

# Alain Llorca voit l'avenir en plus grand

**Le projet** Le chef étoilé de La Colle-sur-Loup part à la reconquête de sa deuxième étoile. Il lance un plan d'investissement sur cinq ans pour monter en gamme l'établissement à son nom

Acheter du beau, travailler la naturalité et raconter une histoire. Voilà ce qui anime le chef Alain Llorca tous les matins et voilà ce qui fait pétiller son regard quand il se pose pour expliquer son projet. Les plus fidèles l'ont connu au *Negresco*, puis *Au Moulin de Mougins*. Ça fait désormais huit ans qu'il a son établissement à La Colle-sur-Loup, avec vue sur le village de Saint-Paul. Dix salariés au départ, quarante aujourd'hui. C'est dire si, avec Virginie son épouse, il a su développer ses affaires. « On a bien avancé, on peut être fier de notre parcours. Maintenant, comme tout bon chef d'entreprise, il nous faut de l'audace », estime-t-il. Est-ce la présence de Prune, sa fille aînée, dans ses cuisines qui lui donne des ailes ? Est-ce les cinquante kilos perdus qui lui rendent du jus ? Le chef rêve de la deuxième étoile et il a décidé d'enclencher des travaux.

**Évolution de l'outil**  
« Nous avons un plan d'investissement sur cinq ans dans notre établissement de La Collé, explique-t-il. Pour aller plus loin, il faut le faire évoluer, l'embellir, le restructurer et c'est ce que nous allons faire dès la fin de la saison. » Les plans sont actés, le permis de construire obtenu. L'établissement va d'abord s'agrandir en se dotant d'une seconde terrasse en contrebas, au niveau des cui-

sines. La vue sur Saint-Paul y sera tout aussi magique. La terrasse du haut, elle, va être remise à l'équerre. Elle sera plus grande mais comptera volontairement moins de couverts.

**Un équilibre entre goût et gestion**

À l'intérieur, la salle à manger va laisser place à un nouvel accueil avec un ascenseur. Ce qui rendra l'hôtel plus directement accessible. « Un établissement étoilé, c'est un équilibre entre une cuisine de goût et une bonne gestion. On a une structure saine, une super équipe, on va de l'avant. Le monde change, la clientèle évolue, il faut s'adapter. »

Chez Alain Llorca, les banquets et séminaires sont une voie en développement, un axe important face à une saisonnalité de la clientèle individuelle encore très marquée. « On investit dans l'outil, on investit dans le personnel aussi. L'accueil est essentiel pour la fidélisation. En salle aujourd'hui, nous avons trois sommeliers. On crée la demande. »

Et le chef de s'interroger sur la dynamique que doit avoir

**« Il faut de l'audace et aller au bout de sa pensée. »**

un étoilé. « Il y a des niches à développer, des segments de marché à aller chercher. Faut-il se les interdire ? Est-ce incompatible avec les étoiles ?



« Une structure saine, une super équipe », Alain Llorca veut continuer à aller de l'avant. Une aventure menée en famille. (D.R.)

Un chef qui a son établissement, c'est un chef d'entreprise comme les autres. Il doit aller là où les autres ne vont pas, là où l'on ne l'attend pas. Il faut être audacieux, surprendre le client, aller au bout de sa pensée. » Et Alain Llorca d'avoir des yeux d'enfant, plein de malice et de joie à l'idée de développer une gamme de produits à son nom qui puisse être livrée en caissettes à domicile, directement dans les villas autour de Saint-Paul. « Et pourquoi pas ? En tra-

vaillant l'image de bout en bout. Faut apporter de la joie de vivre autour de nous. C'est notre vocation. »

**Une attention au producteur**

La restauration, c'est un métier de passion. Pour faire plaisir aux gens, répète-il. « Le moment magique pour moi, c'est quand j'achète. C'est un partage avec les fournisseurs. Un bel espadon pêché à Menton, les légumes à Saint-Paul, le miel à Roquefort. Je suis dans la recher-

che du produit encore plus qu'avant, avec une attention vraiment particulière au producteur. » Toujours aussi défenseur du bassin méditerranéen, avec une envie de naturalité, de santé. Alain Llorca veut que ses plats aient une histoire à raconter. Pourquoi il a choisi tel producteur, pourquoi il lui correspond, pourquoi il a cette passion de bien acheter, pourquoi c'est ce qu'il met en premier sur l'échelle des valeurs, devant la question de la juste cuisson.

« Parce que tout est question de goût et de partage. Un beau produit, c'est émouvant, ça me touche, et cette émotion, j'ai envie de la transmettre. » À ses clients, à ses équipes et à sa famille. Avec sa femme Virginie à l'accueil et sa fille Prune en cuisine, qui sait si ce n'est d'une troisième étoile dont Alain Llorca rêve ? Sans prédire de l'avenir de Lou, la petite dernière qui n'a que huit ans...

CHRISTELLE LEFEBVRE  
clefebvre@nicematin.fr

**Repères**

■ **L'Hôtel-restaurant Alain Llorca**

A La Colle-sur-Loup, hôtel\*\*\*\* et restaurant\*.

■ **Les Messugues**

A Saint-Paul de Vence. Racheté à la tante de Virginie, son épouse, il y a un an. Un hôtel\*\*\*, à l'ambiance conviviale et familiale. Avec vue sur la vigne ou la piscine-oasis. Un bistrot d'été avec une carte courte et produits frais. Les habitués y retrouvent Jojo, l'ancien barman de La Colle. Une belle dynamisation.

■ **Le café Llorca**

A Vallauris. Une cuisine du marché. Avec un menu Bib Gourmand.

■ **Le Carré Llorca**

A Nice. En consultant. Accompagne Alexandre Carello dans son développement.



Alain Llorca apporte sa griffe à trois établissements en propre, plus un en consultant à Nice. Les Messugues à l'ambiance familiale, un lieu où se ressourcer entre vigne, piscine et terrain de pétanque à Saint-Paul. Le Café Llorca à Vallauris à l'architecture signée Jean-Michel Wilmotte (avec service voiturier) et l'Hôtel-restaurant à son nom à La Colle dont la terrasse est un indéniable atout.