

<http://www.franc-parler.jp/spip.php?article1270>



Le glacier Stephen Vandeparre

- Interviews

-



Date de mise en ligne : æœ"æ>œæ—¥

Copyright © - Tous droits réservés

Stephen Vandeparre - les gourmands ont de quoi faire.

Stephen Vandeparre est venu au salon professionnel international de l'alimentation Foodex Japan à la recherche d'un importateur. Les impératifs techniques et financiers de son activité de glacier-chocolatier-pâtissier cèdent rapidement sous l'aspect gourmand qui reprend toujours le dessus. Des produits à la saveur puissante (chocolats savourés en fin d'interview) à la hauteur du personnage à l'enthousiasme communicatif.



© Franc-Parler

Franc-Parler: Vous êtes glacier, chocolatier, pâtissier? Lequel?

Stephen Vandeparre: On va dire que je suis plutôt connu en Belgique comme glacier. Ça c'est pendant la base. La chocolaterie, c'est plutôt, oui... C'est pour partir à l'étranger. Mais on va dire que je suis plutôt connu comme un glacier. Quand je pars en voyage d'affaires ou quoi, c'est plutôt glacier. Je fais des démos «glace».

Franc-Parler: Pourquoi avez-vous choisi ce métier de glacier?

Stephen Vandeparre: Alors, pourquoi j'ai choisi ce métier? Déjà, je suis quelqu'un de très gourmand et ça, je pense que ça se voit, vu la taille de mes vêtements. Ensuite, depuis que je suis à l'école, j'ai toujours aimé les desserts. Et donc, je devais partir du côté sucré. Donc, [j'aurais] d'office fini chocolatier-pâtissier. De toute façon, j'étais dans le sucre. C'est comme ça que je suis parti. J'étais en fait formé en pâtisserie et en chocolaterie. Mais on va dire que la glacerie, là, je suis plutôt un autodidacte parce qu'en Belgique, il n'y a pas d'école de glacerie. Même le nom de chef glacier. On n'est pas reconnu en tant que chef en étant glacier. Et moi, il y a quelques années quand je me suis lancé à fond dans l'histoire de la glace, j'ai dit: «Ben moi, je vais prouver qu'un glacier peut avoir aussi bien la place qu'un chef pâtissier ou qu'un chef chocolatier. La glacerie, c'est pas que les machines à mousse qu'on trouve sur le bord de la route.»

Franc-Parler: Je n'aurai malheureusement pas l'occasion de goûter vos glaces [les glaces ne sont pas présentées à ce salon]. Pourriez-vous présenter vos glaces s'il vous plaît?

Stephen Vandeparre: Alors, mes gammes... Chez moi, c'est très compliqué parce que les gammes... Oui, on a les toutes simples, les «vanille», les «chocolat», je suis obligé d'avoir parce que tout le monde prend. Mais on fait...un petit peu...On a réussi à entrer en supermarché. Ça c'est quelque chose de rare. On est rentré chez Carrefour avec des glaces style miel-cardamome, fraises-roquette, poire-vanille-fève de Tonka, ananas-spéculoos. Voilà. On est rentré avec des choses à contre-courant par rapport aux autres qui se battent dans la vanille dans... Je la fais aussi la caramel sel de Guérande. Je la fais aussi. Ça je pense que c'est ma meilleure marque de fabrique. C'est ma caramel au sel de Guérande. Parce que j'ai même eu... Sur

le salon ISM, j'ai rencontré un des responsables du sel de Guérande qui était... C'est une coopérative et il m'avait dit:» Oui, mais ça, tu ne me feras jamais manger... C'est pas possible que je reconnaisse que ce soit meilleur.» Donc, je lui ai fait goûter deux de mes produits: ma caramel au sel de Guérande en glace et ma truffe au caramel de sel de Guérande. Et il m'a dit: «Tu pourrais les vendre dans notre région, il n'y a pas de problème.» Sinon, j'essaie, je m'adapte un petit peu au marché aussi. Ça veut dire que j'ai beaucoup de restaurateurs, des restaurants étoilés qui me demandent. Donc ici, le temps que j'étais au Japon, j'ai eu des commandes pour un étoilé. C'était de la mandarine, un sorbet mandarine au poivre de Sichuan. Voilà, donc on essaie d'adapter. On fait avec quoi? Des framboises... En allant à Beaune, j'ai trouvé du poivre de cassis et bien j'ai fait un sorbet poivre de cassis. En fait, il n'y a pas de limites, s'il y a un client asiatique qui vient chez moi, j'ai un restaurant japonais à Waterloo, je lui fais une glace au sésame, je lui fais une pomme verte au wasabi. J'essaie d'innover et de faire des choses un peu particulières, qui changent de l'habitude.

Franc-Parler: Vous vendez aussi bien dans les grands restaurants que dans les grandes surfaces et vous avez, vous aussi, un réseau qui vous appartient?

Stephen Vandeparre: Non, on n'a pas de magasin à nous. Moi, j'ai fait peut-être le pari. J'ai moins de quarante ans aussi. Je voulais à un moment... J'ai eu un magasin dans Bruxelles mais qui était très compliqué à gérer, surtout à mon âge. Déjà, il faut trouver le personnel pour, l'atelier n'était quand même pas dans Bruxelles. Donc, on avait quand même 50 km pour aller, 50 km au retour. Donc, voilà, contrôler, c'est un peu compliqué. J'ai préféré fermer mon commerce et me dire, je vais construire quelque chose de plus beau, de plus grand en atelier, plus à l'aise. Donc, on est passé de nonante mètres carrés plus ou moins à deux mille mètres carrés actuellement. Donc, vous pensez, la société, elle est en explosion. Je pense qu'entre 2011 et en six ans après, notre chiffre d'affaires a été multiplié par un peu plus de dix fois. Ça c'est si on arrête maintenant. Avec tout ce qu'on a fait ici au Foodex, à mon avis, il va encore monter beaucoup plus haut mais... C'est vraiment une société qui monte très très vite. Ici sur les deux, trois dernières années, ça s'emballé. On signe des contrats nationaux avec Carrefour, on est chez Delhaize, des exclusivités au Japon. Ça fait tout de suite monter le chiffre très très vite.

Franc-Parler: Le chocolat, ça se fait parallèlement ou c'est lié?

Stephen Vandeparre: C'est deux ateliers complètement différents. Il faut imaginer, mon atelier, il fait vingt mètres de large sur cent mètres de long. Et donc, j'ai fait une réserve commune aux deux. La première réserve est commune. Sinon, il y a un mur qui sépare. C'est un grand mur avec des portes de communication quand même. À droite, c'est tout ce qui est pâtisserie. On fait des mousses, des tiramisus, des cheesecakes, qu'on surgèle aussi pour des chaînes de magasins et on a ce coin glace qui est là. Et donc, le congélateur qui termine plus ou moins quatre-vingts mètres. Il y a un congélateur de vingt mètres carrés. Maintenant, on va doubler encore. On va mettre sur un autre endroit encore quatre-vingts mètres carrés de congélation en plus parce que j'en ai pas assez. Et de l'autre côté du mur, là on a vraiment la chocolaterie avec les enrobeuses. Donc la plus grande machine, elle fait dix-sept mètres de long je pense, sur un mètre de large. Donc, on s'équipe tout doucement et on grandit.

Franc-Parler: Quand vous me dites tout cela, est-ce que vous vous considérez toujours comme un artisan?

Stephen Vandeparre: Oui parce que je travaille... Il faut se rendre compte quand... Là on parlait de chocolat, à l'exemple, je peux prendre l'exemple de glace après. Mais l'exemple du chocolat, ici au Japon, tous les pralinés qui sont ici ont été transformés dans mon atelier. Ça veut dire que je pars de la noisette, je pars du fruit en fait et je transforme tout. Par contre, je ne fais pas mon chocolat, je le reconnais complètement et je l'assume ce truc. Je n'investirai pas là-dedans. D'abord je n'ai pas les moyens. Je préfère à la rigueur prendre des chocolats de super qualité. De tout, il y a des Belges, des Français là-dedans. Ici, les derniers que j'ai pris, c'étaient des Français, qui n'étaient pas pas Valrhona pour ne pas les citer, mais c'était pas eux pour une fois. Mais je fais mes mélanges moi-même. Je prends deux «origines» à eux et je fais mon mélange moi-même. C'est ce que j'ai dit aujourd'hui encore à des clients ce matin. Parce qu'ils me disent: «On n'a jamais goûté ça!» Je dis: «C'est normal, je fais mon mélange, moi, que j'ai envie. De toute façon, vous n'allez jamais le retrouver ailleurs.» Le problème d'avoir un client au Japon, c'est qu'il y a tellement de chocolatiers, de dire: »Qu'est-ce qui nous différencie nous d'un autre?» Le problème, c'est que quasiment,

allez on va dire, point de vue intérieur, quatre-vingts pour cent des gens produisent la même matière première, de base. Tous, que ce soit n'importe quelle marque. Les pâtes de noisette, que ce soient les chocolats. On utilise des chocolats d'origine. Le manjari de Madagascar, je pense que tous les Français vont l'utiliser parce que c'est un madagascar mais il vient de Valrhona, on va le retrouver ici chez au moins cinquante chocolatiers. Donc, je trouvais ça un peu bête de rester... C'est bien de faire des mono origines mais je trouve que si on ne la fait pas soi-même, c'est dangereux parce que ça veut dire que le voisin peut avoir exactement la même chose. Parce qu'on sait qu'après il y a de la crème fraîche, mais c'est pas ça qui va changer le goût fondamentalement. Le goût va rester le même entre les deux chocolatiers. Il n'y a que la forme. Moi, je voulais vraiment trancher avec ça, être peut-être différent. C'est un brut de décoffrage, c'est vrai que ce sont des goûts très très francs et quand on le mange... Ici, j'ai un praliné au sésame et on a le sésame qui reste en bouche. Je n'ai pas besoin, je ne fais pas des pralines qui disparaissent directement. Je veux vraiment que ça enveloppe le palais et que ça reste quelque temps. Si on en a que quatre à manger, on en prend une. On la savoure, on l'apprécie. Si on en prend une directement après, ce n'est pas possible parce que la première est encore en bouche. Donc, c'était ça mon idée ici pour le Japon. C'était vraiment de sortir des pralines avec beaucoup, beaucoup de goût.

Franc-Parler: Quel est votre rythme de parution de nouveautés avec le chocolat? Avec les glaces aussi?

Stephen Vandeparre: Ça, ça dépend. Ça dépend un petit peu de mes moments de calme à l'atelier ce qui veut dire pas très souvent. Je devrais le faire beaucoup plus. J'ai beaucoup beaucoup trop de choses à essayer de produire, que ce soit en desserts, en glaces ou en chocolats. Mais je n'ai pas le temps parce qu'en dehors des voyages, je m'occupe de l'atelier aussi. Il faut penser qu'en étant au Japon, je suis en contact tous les jours. Vu qu'on est en décalage horaire, on rigole parce qu'on dit qu'on est ouvert 24 heures sur 24 mais c'est quasiment ça. Parce que nous quand on se lève ici, eux, ils vont se coucher. On a le topo de la journée par mail. On lit. Mais c'est toute la journée à partir de cinq heures jusqu'à vraiment... Hier, il était deux heures du mat. J'ai réglé tous les problèmes d'atelier, le téléphone... C'est très très compliqué quand on est à l'étranger. Et je suis assez souvent à l'étranger. Je ne dors pas beaucoup.

Franc-Parler: Quels sont vos envies de développement à l'étranger?

Stephen Vandeparre: Je n'ai pas envie non plus de partir dans cinquante pays. J'ai déjà deux pays avec lesquels je travaille: il y a l'Ukraine et la Russie. Le Japon, c'est vrai, c'est un pays que j'ai déjà touché un petit peu pour différents prospects, mais on n'a pas... Mais je ne me suis pas bien bien implanté. Ici en faisant le Foodex, c'était vraiment pour trouver une personne de confiance qui pourrait m'aider. Je voulais vraiment trouver un distributeur. J'avais dit en arrivant: »Je suis content si j'en trouve un.« Et bon maintenant en repartant je vais avoir un problème parce que je vais pouvoir en choisir un. La phrase a changé. En une semaine, ça a changé.

Franc-Parler: C'est un problème de riche ça. N'est-ce pas.

Stephen Vandeparre: C'est ça le problème. C'est que aussi il faut faire le bon choix. Il faut penser au Japon... Moi, je suis un peu comme ça aussi, donc ça ne me dérange pas. Bon, il y a des contrats, ok. Mais ça marche beaucoup sur la parole. Donc, le problème c'est que donner sa parole à quelqu'un, après on ne peut pas revenir dessus. Ça, c'est très important, il faut le savoir. Sinon on est complètement mort au Japon. Ça veut dire que le distributeur qu'on choisit, on doit réellement être sûr que ce sera la bonne personne et ça, c'est compliqué. C'est vraiment un pari. Quand on n'en n'a que deux, ça facilite mais quand on en sept, sept ou huit même... Ça c'est tout de suite beaucoup plus compliqué parce qu'ils ont tous des avantages et des inconvénients. On sait que dans les gens qu'on a, qui sont très très intéressés parce qu'ils sont revenus, on en a deux vraiment très très gros. Ils peuvent vraiment nous aider, mais aussi ce sont de grosses machines, donc est-ce qu'on ne va pas être broyés au milieu des autres? Et si on prend un plus petit, alors dans l'autre sens on se pose la question. Est-ce qu'on ira aussi vite qu'avec un grand?

Franc-Parler: Je reviens un peu sur la Belgique. Vous dites qu'il y a peu de glaciers en Belgique, le pays du chocolat. Comment ça se fait? Il y a une raison?

Stephen Vandeparre: Ça marche pour tous les pays. Moi, à trente-sept ans, quand j'ai fait mon emprunt,

pour mes deux mille mètres carrés. Il faut penser ce sont des énormes investissements. Je suis arrivé à la banque et la banque ne voulait pas me prêter l'argent. Ça c'était sûr, j'étais beaucoup trop jeune pour eux. Je n'avais pas les garanties suffisantes. Donc, je suis assez franc, j'ai lâché quelque chose en disant: «Ben voilà, on va faire simple. Moi, je peux vous dire que c'est avec ma glace que je vais cartonner. C'est avec ça que je vais me faire connaître. On va juste faire un petit exercice. Et après vous allez comprendre. Donnez-moi cinq grands noms de chocolatiers. C'est facile, en Belgique, ça. Et maintenant donnez-moi cinq grands noms de glaciers.» Vous pouvez essayer ça dans tous les pays, ça ne court pas les rues. Parce que tout le monde a l'impression d'avoir le meilleur glacier dans son patelin à côté. Mais en trouver cinq, c'est déjà beaucoup plus compliqué. Et en Belgique, je me suis vraiment placé, j'ai fait travailler mon packaging de vente. Je suis vraiment arrivé maintenant. Par exemple, c'est Carrefour qui est venu me chercher pour être le premier à m'avoir en rayon. Donc en gros, j'ai une force maintenant chez eux parce que c'est eux qui ont envie de m'avoir et maintenant, ils ont même lancé dans leur Market, en Belgique, les Carrefour Market, c'est quatre cents points de vente. Ils ont lancé un nouveau concept «trendy store» et dans le trendy store, c'est moi qui est mis en avant. Je pense que j'ai une porte complète de congélation. On parle de numéros de références, un référencement national. Ce sont de petits numéros qu'on donne aux articles pour entrer dans une grande surface. Il faut penser que j'en ai sept qui sont occupés et j'en ai cinquante-deux qui sont autorisés. Donc, je suis une petite boîte qui a cinquante-neuf numéros de référence chez Carrefour en national. Ça veut dire que j'en ai plus que Coca ou Unilever. C'est énorme pour une petite boîte de deux mille mètres carrés. C'est parce que je suis vraiment rentré comme glacier. L'histoire, c'est que glacier m'a fait ouvrir... J'ai pu proposer mes chocolats, j'ai pu proposer mes desserts. Ils ont dit: «Tout compte fait on va les prendre aussi, c'est bon.»

Makuhari, mars 2017

Propos recueillis: Éric Priou