

# Le Louis-Hébert vous ouvre ses portes!

Alexandre MOTULSKY-FALARDEAU

**À** votre arrivée au restaurant, vous serez accueillis dans une atmosphère des plus chaleureuses. La verrière nouvellement rénovée présente un décor urbain aux lignes épurées qui a été repensé dans un souci de confort pour ses visiteurs. Un foyer disposé au centre de la pièce et adjacent à un cellier vitré apporte une division intéressante et plus chaleureuse à l'endroit. Pour vos réunions d'affaires, le restaurant met à votre disposition trois salons privés pouvant accueillir de 2 à 20 personnes. Le Louis-Hébert bénéficie d'un emplacement de rêve en plein cœur du Vieux-Québec. Rencontre avec le maître des lieux.

Antoine Xénopoulos, propriétaire du restaurant, est un homme calme et posé, à l'image de son restaurant, le Louis-Hébert. Le secret de son succès? Un service de qualité, un espace calme et une ambiance chaleureuse. Comme il nous l'a expliqué lorsque nous nous sommes rencontrés dans son restaurant, « ça fait trente ans que nous existons cette année. À l'époque, il y avait 25 places. Maintenant, on a 110, des places. Et il ne faut pas oublier que nous sommes aussi une auberge et en ce sens, nous voulons offrir un moment des plus agréables à nos clients réguliers comme au touriste qui n'est que de passage. J'ai toujours été dans l'hôtellerie. Je pense que je comprends bien l'esprit de la restauration. J'ai évolué avec le temps. C'est pourquoi j'ai décidé de rénover la verrière. Et j'ai aussi opté pour une nouvelle vision. On est dans la mode verrine maintenant en restauration, c'est ce qui est en vogue : servir la nourriture dans des verres. Mais je suis resté dans l'esprit culinaire du Louis-Hébert en continuant d'offrir une cuisine française avec beaucoup de fruits de mer. J'axe donc encore mon restaurant sur le « bien manger » et le « bien servir » dans des salles relaxantes. Bref, le Louis-Hébert, c'est un repas gastronomique dans un endroit calme et



M. Antoine Xénopoulos

accueillant. Un bon repas pour discuter affaires, par exemple. Notre but, c'est de proposer un bon choix de vins, on a une cinquantaine de plats différents, et on a 700 choix de vins et plus de 7000 bouteilles dont les prix varient de 30\$ à 4000\$ ». La réputation de la cave à vin du Louis-Hébert n'est plus à faire. Récipiendaire des prix Best of Award of Excellence en 2009 et 2010 et Award of Excellence de 2000 à 2008 remis par Wine Spectator, la cave à vin se démarque par la qualité, la quantité et la variété de ses millésimes.

Et M. Xénopoulos de conclure qu'« au début, c'était difficile, mais on a réussi à s'en sortir et aujourd'hui, on profite de l'effort investi, il faut bien semer pour bien récolter ». À n'en point douter! ■

