

MICKEY HARDT

KATCHI COMME « TENDRE »

**La « meat generation » est de retour !
Le restaurant Katchi The Beef Club, géré par
l'acteur luxembourgeois et cofondateur
Mickey Hardt, a ouvert ses portes en avril 2018,
place Guillaume II, au cœur de la capitale.
Place à un programme carnassier, avec
des viandes mûries et d'exception
pour ce nouveau restaurant qui défend
farouchement son concept de « beef club ».**

Texte : Marie-Hélène Trouilleux

Photos : Laurent Antonelli / Agence Blitz

Comment vous est venue l'idée de créer Katchi The Beef Club ?

« J'ai travaillé pendant près d'un an à la recherche d'un concept. En 2015, mon amie Tanja de Jager, ancienne présentatrice de RTL reconvertie dans la gastronomie, avait lancé Dipso, un bar à vins. Dipso marchant plutôt bien, trois ans plus tard, nous avons eu envie de lancer un nouveau concept à trois, avec Mario Comparetto, également associé de Dipso. Quant à moi, ancien entraîneur de kickboxing et acteur de formation, j'ai pas mal de temps morts et je souhaitais embrasser une nouvelle carrière dans la restauration. Nous avons tous les trois sillonné l'Europe et une partie du monde à la recherche d'une idée auprès de producteurs et de restaurateurs. Nous avons pris note des concepts intéressants, des choses à faire et à ne pas faire, en essayant de comprendre pourquoi tel concept avait du succès, tandis que d'autres fonctionnaient moins bien. Aux Pays-Bas, un restaurant nous a réservé un accueil extraordinairement chaleureux. Nous y avons apprécié l'idée de pouvoir partager les plats. Les viandes étaient servies prédécoupées, et les sauces et accompagnements circulaient à table. Ce concept avait un côté très convivial qui nous a plu. Alors que les restaurants végétariens et végans fleurissent un peu partout aujourd'hui, nous avons décidé de prendre le contre-pied ! L'idée de servir des viandes sélectionnées avec soin, a commencé à faire tout doucement son chemin...

En avril 2018, Katchi The Beef Club était créé pour les amateurs de viandes d'exception. Le nom « Katchi » signifie « tendre » en hindi, tendre comme la viande doit l'être.

Qu'est-ce qui fait la particularité de Katchi The Beef Club ?

« C'est le premier restaurant à Luxembourg à être équipé d'un four Southbend. Ce four permet de cuire la viande à quelque 800° C. Le temps de cuisson court donne toute sa saveur à la pièce de viande et permet une détermination exacte du niveau de cuisson. La température extrêmement élevée sur la surface de l'aliment cuit au gril engendre une sorte de caramélisation, comme une croûte croustillante. Associée à l'intérieur tendre et juteux de la viande, l'expérience gustative défie toute description !

La carte est élaborée par le chef Harald Wöhrle (*qui a fait ses classes pendant huit ans au Becker's à Trèves, deux étoiles au guide Michelin, ndlr*). Nous proposons plusieurs races à viande (Angus, Hereford, Salers, Rubia Galega, Wagyu, filets de bœuf labellisés luxembourgeois, etc.). Du bœuf de Kobe, bijou de la gastronomie nippone, devrait bientôt étoffer notre sélection. Nos viandes sont mûries sur place dans des caves spéciales. La viande s'attendrit pendant plusieurs semaines et perd 30 % de son poids en eau. La régulation ultra précise et constante de la température et de l'hygrométrie garantit une maturation optimale des viandes.

Elles sont toutes servies avec un choix d'accompagnements à la carte : frites au pesto et au parmesan, avocat farci à l'œuf et gratiné au fromage, asperges grillées... Notre volonté était de concevoir une carte avec des mets qui peuvent être facilement partagés. Vous choisissez une ou deux pièces de viande, et autant d'accompagnements et de sauces (toutes faites maison). Les convives organisent leur dégustation au gré de leurs envies, et le plaisir d'être ensemble fait le reste !



Katchi The Beef Club est le premier restaurant à Luxembourg à être équipé d'un four qui permet de cuire la viande à quelque 800° C.



Comment sélectionnez-vous vos viandes et où vous approvisionnez-vous ?

« Nous nous approvisionnons directement auprès d'éleveurs traditionnels et labellisés, respectant notamment des critères précis d'alimentation, d'identification, d'âge, de bien-être des animaux et de respect de l'environnement. Nos viandes viennent du Luxembourg, d'Allemagne, des Pays-Bas, d'Espagne, d'Italie, de France... Mario a des contacts en Espagne et en Italie, et Tanja en France. Nous connaissons chacun des producteurs et nous nous rendons régulièrement sur place. Pour le bœuf de Kobe, l'obtention d'une licence d'importation est nécessaire. Il est élevé selon des conditions d'alimentation très strictes dans la préfecture de Hyōgo au Japon, dont la ville principale est Kobe.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées dans cette aventure entrepreneuriale ?

« Nous avons dû faire face à des dépenses et des frais d'aménagement qui n'étaient pas prévus, et notre budget a dû être revu à la hausse d'environ 30 % ! Le transport et les raccords électriques du four, importé des États-Unis, ont été assez compliqués, par exemple. J'ai travaillé plus de 60 heures ▶



Katchi The Beef Club, un restaurant pour amateurs de viandes d'exception, cofondé par Mickey Hardt, a accueilli ses premiers clients en avril 2018.

Tanja de Jager et Mickey Hardt sont amis
« de toujours » et co-fondateurs
de Katchi The Beef Club.



par semaine pour régler les problèmes, me débrouiller, improviser... Aujourd'hui encore, je ne compte pas mes heures. La restauration est un milieu très dur. Même si vous avez un bon chef cuisinier, il faut avoir des compétences en cuisine pour assurer la gestion. Et même si vous savez cuisiner, il faut apprendre la gestion, la réglementation, l'hygiène... Ça ne s'improvise pas. Il serait suicidaire d'ouvrir un restaurant sans se préparer et se former.

J'ai appris à tenir des tableaux à jour pour évaluer mes besoins mois par mois, afin d'éviter de manquer de quelque chose et de renvoyer une mauvaise image au client, ou de stocker un produit inutile et de perdre de l'argent. L'important est de bien évaluer ses besoins en tenant compte des demandes variables des clients. Il faut noter les produits qui se vendent bien et oublier ceux qui ne partent pas, pour adopter le bon fonctionnement.

Je gère aussi une équipe de six personnes : trois en cuisine et trois en salle. Je dois trouver des solutions pour satisfaire les besoins de mes employés, gérer le stress en cuisine... Les décisions doivent être prises rapidement, et le fait d'être sur place permet de mieux appréhender la réalité du terrain. Mon métier d'acteur m'aide à cerner les personnalités de chacun ou à

gérer les clients exigeants. Nous sommes un peu psychologues dans cette profession !

Avez-vous pu bénéficier d'aides lors de la création de votre société ?

« J'ai suivi une formation accélérée, dispensée par la Chambre de Commerce, pour l'accès à la profession et l'obtention d'une licence. Plusieurs aspects comme la gestion, les ressources humaines, la fiscalité, l'hygiène, etc. ont été abordés. Cette formation m'a été très utile et mériterait d'être approfondie. La House of Entrepreneurship m'a apporté une aide en matière d'autorisation d'établissement et des conseils juridiques au moment du choix du nom du restaurant. J'ai également dû bâtir un plan d'affaires qui m'a servi de guide, même s'il avait été jugé trop ambitieux.

Quels sont vos projets de développement ?

« Nous avons prévu l'organisation, une fois par semaine, d'une soirée musicale dans une ambiance festive. Nous allons également mieux communiquer sur le concept de 'beef club', et la carte des menus doit être adaptée en ce sens pour satisfaire la curiosité des amateurs de viandes. Le fromage s'affine, le vin se bonifie... et la viande se mature. Chaque produit répond à des critères très précis en termes d'élevage

“ Notre volonté était de concevoir une carte avec des mets qui peuvent être facilement partagés.

”

et d'alimentation. L'origine des viandes doit être indiquée et la méthode unique de cuisson doit être mise en avant.

D'ici cinq ans, tous les investissements doivent être amortis et peut-être que l'envisage d'ouvrir un autre restaurant avec un concept différent va me gagner. Tant que la passion est là, pourquoi pas ?

Un dernier mot à destination d'un futur entrepreneur ?

« Savoir s'entourer, être à l'écoute tout en gardant ses objectifs en tête, faire preuve de flexibilité et s'adapter à la demande sont les ingrédients du succès. Il est également très important d'avoir une bonne vision de son projet avant de se lancer. » ●

www.katchi.lu