

# Meet our Members



— CONCEPT STORE ROBIN DU LAC —

## Une famille aux mille visages

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Laurent Antonelli / Agence Blitz

Fondé en 2008 par Séverin Laface, le concept store Robin du Lac compte aujourd'hui plus de huit enseignes tournées vers les plaisirs du bien manger et des produits authentiques. (Visite du 19 juillet 2021)

Assez unique en son genre au Luxembourg, le concept store Robin du Lac est une invitation au voyage de la gastronomie italienne (Come à la Maison), mais pas que. Si le magasin de meubles et décoration Robin by Sherwood est l'activité initiale depuis 30 ans de l'enseigne (qui bénéficie depuis peu d'un nouveau showroom de plus de 1.200 m<sup>2</sup> route d'Arion à Strassen à l'endroit de l'ancien garage Rodembourg en plus de l'adresse historique Route d'Esch à Luxembourg-Ville), aujourd'hui sur plus de 2.500 m<sup>2</sup>, dans un improbable décor de brocante chic (le mobilier, les objets de décoration ou la vaisselle sont à vendre), les convives peuvent aussi déguster des spécialités de la mer (Come à la Mer), pléthores de pizzas (Come à la Pizza), des pâtisseries (Come aux Délices), des sushis (Come Sushis) ou profiter d'un bar (Come à la Cave) et d'une épicerie fine et d'une vinaire (Come à l'Épicerie). Au fil des années et depuis sa création, l'endroit a su évoluer pour répondre aux demandes de sa clientèle luxembourgeoise et internationale et se réinventer sans cesse pour développer ses activités. Le groupe (composé de Vita Design, Peter Pin et La Focacceria, tous trois gérant les différentes enseignes) compte d'ailleurs depuis peu, une épicerie fine traiteur avec Il Mercato et la Rôtisserie Ardennaise, bien connue des amateurs de bonne



01



02



03



04



05



06

01. Séverin Laface, CEO – founder (à g.) et Carlo Thelen, directeur général de la Chambre de Commerce.

02. 03. 04. 05. 06. Sur plus de 2.500 m<sup>2</sup>, dans un improbable décor de brocante, les convives peuvent aussi déguster des spécialités de la mer, des pizzas, des pâtisseries, des sushis ou profiter d'un bar ou d'une vintothèque. L'épicerie fine Il Mercato et la Rôtisserie Ardennaise ont rejoint le groupe depuis peu.

chère. Cette dernière enseigne, premier établissement à ouvrir ses portes en dehors des murs du concept store, après de nouveaux aménagements, garde son orientation et propose une cuisine d'inspiration française, notamment des viandes maturées grillées au four à braises et des poulets bios des Landes. Entretien avec Séverin Laface, CEO – founder.

### Sur quels projets travaillez-vous actuellement ?

Nous travaillons sur le développement d'Il Mercato route d'Arlon à Strassen, auquel nous souhaitons donner encore plus une orientation épicerie fine de luxe. Pour cela, nous sommes constamment à la recherche de produits d'exception. Nous avons d'ailleurs maintenant l'exclusivité à Luxembourg pour la vente de la marque italienne Viaggiator Golo-so qui travaille en direct avec des producteurs italiens et propose une gamme de produits allant de la viande aux fruits et légumes, en passant par les vins et les fromages, représentant plus de 1.300 références.

### Votre plus grande fierté ?

Mon équipe, sans hésitation. Depuis la création de l'entreprise, nous sommes passés de 2 à 130 personnes, et c'est une grande fierté de nous dire que nous faisons vivre 130 familles !

### La dernière fois que vous avez douté ?

Tous les jours ! On évalue le pour et le contre, et on se lance ! Douter c'est humain et sain ! Il faut douter pour avancer, si on est pétris de certitudes, on fait n'importe quoi !

### Avoir un esprit d'entrepreneur, c'est quoi, pour vous ?

Être passionné par ce que l'on fait, prendre parfois des risques. Avoir une entreprise, c'est surtout travailler avec des êtres humains et avoir la satisfaction de partager cela avec une équipe.

### Quel a été l'impact de la crise sanitaire sur votre activité et que pensez-vous que la Chambre de Commerce pourrait

### faire pour vous soutenir ?

L'impact a été énorme car nous étions à l'arrêt total pendant des mois et notre chiffre d'affaires a plongé de 85 %. Il a fallu se réinventer pour reconquérir des parts de marché, avec des livraisons par exemple, et aujourd'hui, nous sommes toujours dans l'insécurité car nous ne savons pas ce qui va encore se passer. C'est toujours difficile, même si les différentes aides dont nous avons bénéficié nous ont permis de rester à flot. Il faut continuer d'investir pour s'en sortir et les banques ne nous suivent pas toujours dans le secteur Horeca. C'est un cercle vicieux car sans investissement, l'entreprise est sclérosée et ne peut pas avancer et si elle n'avance pas, on ne nous prête pas de fonds ! La Chambre de Commerce, via par exemple sa Mutualité de Cautionnement, peut jouer le rôle de garant, de grand frère, auprès des banques et cela peut être d'une grande aide pour négocier. —