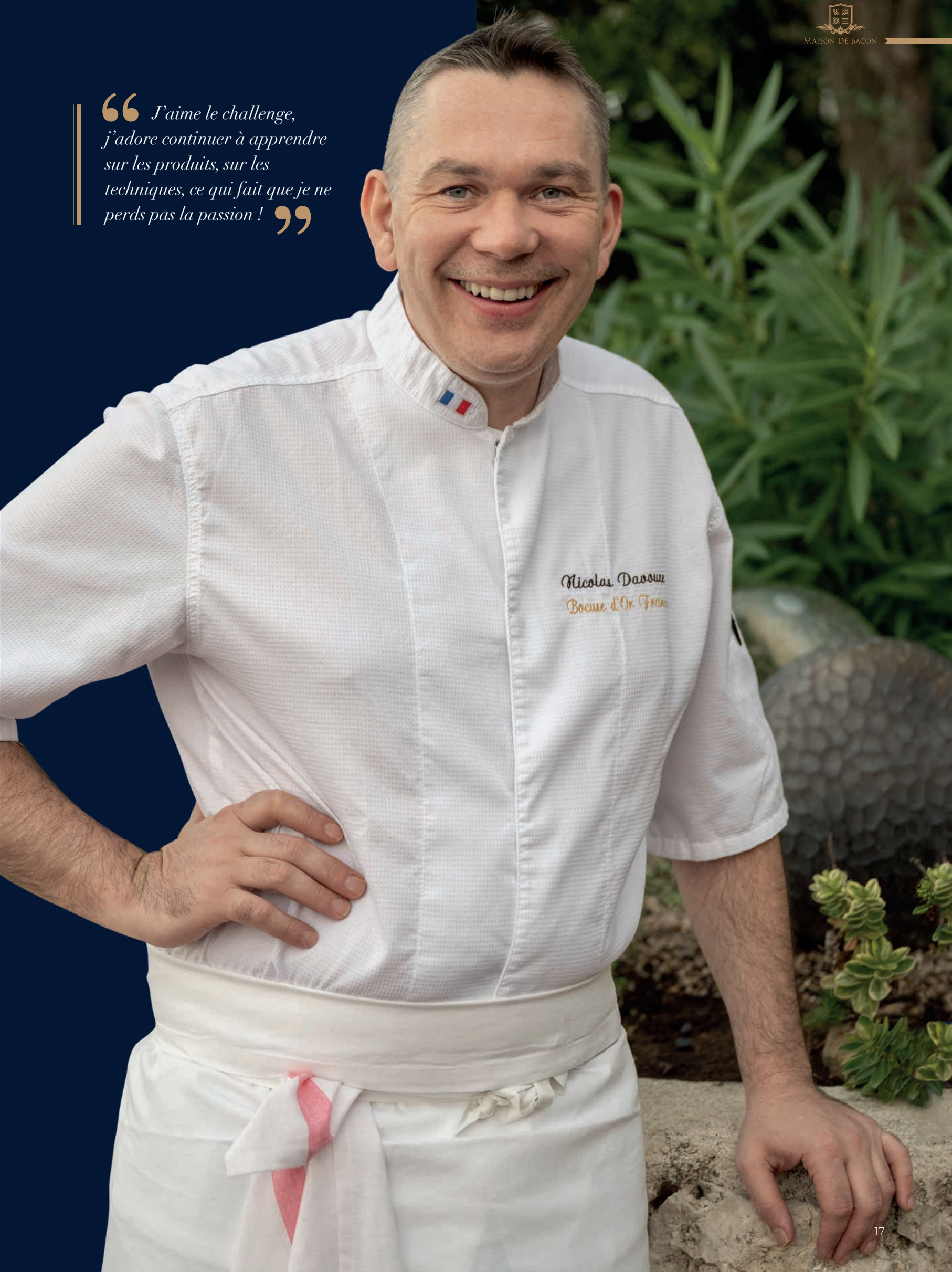
What are you preparing now?

I want to work with local produce, so I'm forging relations with local producers to bring something new to our diners: fish is the main ingredient, for sure, but I have a strong urge to work with game, a fillet of beef, or Alpilles veal, depending on the season of course... I encourage you to come and sample these delicious dishes!



En cuisine avec l'équipe du chef Nicolas Davouze

“ J’aime le challenge,
j’adore continuer à apprendre
sur les produits, sur les
techniques, ce qui fait que je ne
perds pas la passion ! ”



MARTIAL BLERON

Directeur adjoint ■ Maison de Bacon

GARDIEN DU TEMPLE

Martial Bleron est un pilier historique de la Maison de Bacon. Directeur adjoint de l'établissement, il connaît bien les lieux : le restaurant fut le théâtre de son tout premier stage lorsque le jeune homme préparait son Brevet de Technicien Hôtelier à Nice, en 1993... il mesure aujourd'hui le chemin parcouru dans ce temple de la gastronomie de la mer.

Guardian of the temple - Martial Bleron is a long-standing pillar of La Maison de Bacon. As the deputy director of the establishment, he knows the restaurant intimately. He completed his very first internship here, as a young man, when he was studying towards his Hospitality and Catering degree in Nice. That was back in 1993... He tells us about the history of this temple dedicated to seafood.

Martial, quel est votre parcours professionnel ?

Antibois, j'ai découvert le Bacon en 1993, car passant le BTH (Brevet de Technicien Hôtelier) en option cuisine, je devais effectuer un stage dans une autre spécialité que la mienne. J'ai donc été serveur ici, une expérience qui m'a beaucoup plu. Par la suite, j'ai effectué des extras pendant la saison ainsi que pendant mon apprentissage en Pâtisserie chez Christian Cottard à Antibes. Après le service militaire, j'ai travaillé à l'Hôtel du Cap, auprès de Lilian Bonnefoi qui venait d'arriver comme pâtissier. Par la suite, toujours à l'Hôtel du Cap, j'ai travaillé en service cette fois-ci,

pendant près de dix ans. Et toutes ces années, j'ai souvent eu l'occasion de travailler en parallèle au Bacon, pour le service du soir.

Vous êtes un vrai habitué du Cap d'Antibes !

Oui et bien souvent, la clientèle de l'Hôtel du Cap aime venir dîner ici ! En 2006, la proposition m'a été faite de revenir au Bacon comme Maître d'Hôtel. J'ai saisi l'opportunité et cela fait donc 16 ans aujourd'hui.

Quel est votre rôle et comment s'est passée cette transition entre l'ancien et le nouveau Bacon ?

En tant que directeur adjoint, mon rôle

Martial, can you tell us about your career?

As a native of Cap d'Antibes, I discovered La Maison de Bacon in 1993, as I was preparing my degree and specialising in cuisine. I had to complete an internship in a different area than my specialisation. So, I worked as a waiter here, which I thoroughly enjoyed. Later, I was hired as an extra during the high season and when I was doing my apprenticeship as a Pastry Chef with Christian Cottard in Antibes. After my military service, I worked at the Hôtel du Cap, under Lilian Bonnefoi who had just started there as pastry chef. Subsequently, still at the Hôtel du Cap, I worked in service this time, for almost ten years. And during that decade, I

was often called upon to work with La Maison de Bacon, as a waiter for the evening shift.

So you know Cap d'Antibes like the back of your hand!

Yes, and quite often the guests of the Hôtel du Cap come here for dinner. In 2006, I was offered the job of Head Waiter at La Maison de Bacon. I seized the opportunity, and that was 16 years ago.

What is your current role, and how was the transition from the former Maison de Bacon to its revamped version?

As a deputy director, my role requires great versatility, as I have many tasks, including placing orders, welcoming and waiting on diners, bartending... I needed help, but then Camille was hired as director. For the opening, we had to adapt our respective skills: I contribute my experience of the establishment and my relations with our customers, and she brought her vision of gastronomy and her experience in the Parisian restaurant scene, which has its own methods... We are very complementary. Although La Maison de Bacon was a renowned establishment, it had become, in the words of Mr Le Fur, "a sleeping beauty"! A renovation was necessary... The customers are delighted with the beauty of the establishment and by the cuisine. Of course, there will always be some clients who prefer the old version, who aren't open to change, but I've taken it upon myself to change the minds of this small minority!

What is your favourite moment?

The evening shift: it requires a lot of concentration and work, with a lot



“ En tant que directeur adjoint, mon rôle réclame beaucoup de polyvalence, car il est très complet : depuis les commandes jusqu’à l’accueil, le service, le bar... ”

réclame beaucoup de polyvalence, car il est très complet : depuis les commandes jusqu’à l’accueil, le service, le bar...

J’avais besoin d’être épaulé avant l’arrivée de Camille comme Directrice. Pour l’ouverture, il a fallu adapter nos compétences respectives : je lui apporte mon expérience des lieux, ma connaissance de la clientèle, elle m’amène sa vision de la gastronomie et de la restauration parisienne, avec ses méthodes, ses attentions... Nous sommes très complémentaires.

Si le Bacon était un établissement renommé, il était surtout, comme M. Le Fur le dit si bien, « une belle endormie ! » Cette rénovation était nécessaire... Les clients sont éblouis, ravis par la beauté des lieux, mais aussi par la cuisine. Evidemment, il y a toujours des irréductibles, certains anciens clients, hermétiques au changement mais c’est un challenge de faire changer d’avis cette toute petite minorité !

Le moment que vous préférez ?

Le service du soir, très intense, qui réclame beaucoup d’attention, de travail, avec plus de découpes, de prestations... C’est un moment particulier où tous les sens sont en éveil, où l’adrénaline monte... C’est très plaisant !

Des projets ?

Je souhaiterais mettre à profit la période de fermeture du restaurant pour m’impliquer dans la sommellerie : nous avons une très belle cave et la chance -par notre réputation et la qualité de notre établissement- d’avoir accès à de très belles références de vins. Je crois qu’il y a de belles choses à développer.

more detail, and the service must be perfect... It is a great moment, as all your senses are stimulated, there's a huge rush of adrenalin. I love it!

Any projects?

I'd like to take advantage of the period when the restaurant is closed to learn more about the work of sommelier: we have an excellent wine cellar and, because of our reputation and the quality of our establishment, we enjoy access to some fantastic wines. I think there a lot of great things to develop.



ANAÏS RIGOL

POLYVALENCE REQUIRE

Un restaurant, c'est aussi une arrière-cuisine où en coulisses s'organisent la vie du personnel comme la gestion de l'établissement. Anaïs Rigol en est la cheville ouvrière, le véritable « couteau Suisse » comme aime la surnommer son entourage professionnel !

Versatility required - A restaurant is also a kitchen where the life of the staff and management of the establishment are organised. Anaïs Rigol is the kingpin, the veritable Swiss army knife as her professional entourage likes to call her!

D 'où venez-vous, Anaïs ?
Je suis originaire de la Côte d'Azur, j'ai fait l'EDHEC à Nice en spécialisation communication puis j'ai ouvert mon restaurant à Séville avec mon mari, à l'âge de 22 ans. Nous l'avons revendu pour rentrer en France, juste avant la crise sanitaire : nos familles nous manquaient... J'ai commencé par travailler au Bacon en 2020, à mi-temps, dans l'administratif et la comptabilité et lorsque le restaurant a été repris, on m'a proposé de rester et de m'y investir à plein temps.

W here are you from, Anaïs?
I originate from the Côte d'Azur, I studied at EDHEC in Nice specialising in communications then I opened my restaurant in Seville with my husband, at the age of 22. We sold it to return to France just before the health crisis: we missed our families... I started working at Bacon in 2020, part-time, in administration and accounts and when the restaurant was sold, I was asked to stay and to work full-time.

“ Nous disposons d'un superbe outil pour l'événementiel, activité qui va être renforcée. ”

Quelles sont vos fonctions ?

Cela va de l'administratif aux RH en passant par la comptabilité et l'événementiel. Je gère aussi les désagréments, les petits tracas du quotidien... On me surnomme souvent le « couteau suisse » de la maison !

What are your duties?

From administration to HR, via accounts and events. I also manage everyday problems... I am often nicknamed the resident Swiss army knife!

Vous connaissiez déjà les impératifs de la gestion d'un restaurant, qu'avez-vous découvert ?

Oui, cela constituait une partie de mon quotidien à Séville, mais j'ai beaucoup progressé sur l'événementiel et être au contact de M. Le Fur est un privilège pour apprendre de ce milieu... Nous disposons d'un superbe outil pour l'événementiel, activité qui va être renforcée. A terme, nous gérerons trois lieux : le restaurant, le rooftop ainsi que l'appartement : une autre dimension !

You already knew the essential features of restaurant management, what have you learned?

Yes, that was a part of my everyday life in Seville but I have made much progress on events and working with Mr Le Fur is a privilege in learning about this sector. We have a superb tool for events, a sector of the business which is going to be reinforced. In the long term, we will manage three premises, the restaurant, the rooftop and the apartment: a new dimension!

MAÏNA GUENET

BIENVENUE À LA MAISON

Fraichement revenue des États-Unis où elle a passé 20 ans de sa vie, Maïna Guenet est aujourd'hui le premier contact des clients de la Maison de Bacon, qu'elle accueille tout sourire dès leur arrivée au restaurant antibois.

*Welcome to la Maison
Newly returned from the United States where she spent 20 years of her life, Maïna Guenet is, to-day, the first contact for customers of Maison de Bacon, who she welcomes with a smile as soon as they arrive at the Antibes restaurant.*

Quel est votre parcours, Maïna ?

J'ai grandi sur la Côte d'Azur. Juste après des études de traduction et d'interprétariat, je travaillais en saison dans une boutique à Saint-Tropez, lorsque l'on m'a proposé de partir pour Toronto. Par la suite, j'ai vécu 20 ans aux États-Unis. J'ai commencé par travailler dans la restauration dans plusieurs établissements, dont le groupe Bagatelle, fondé par deux français en 2008 à New York. J'ai appris le métier de barmaid et parfait mon expérience à tous les niveaux : bar, lounge, bottle service (réservation de tables et boissons en club)... Je suis par la suite devenue manager d'une boutique et directrice adjointe de Bagatelle à New York. Nous étions en 2014. Mais la France me manquait et je suis rentrée en 2019.

What has been your career path, Maïna?

I grew up on the Côte d'Azur. Immediately after my studies in translation and interpreting, I worked a season in a boutique in Saint-Tropez, when I was offered the chance to go to Toronto. I then lived in the United States for 20 years. I began by working in catering in various restaurants, including the Bagatelle group, founded by two Frenchmen in 2008 in New York. I learnt the profession of barmaid and perfected my experience at all levels: bar, lounge, bottle service (reservation of tables and drinks in clubs). I then became Boutique manager and assistant director at Bagatelle in New York. This was in 2014. But I missed France, and I came back in 2019.

Quel est votre rôle à la Maison de Bacon ?

Ici, j'ai la responsabilité de la gestion de l'accueil et je travaille en binôme avec Anaïs sur l'événementiel. Cela correspond à ma vision de la prise en charge des clients, telle que je l'ai vécue aux États-Unis où la fidélisation reste très importante. Ici, je gère le flot des réservations, c'est souvent un véritable « Tetris », il faut savoir prendre en compte les desiderata et les habitudes de chacun, être aux petits soins pour nos clients, fidéliser une clientèle à laquelle nous portons toute notre attention, et... je me rends compte que je suis vraiment faite pour ça !

What is your role at Maison de Bacon?

I am responsible for management of reception, and I work in a team with Anaïs on events. This suits my vision of taking care of customers which I experienced in the United States where increasing loyalty remains an important feature. Here, I manage reservations, it is often a real "Tetris", it requires taking into account each person's desires and habits, and taking great care of our customers, increasing the loyalty of our clientele to whom we pay great attention, and... I realise I was really born for this!





MAISON DE BACON

PROJETS

ROOFTOP EXCLUSIF, VUE MER ET MONTAGNES IMPRENABLE

Comme une maison de famille accueille toutes les générations d'une lignée qui aiment à s'y retrouver pour des moments uniques, la Maison de Bacon voudrait pouvoir parler à tous les membres d'une même famille. Alors pour que l'on aime s'y sentir bien en toute occasion, Laurent Le Fur et ses associés l'ont repensée suivant plusieurs espaces, que chacun appréciera selon ses attentes.

"Exclusive rooftop, breathtaking sea and mountain views"

Like a family home welcomes all generations of a family which love to get together for unique moments, Maison de Bacon would like to be able to speak to all of the members of the family. In order for people to love to meet their on any occasion, Laurent Le Fur and his partners have re-de-signed the rooftop in several separate spaces, for everyone to enjoy in accordance with their re-quirements.

Un seul mot d'ordre, ou plutôt deux, le plaisir et l'exclusivité, qui s'invitent à toutes les étapes du projet de Maison de Bacon. « Nous souffrons tous d'un même mal : le manque de reconnaissance. Alors pour faire la différence, il faut se mettre à la place du client et lui apporter cette considération. Selon ses attentes, son humeur, ses envies, pour qu'il se sente exister à travers des attentions plus exclusives, il faut que l'on puisse l'accueillir dans des atmosphères différentes » analyse Laurent Le Fur.

Après le restaurant qui a bénéficié d'une complète rénovation avant son ouverture cette année (terrasse panoramique et bioclimatique, création de plusieurs espaces dans un esprit Streamline, avec aquarium, lounge, coin table d'hôtes, galerie, cave...), les projets prennent de la hauteur.

« Nous avons toujours plusieurs casseroles sur le feu »

A la saison prochaine, le Rooftop et l'Appartement de Bacon composeront une offre inédite et exceptionnelle sur la Côte d'Azur. Au-dessus du restaurant, surplombant les flots, on vivra une expérience incomparable, en petits groupes intimistes, dans un esprit « table du chef ». Junior suite, cuisine privée : voilà pour le projet d'appartement.



The watchword, or rather watchwords, our pleasure and exclusivity, which form part of all of the stages of the Maison de Bacon project. "We all suffer from the same problem: a lack of appreciation. So to make a difference, one has to put oneself in the client's place and provide them with this consideration. Depending on their expectations, mood, desires, so that they feel appreciated through the most exclusive attention, we need to be able to host them in different atmospheres" analyses Laurent Le Fur.

After the restaurant which benefited from complete renovation before its opening this year (panoramic and bioclimatic terrace, creation of several areas in a Streamline spirit, with aquarium, lounge, dining area, gallery, wine cellar, etc), the projects have taken on a new dimension.

"We always have a number of irons in the fire"

Season, the Rooftop and the Apartment de Bacon will make up a unique and exceptional offer on the French Riviera. Above the restaurant, overlooking the waves, a unique experience is offered in small intimate groups in a "chef's table" style. Jr suite, private kitchen: this is the apartment pro-ject.

The Rooftop has a dual purpose: as both an events venue for cocktail parties (of up to 150 people) and

“ Il faut se mettre à la place du client et lui apporter cette considération. Selon ses attentes, son humeur, ses envies, pour qu'il se sente exister à travers des attentions plus exclusives ”

Le Rooftop a une double vocation : à la fois lieu événementiel pour organiser des cocktails (jusqu'à 150 personnes) et déjeuner-dîner jusqu'à 100 personnes, du mois de mars au mois de juin. En juillet-août il se transformera en terrasse chic, très exclusive, accessible sur réservation pour une offre destinée aux hédonistes amateurs de flacons rares et de cigares avant de retrouver sa vocation événementielle à partir de septembre. « Nous travaillons sur le projet d'une cave outdoor de quelques 3.000 cigares, à laquelle j'aimerais associer tous les accords : cafés, spiritueux, etc... » souligne Laurent Le Fur.

Terrasse d'exception, restanques aménagées : l'ensemble portera les marques d'une renaissance audacieuse. « Nous sommes très attachés à la renaissance de cette institution, pour laquelle nous nourrissons encore beaucoup d'idées. Nous avons toujours plusieurs casseroles sur le feu ! Mais une marque forte, il faut d'abord l'installer. Il faut très bien faire ici... pour ne rien s'interdire par la suite ». Rendez-vous est pris au printemps prochain...

“ Nous sommes très attachés à la renaissance de cette institution, pour laquelle nous nourrissons encore beaucoup d'idées. Nous avons toujours plusieurs casseroles sur le feu ! ”

Laurent Le Fur
PDG Maison de Bacon

lunch-dinner for up to 100 people, from March to June. In July and August it will be transformed into a chic, very exclusive terrace available by reservation for head and lists who love rare wine and cigars, before returning to its event-oriented vacation in September. "We are working on the project for an outdoor humidor of some 3,000 cigars, with which I would like to offer all the complementary beverages: cough fees, spirits, etc..." says Laurent Le Fur. An exceptional terrace, landscaped embankments: this is a daring renaissance. "We are very attached to the rebirth of this institution and we still have many ideas. We always have a number of irons in the fire! But first a strong brand must be established. We have to do very well here... in order to do everything we have planned for the future."

See you next spring...



664 Boulevard de Bacon
 Cap d'Antibes - 04 93 61 50 02
reservation@maisondebaccon.fr
www.maisondebaccon.fr

