

UNE GESTION TRÈS AU POINT



A 38 ans, Emmanuel Deuval a acquis à Tours une notoriété et une clientèle solides. Basé sur un excellent rapport qualité/prix, ce chef atypique a su trouver un créneau encore plus justifié aujourd'hui pour la Deuvalière qui attire autant les Tourangeaux que les touristes. Un excellent compromis basé sur un sens de la bonne gestion.

Emmanuel Deuval doit être le chef le plus atypique de sa génération. Né à Jérusalem de père originaire de Budapest, il a d'abord été jeune officier de marine avant de partir un an en Amérique du Sud, sac au dos. De retour, il suivit des études complètes d'économie et de gestion pour intégrer le ministère des Finances. C'est dans ce poste qu'il comprit que sa vocation était la cuisine. Jeune adolescent, il faisait la cuisine que sa mère ne voulait pas faire. « Mon père me dit que je suis le contre-exemple, m'étant mis à la cuisine par déficience totale des parents ! » Il lâche donc sa carrière de fonctionnaire et part pour l'Institut Paul Bocuse. Il vit alors dans un rêve grâce à ses professeurs MOE. Etant plus âgé que la moyenne, il se donne à fond pour rattraper le temps perdu. Ses deux stages longs le comblent, Christian Têtedoie puis Yannick Alléno au Scribe. Parallèlement, il lit et s'entraîne d'arrache-pied, et sort major de promotion. Pour juger ses capacités, il accepte de prendre la tête d'une cuisine d'un nouvel hôtel qui ouvre dans la station de ski de Pralognan. Un hôtel modeste auquel il donne une cuisine gastronomique. Il juge alors être prêt à se lancer. Au départ, tout cela devait aboutir à ouvrir un restaurant à Jérusalem mais sa rencontre avec la Bretonne Servane lui fait changer son point de chute. Il ne trouve rien à

Rennes et cherche dans le Val-de-Loire. Il se met à travailler dans le vieux Tours, le temps de trouver une affaire, et finit par y trouver son bonheur. Une affaire en fin de cycle à remonter totalement et à rénover autant en salle qu'en cuisine. Il ne lésinera d'ailleurs pas sur l'équipement de cuisine en se dotant d'un piano sérieux et d'un four mixte Convotherm.

AVANTAGE RYTHME

Son choix d'un quartier touristique, mais sans établissement gastronomique, jugé périlleux, s'avère difficile au début mais payant à long terme. Cela l'oblige à rester dans des prix bas pour attirer la clientèle de passage. Un article de Gilles Pudlowski le fait reconnaître comme chef de talent, et il se met à bien travailler au dîner. Mais le déjeuner dans le quartier est plutôt orienté sur les salades et les petits plats de brasserie. C'est pour cette raison qu'il affiche un menu à 17 €, ce qui est rare dans ce registre de cuisine. Pas étonnant qu'il décroche un Bib gourmand. Après quatre ans d'ouverture, il commence à faire le plein au déjeuner. Et il se satisfait totalement de son créneau qui lui semble plus adapté à l'époque que l'étoile. Entre les touristes et les Tourangeaux, il sert 70 couverts jour en semaine dans une petite salle et 90 à 100 en week-end. Il est comblé. Il

est aidé de trois personnes en cuisine et son épouse de trois personnes en salle. En plus de l'avantage prix, Emmanuel et son épouse ont décidé d'avoir un avantage rythme, c'est-à-dire d'être capable de servir en un temps très limité ceux qui sont pressés. Mais il sert aussi ceux qui veulent déguster avec un rythme adéquat. Cette flexibilité est rendue possible par une organisation interne et par un matériel adapté. « J'ai mis au point un restaurant tel que je l'envisage en tant que client, facile d'accès, souple et flexible, où l'on est poussé par le service à se sentir libre. »

Le ticket moyen, malgré la forte fréquentation, est de 25 € à midi et de 35 € le soir, et cela avec de bons produits frais - foie gras, Saint-Jacques, pintade. Avec, pour conserver une marge suffisante, une transformation maximale. Il fonctionne selon des formules de menu carte : 24 €, deux plats ; 29 € les trois plats ; 33 € le gourmet. A midi, il propose un plat pour 14 € et une formule à 14 € et l'autre à 17 €. Dont une formule servie en 40 minutes au total. Le type de management d'Emmanuel lui conserve un personnel très fidèle. Il a presque le même depuis plus de cinq ans. Ce qui ajoute à son efficacité et renforce sa capacité d'achat et d'organisation pour dégager des marges malgré ces prix très bas.

Georges Golan