

## reportage



## Du grand hôtel à la boutique, Carl Marletti gagne son pari

Pâtissier de l'année 2009 par le guide Pudlowski, Carl Marletti s'est installé voici deux ans au bas de la rue Mouffetard, dans le très chic-bobo 5<sup>e</sup> arrondissement, à deux pas de la station de métro Censier Daubenton. Pour sa toute première affaire, l'ancien chef-pâtissier du Café de la Paix ne pouvait trouver meilleure adresse, dans une sorte de village dans la ville, au coeur d'un quartier au pouvoir d'achat élevé. Face à l'église et au square Saint Médard, entre marchand d'optique et fleuriste, sa boutique est un formidable écrin aux murs en pierre apparente et à la vitrine de marbre noir qui surligne la qualité palace de ses réalisations. Le regard glisse sur la gamme de fours secs (diamants, rochers coco, romia), les confitures (framboise rose, orange ylang ylang, ananas jasmin, cassis violette, figue chocolat, mangue chocolat blanc et autres associations réussies), les cakes ou encore les aiguillettes, truffes, macarons et rochers pralinés.

Mais c'est surtout la gamme des petits gâteaux qui attire l'oeil, avec, parmi les meilleures ventes le Marie Antoinette (macaron framboise, confit framboise, crèmeux rose), le Lily Valley (un St-

Honoré à la violette, ou encore des éclairs ou le Dôme Caraïbe (croustillant noix de coco, mousse chocolat tanariva, crèmeux fruit de la passion, tuile sésame sur le dessus) sans oublier le désormais classique Censier : un moelleux Guanaja avec tainori et sucre poppin candy. Au total, une vingtaine de petits gâteaux qu'il augmente le week-end venu en portant sa gamme à 26 produits. Pas d'entremets, Carl Marletti a fait le choix judicieux mais osé de proposer en vitrine que des



Les éclairs



Les religieuses

IL A CONNU LA PRESSION D'UN GROUPE HOTELIER, MAINTENANT, LA PRESSION IL SE LA MET TOUT SEUL À 38 ANS, CARL MARLETTI A QUITTÉ L'HÔTEL INTERCONTINENTAL ET LE CAFÉ DE LA PAIX POUR RÉALISER SON RÊVE DE BOUTIQUE. UN AN APRÈS, IL DRESSE UN PREMIER BILAN LARGEMENT POSITIF. Par Franck Lacroix.

gâteaux individuels; les 4, 6, 8 et davantage de parts étant à commander. Résultat, depuis l'ouverture en décembre 2007, le succès est au rendez-vous : « Le but est de vendre les produits avec une bonne gestion côté production, d'où cette idée, et surtout proposer toujours le produit optimal pour les clients. En fait, il a eu une fidélisation rapide, en quinze jours à peine. Et c'est devenu un automatisme pour les clients qui en commandent parfois le matin pour le soir. Ceci étant,



Carl Marletti entouré de Jean-Michel Coppens et Maxime Ollivier

on donne le maximum mais on reste super prudents car rien n'est acquis.» Carl Marletti connaît son plaisir. S'il a trouvé ce lieu qui était un primeur grâce à Fabrice Lebourdat, son projet de création d'une pâtisserie dans les 90 m<sup>2</sup> dont 40 pour la boutique, à été plus compliqué à vendre aux banques : « Une création est toujours difficile auprès des banquiers, pourtant j'avais 30% d'apport, mais elles préfèrent souvent une affaire existante qui a un historique. Heureusement, la Banque Populaire à joué le jeu. Mon banquier s'est déplacé pour voir le lieu et sur Google pour lire les articles qui m'étaient consacrés. Et, dans mon aventure, j'ai eu l'appui de trois fournisseurs partenaires : Valrhona, L'Or des Prés et Val de Seine Distributions (groupe DGF). Plus d'un an après, il peut dresser un bilan : « Ce qui est positif, c'est que l'on a un retour immédiat de la clientèle. Et quand vos clients reviennent acheter parfois dans la même journée en vous tarissant d'éloges c'est agréable, d'autant que dans ce quartier les consommateurs sont très exigeants; ils dépensent sans compter mais jaugent et jugent de suite. Souvent, ils ont commencé par la pâte à choux , la

tarte citron ou le mille-feuille avant de se laisser séduire par mes créations. La plus grande satisfaction étant bien sûr les remerciements du client que tu as fait rêver ou qui retrouve ses souvenirs d'enfance.

L'autre point positif pour l'ancien chef-pâtissier de l'hôtel Intercontinental et du Café de la Paix, c'est le plaisir de la boutique : « La grosse différence, c'est d'abord d'avoir le client en direct. Ensuite, il faut plus d'endurance pour la boutique avec une grande amplitude horaire puisque je suis à l'ouverture vers 4 ou 5 heures et souvent à la fermeture vers 21 h. Ce qui est nouveau également, c'est que d'être commerçant exige de la discrétion, on se sent observé. Quand on a pignon sur rue, tu appartiens aux gens, et ça c'est nouveau. Côté négatif par contre, c'est que la boîte aux lettres est pleine de factures. Il y a la pression du banquier; mais ça, c'est la vie de patron. Résultat, il y a un peu de stress dès le lever. Par contre, il n'y a plus les pressions du groupe hôtelier, tu te mets la pression tout seul, il n'y a plus de marche arrière possible et plus le droit d'être malade, mais cela motive », glisse-t-il encore dans un large sourire généreux, en ajoutant :

Mais, il ne faut pas se leurrer; c'est un combat quotidien »... avant d'être interrompu par l'arrivée d'une représentante de l'Inspection du Travail... le quotidien du patron qu'il est devenu, secondé côté magasin par Jean-Michel Coppens, l'ancien directeur du Café de la Paix, et côté laboratoire par Maxime 011viev, un ancien du Plaza. N'empêche, aujourd'hui à 38 ans, Carl Marletti réalise donc son rêve de gosse : celui de la boutique. Et, armé de son business plan sur trois ans et de son étude de marché, cet amoureux fou du Japon qui a travaillé à l'Intercontinental de Yokohama et à l'École du Cordon Bleu de Kobé, entend séduire le marché japonais. Affaire à suivre, pour l'instant sa pâtisserie multiplie les prestations extérieures avec succès. réalise donc son rêve de gosse : celui de la boutique. Et, armé de son business plan sur trois ans et de son étude de marché, cet amoureux fou du Japon qui a travaillé à l'Intercontinental de Yokohama et à l'École du Cordon Bleu de Kobé, entend séduire le marché japonais. Affaire à suivre, pour l'instant sa pâtisserie multiplie les prestations extérieures avec succès.



## Son parcours

Tout petit déjà ce parisien de 38 ans mangeait des macarons Lenôtre que son cousin germain, Daniel Raguin, chef-pâtissier chez Lenôtre, apportait le dimanche pour compléter les pâtisseries de son grand-père, Lucien Baudoin, pâtissier-boulangier. C'est dire si la passion du « bien manger » était évidente pour ce fils d'un spécialiste du bâtiment auquel on doit la plupart des tours de la Défense.

Dès lors, c'est naturellement qu'il entre

au lycée hôtelier Étioles, dans l'Essonne (91), pour un CAP de Pâtisserie en trois ans.

Il profite des stages obligatoires de trois semaines pour approfondir sa passion du métier.

Le premier se déroule chez son cousin qui, dans son laboratoire, développe une activité traiteur pour les restaurants, particuliers et restaurants d'entreprise de La Défense.

Il découvre là les grosses réceptions de 1 000 couverts.

Pour le second, il va chez Potel & Chabot où il restera ensuite trois ans aux côtés de Bernard Ercker qui lui transmet la passion, le faisant tourner à tous les postes sucrés. C'est là aussi qu'il rencontre Christian Vautier qui le fait rentrer au Grand Hôtel en mars 1992 en qualité de chef de partie. Il gravira ainsi tous les échelons : sous-chef, 1<sup>er</sup> sous-chef puis chef-adjoint avant de passer chef-pâtissier lorsque Christian Vautier rejoint l'aventure Boissier.

Ce professionnel aime la pâtisserie qui conjugue saveurs et textures, croustillant et moelleux, à l'image de son dessert fétiche, servi en dîner de gala et rebaptisé le Censier : un moelleux guanaja 70 % avec palet de riz soufflé, tuile de grué cacao, le tout avec une crème anglaise au poivre de sechouan. « C'est important d'avoir de la mâche. Je n'imbibe pratiquement pas mes biscuits, préférant largement le biscuit moelleux au biscuit punché. »