

Contact : Stéphane CHAVAS
Activité : Pâtisserie - Traiteur
Tél. : 06 28 42 32 28



Idéal Délices

Après un CAP de pâtissier, Stéphane est parti un an en boulangerie, où il obtient un CAP de boulanger. Il fait ensuite diverses formations. Chez Lenôtre (petits fours sucrés, entremets autour du chocolat) puis Carpigiani (préparation et fabrication glaces et crèmes glacées) à Paris.

Il travaille ensuite chez Declercq à Vienne, Stéphane y gravit les échelons durant 16 ans et devient chef pâtissier. Il a appris son métier dans cette entreprise performante où il se sentait bien.

Mais il souhaite créer son entreprise pour montrer aux clients ce qu'il sait faire et avoir un retour direct de ceux-ci. Son ex PDG comprend sa démarche et l'aide en conseils.

Il choisit alors de faire le marché de Vienne du samedi matin pour se faire connaître en pâtisserie, mais il fait aussi du salé.

Pour cela, il est obligé de mettre en conformité un local de fabrication et d'avoir un véhicule aménagé. Les investissements sont onéreux entre le laboratoire, l'achat d'une remorque, mais aussi un camion pour les livraisons.

Son activité se développe autour de la pâtisserie, et l'activité traiteur pour les cocktails tant pour les entreprises que les particuliers. Il vend également ses desserts auprès de traiteurs qui lui sous-traitent.

Il acquiert une clientèle d'entreprises, de collectivités territoriales et d'associations de la région pour lesquelles il vend des prestations cocktails, mais aussi de particuliers pour les mariages, baptêmes, anniversaires, etc.

Il propose aussi des plateaux repas, à la demande qu'il livre sur place.



Sur le marché les clients peuvent acheter ses gâteaux (viennoiseries, brioches, tartes feuilletées, tartelettes, pâte à choux, gâteaux à la part et entremets pour 8 à 10 personnes), une dizaine de produits salés, mais également consulter ses différentes cartes. Il propose exclusivement des produits préparés par ses soins.

Pour les fêtes de fin d'années il présente le chocolat de Noël, et une douzaine de parfums de bûches, mais aussi des pièces montées puisqu'il travaille la nougatine.

Il apprécie beaucoup sa clientèle du marché et elle lui rend bien car elle est très fidèle. En effet outre ce qu'il vend, il prend aussi des commandes qu'il livrera chez le client. Le marché de Vienne est très vivant, les gens s'arrêtent, regardent, posent des questions sur ses produits. Il essaie ainsi de marquer les clients pour leur faire découvrir la gamme étendue de ses produits.

Il dispose également de cartes qu'il remet aux clients. Il adresse des courriers dans les entreprises pour se faire connaître, et le bouche à oreille fonctionne très bien.

Stéphane ne cesse de se remettre en question, et crée sans cesse de nouveaux produits tant pour sa clientèle entreprises que pour ses clients du marché.

Son objectif est de développer davantage sa clientèle par le laboratoire. Pour lui le marché est avant tout simplement sa vitrine.

Mais non satisfait de développer son entreprise, il souhaite faire des formations, pour être davantage à l'écoute de sa clientèle et répondre au mieux à ses attentes en terme de produits, nouveaux décors et nouveau design.

