

Comment l'ex-Auberge de Nicey a fait sa révolution

Laurence Fery, la patronne de l'hôtel-restaurant de Romilly-sur-Seine, a mis à profit ses six semaines de fermeture forcée durant le confinement pour repenser le concept de l'établissement. Un changement d'ère placé sous le signe de l'audace et du numérique.

Changement de nom, changement d'ambiance.

Ne l'appellez plus L'Auberge de Nicey, mais **Nicey - hôtel, spa, lounge, coworking**. Pour faire court, on tolérera de dire le Nicey. Cette nouvelle dénomination reste fidèle au nom d'origine (emprunté à un ancien seigneur de Romilly, dont le blason est omniprésent dans l'établissement), mais se débarrasse de sa connotation un peu surannée (une auberge). La raison sociale affiche aussi la couleur en énumérant les atouts du lieu.

Le restaurant s'est transformé en lounge. On y mange désormais sur des canapés, des tables basses ou des mange-debout. « *Je voulais quelque chose de convivial, où les clients se sentent comme à la maison* », explique Laurence Fery. Le nouveau chef, d'origine marocaine, apporte une discrète touche d'exotisme à une cuisine élégante et « sans chichis », préparée à base de produits locaux. On peut venir grignoter à toute heure, sans être client de l'hôtel. Mais la carte varie selon le moment de la journée : au petit-déjeuner succède le snacking puis le déjeuner, et de nouveau le snacking et enfin le dîner. Les snacks sont fabriqués tout près, par l'usine So Fast So Good, dont le dirigeant n'est autre que le mari de la patronne !

Les clients passent eux-mêmes commande. Les cartes papier, peu hygiéniques par temps d'épidémie, ont disparu au profit de « catalogues » téléchargeables sur smartphone depuis un QR Code et qui changent en fonction de l'heure. L'application permet aussi de précommander son repas, en récupérant le lien sur le site Web du Nicey. A table, l'opération prend vite

un tour ludique. Laurence Fery, qui assure le service en salle, aide les clients à apprivoiser la technologie afin de ne pas laisser une image « déshumanisée » du numérique.

Click and collect et écoulement des invendus. Le click and collect permet de venir retirer au Nicey l'entrée, le plat et/ou le dessert que l'on a commandés la veille. Pour réduire au minimum les pertes et les déchets, l'établissement remet en vente chaque jeudi à prix attractif les produits qui n'ont pas trouvé preneur les jours précédents. Pour éviter le gaspillage, la carte a également été épurée.

Une nouvelle offre : le coworking. La présidente du Nicey a transformé la salle de réunion en salle de coworking, laquelle peut être reconvertie en salle de séminaire en cas de besoin. Les tarifs varient en fonction du temps passé (heure, demi-journée ou journée), selon que l'on est client de l'hôtel ou pas, selon aussi les options prises, notamment si l'on souhaite bénéficier d'une collation. Cette nouvelle offre de coworking, qui cible la clientèle d'affaires et les télétravailleurs, s'ajoute à la palette de services déjà proposés par l'établissement : sa piscine chauffée, son jacuzzi, sa salle de sport et sa salle de massage. L'espace de coworking est accessible du lundi au jeudi. Pourquoi seulement jusqu'au jeudi ? Réponse ci-dessous.

Le Nicey n'ouvre plus que quatre jours par semaine. C'était sans doute la décision la plus lourde à prendre. Laurence Fery a pris acte des chiffres de fréquentation de son établissement, de sa difficulté à trouver du personnel le week-end et de son envie de souffler un peu. En conséquence, les effectifs sont passés de onze à cinq personnes. Mais la patronne a fait ses calculs : « *On n'est pas forcément moins rentable en ouvrant quatre jours au lieu de sept.* » L'établissement se réserve néanmoins la possibilité de répondre à des demandes particulières en dehors de ce créneau.

« **Je suis repartie d'une page blanche** », explique Laurence Fery. Comme en 1988, lorsque, fraîchement diplômée de l'IUT de Troyes, elle a racheté avec son mari un bar-restaurant à l'abandon, lui a ajouté quatre étages en 1991 pour ouvrir un hôtel et aménagé une extension cinq ans plus tard de l'autre côté de la rue, avec tous les équipements que l'on connaît aujourd'hui. La patronne en est convaincue : « *Il faut créer l'offre pour susciter la demande.* »



Laurence Fery est convaincue que dans son métier « plus rien ne sera comme avant ».