

<http://www.franc-parler.jp/spip.php?article717>



# Stéphane Danton, créateur de thés japonais aromatisés

- Interviews



Date de mise en ligne : àæÿæ>œæ—¥

---

Copyright © - Tous droits réservés

---

### Stéphane Danton: du thé japonais?

Stéphane Danton, sommelier de formation crée des thés japonais, aromatisés. Issu d'un milieu de paysans, il essaie de préserver le contact entre le paysan et le consommateur et se fournit exclusivement dans la région de Kawane (préfecture de Shizuoka), à 160 kilomètres de Tokyo. Ce sont des thés de montagne qui sont très peu passés à la vapeur, d'une très belle couleur jaune pour retrouver l'image du vin blanc. On peut découvrir ces nouvelles saveurs à Ocharaka, sa boutique de Kichijoji et les retrouver à l'export en Europe, où il se fait l'ambassadeur du produit.



**Franc-Parler:** Quelles sont les similitudes entre votre métier de sommelier et votre métier actuel?

**Stéphane Danton:** Je suis venu il y a 20 ans ici pour travailler dans le vin et n'ayant pas trouvé de travail dans le domaine de la sommellerie, j'ai travaillé chez un marchand de thés. Il y avait une société française qui s'installait sur le marché japonais à cette époque-là. Et ça a été ma découverte avec le thé parce que je connaissais un peu les bases mais je n'avais pas vraiment l'habitude de boire et voir les feuilles etc. Je m'y suis intéressé. Dans toutes les sortes de thés qu'on avait, on avait bien sûr du thé japonais et je me suis dit, comme je suis sur le Japon, tant qu'à faire, je vais m'intéresser au produit en lui-même. Je me suis dit, ce que je peux faire, c'est peut-être me renseigner un peu plus, savoir comment ça fonctionne. Le thé, la façon de le faire, et en étudiant cela, je me suis rendu compte qu'il y avait beaucoup de similitudes avec le vin. Pour donner un exemple simple, la durée de vie d'un arbre à thé au Japon, c'est 75 ans, c'est pareil qu'une vigne en France. Pendant les 5 premières années, la vigne ne donne pas de fruits; au Japon, pendant les 5 premières années, on ne prend pas de feuilles. Je me suis basé sur l'approche que j'avais pour la vente du vin. C'est une chose qui est complètement nouvelle pour eux. J'ai été reconnu pour cela. Il y avait une autre chose aussi qui m'intéressait beaucoup, du fait que j'étais sur le Japon et j'allais rester sur le Japon, je me suis dit, plutôt que de faire comme tout le monde, éviter de faire comme tout le monde, c'est-à-dire d'importer. Parce que tout le monde importe, importe, je me suis dit, ce qu'on peut faire, c'est essayer d'exporter. Le thé, c'est vrai que c'est un produit qui est bon pour l'export. C'est compliqué parce que personne ne le connaît encore, mais je veux dire que c'est un produit à développer. Quitte à l'exporter, si on l'exporte dans la façon dont il est conditionné maintenant, ça risque d'être un peu compliqué et ça risque surtout de toucher une clientèle passionnée par le Japon, pas vraiment des personnes normales. L'idéal, c'était de toucher un maximum de clientèle. Il faut voir un peu ce que consomment les gens à l'étranger. L'approche du thé en France, pour parler de la France, on est habitués quand même assez à des thés d'Inde, de Ceylan, des choses comme ça, mais des thés parfumés. Alors je me suis dit que peut-être l'idéal, ce serait de parfumer le thé japonais. Bien sûr que les gens, quand ils auront goûté les arômes, ils vont me demander pourquoi le thé est vert et ils vont me demander d'abord ce que c'est en fait. Je ne crois pas qu'ils soient habitués. Je leur dirais que c'est du thé quoi! et que le thé japonais, c'est du thé vert. Ça va permettre comme ça un peu de les intéresser au produit.



**Franc-Parler:** Pour vendre au Japon, votre concept est différent...

**Stéphane Danton:** C'est un concept différent du concept japonais. Au Japon, le thé c'est une chose, dans l'imaginaire japonais, c'est un produit qui est gratuit. On achète des feuilles de thé, quand on va dans un restaurant, après un repas, si on demande du thé, il ne nous est pas facturé, comme un verre d'eau. Si vous voulez, ils ont une approche un peu particulière sur la vente du thé ici. Quand ils partent sur l'export, ils n'emmènent que le haut de la pyramide, des thés de marque, des choses comme ça, surtout le matcha qui sont pour les cérémonies de thé etc. Ce genre de choses, c'est une approche qui est beaucoup plus culturelle que commerciale. Moi, ce que j'ai fait, plutôt que d'aller par le haut de la pyramide, j'ai créé une nouvelle base. Ça me permet pour l'Europe d'avoir une clientèle qui soit assez facile à aborder et puis surtout, ça m'a permis de toucher le milieu japonais. J'ai la chance d'avoir une clientèle qui est complètement différente de celle habituée au marchand de thé traditionnel. Le fait d'avoir une approche un peu différente, ça m'a permis d'être reconnu par pas mal de collectivités locales et par le gouvernement japonais qui me dépannent pas mal. Ils m'ont donné un prix et j'ai représenté le Japon à l'exposition internationale à Saragosse en 2008. Pendant 93 jours, j'ai servi quand même 970000 thés pour donner un ordre d'idée. Avec mes histoires de thé froid, c'est simplement à l'eau etc etc, et si on était partis avec le thé comme ils ont l'habitude de le faire ici, surtout pour l'export, on n'aurait pas pu faire autant de thés. Ça m'a permis de faire boire du thé à tout le monde. Tous les gens qui visitaient le pavillon ont bu un verre de thé. Ça a été un grand départ pour moi ça.



**Franc-Parler:** Aromatiser les thés, c'est compliqué?

**Stéphane Danton:** Ce n'est pas vraiment compliqué. Simplement, il faut arriver à faire une bonne synthèse entre le produit de base que je prends et les arômes. Ma façon de travailler est très simple. J'ai une idée en tête et je la mène à bout. Soit je pars d'une base de thé que je souhaite et je cherche les arômes, soit je pars sur un arôme et je vais chercher le thé qui va aller avec. Il n'y a pas vraiment de procédé type. Chaque chose, c'est différent.

**Franc-Parler:** Quels sont vos grands succès?

**Stéphane Danton:** Mes grands succès dans la boutique, ce sont les thés verts à la "natsu mikan", c'est une mandarine d'été. J'ai des thés qui sont parfumés à la pêche, c'est du thé vert aussi, thé au cassis. Après, j'ai beaucoup de thés qui sont des thés verts grillés, des "hoji cha" comme on appelle ça ici. Eux sont parfumés au choco-mint, ça ressemble un peu à l'after-eight. Le fait de parfumer mes produits, ça me permet d'avoir deux façons de servir: par exemple le thé vert grillé au choco-mint, ça permet de le boire chaud, normal, ou encore de le faire comme un chai, avec du lait. C'est une approche qui est vraiment différente. Comme je n'ai pas de barrière culturelle vis-à-vis du thé, j'aborde vraiment le produit comme un ingrédient. Ça me permet d'avoir beaucoup plus de liberté dans la façon d'utiliser la chose.

Septembre 2012

Propos recueillis: Éric Priou