

Le Journal des PÂTISSIERS

CHOCOLATIERS • GLACIERS • CONFISEURS • TRAITEURS

DEPUIS 1978



EN BOUTIQUE

- Stéphane Pasco (Vertou et Nantes)
- Pâtisserie Annabelle Maine (Eyragues)

NOS DOSSIERS

- Le sucré passe en mode snacking
- Comment séduire et retenir les talents ?
- Le comptoir, nouvelle scène du sucré ?

AU RESTAURANT

- Clément Réauté (Fleur de Loire, Blois)

GRAND TÉMOIN

- Olivier Lainé (Ritz Paris)



STÉPHANE PASCO À VERTOU ET À NANTES (LOIRE-ATLANTIQUE)

L'épure gourmande



« *Ce n'est pas l'ultra-technique qui m'intéresse... mais le côté technique pour obtenir le meilleur produit possible.* »

Dans la région nantaise, si son nom circule moins que d'autres en raison d'une discrétion presque instinctive, Stéphane Pasco n'en est pas moins solidement repéré dans le Landerneau sucré local, où son exigence artisanale, son goût lisible et son élégance sans tapage lui ont peu à peu donné une place à part. Par Gilbert Pytel - Photos: Fabien Dardennes

A rebours des effets de manche qui traversent aujourd'hui une partie de la pâtisserie française, Stéphane Pasco avance avec une forme de calme obstiné. Peu de bruit, peu d'esbroufe, encore moins de mise en scène. Dans ses boutiques de Vertou et de Nantes (Loire-Atlantique), les lignes sont nettes, les saveurs franches, les gâteaux pensés pour être compris autant que dégustés. Une manière de faire qui dit beaucoup d'un artisan resté fidèle à une certaine idée du métier : précision, transmission et patience. Tout commence par une formation classique, revendiquée. Né en 1975 au nord de Nantes, Stéphane suit un parcours traditionnel — CAP, BEP, BTM, brevet de maîtrise — dans un contexte où s'orienter vers la pâtisserie après un bac général demeurait peu fréquent. « C'était

assez rare », rappelle-t-il. De ces années, il a gardé des bases solides et une exigence qui irriguent encore son travail aujourd'hui.

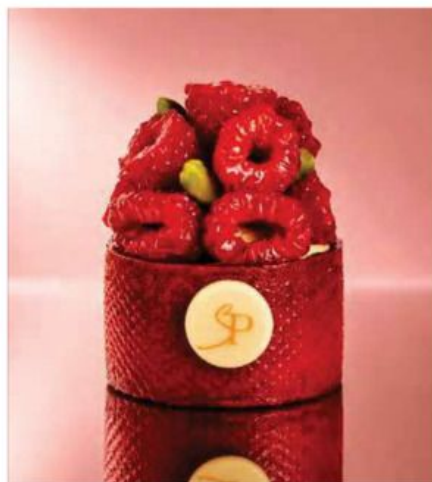
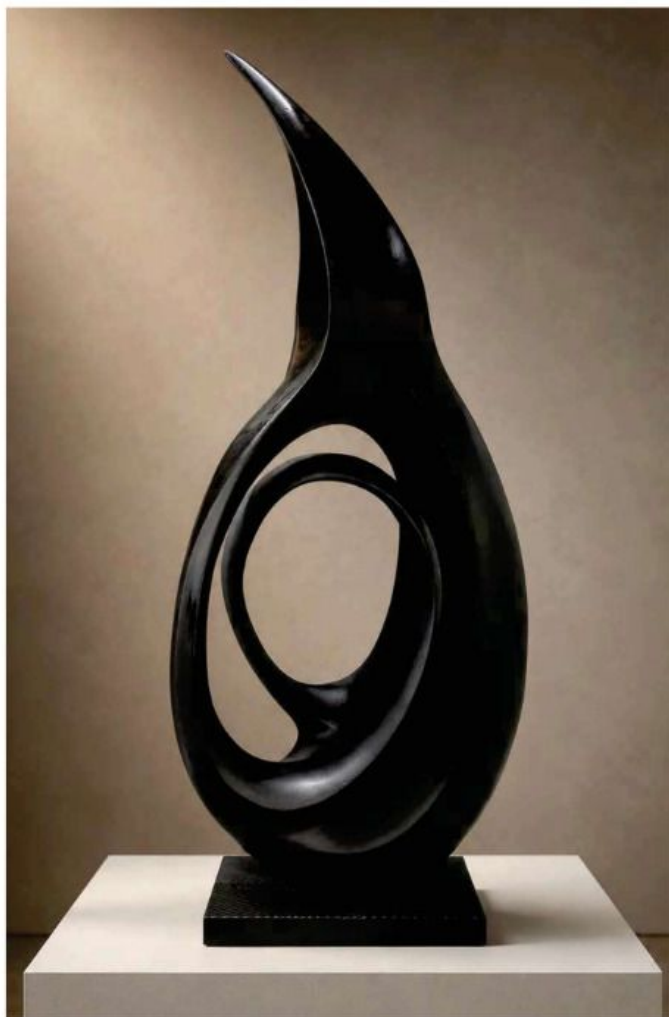
D'UN APPRENTISSAGE CLASSIQUE À L'ENVIE DE SIGNER

Le parcours de Stéphane Pasco s'inscrit dans une construction progressive. Vannes, Rennes, puis Paris : à chaque étape, il affine son rapport au métier. Son passage chez Jean-Paul Hévin, comme second entre 2002 et 2005, constitue un tournant. « Ce qui m'a marqué, c'est le côté rigoureux, précis », explique-t-il. Plus qu'un style, il y apprend une discipline : organisation, netteté des gestes, sens du détail. Après un retour à Nantes, l'idée de s'installer mûrit lentement. Pas de stratégie de marque, mais un désir simple : « Voir mon nom sur les gâteaux. »

En 2011, il franchit le pas à Vertou, avec sa sœur Isabelle. Lui se consacre à la fabrication, elle prend en charge la boutique et la gestion : un binôme classique mais essentiel. « *Moi la fabrication, ma sœur la vente* », résume-t-il. Le choix de Vertou, village de caractère située à 10 km au sud de Nantes, traduit une volonté de croissance progressive, loin de l'exposition immédiate du centre-ville. Dès le départ, il imagine une maison complète : pâtisserie, chocolaterie, glaces, confiserie. Cette liberté est au cœur de son projet : travailler ses produits, ses équilibres, son style. Avec une ligne claire : des « saveurs reconnaissables » et une esthétique épurée. « *La fioriture pour la fioriture, ce n'est pas mon truc.* »

UNE OFFRE LARGE, STRUCTURÉE ET LISIBLE

Cette sobriété n'empêche pas l'ampleur de l'offre. C'est même l'un des points forts de la maison Pasco : proposer une gamme étendue sans perdre en cohérence. L'offre pâtissière compte une dizaine de créations permanentes, complétées le week-end par des classiques comme éclairs, choux ou mille-feuilles. Certaines recettes traversent les années, à l'image du Facilité — un entremets mêlant



Repères

- **Adresses :**
 - 2, rue Charles-Callier, 44120 Vertou
 - 16 bis, rue de Mayence, 44000 Nantes.
- **Laboratoire et boutiques :**
 - 290 m² pour le laboratoire et 40 m² pour la boutique de Vertou
 - 80 m² dont 45 m² de magasin à la boutique de Nantes
- **Équipe :**
 - 7 à 8 personnes en production
 - 4 personnes à la vente
- **Répartition du chiffre d'affaires :**
 - 55 % en pâtisserie
 - 35 % en chocolaterie
 - 10 % avec les glaces et la confiserie
- **www.stephaneasco.com**

mousse chocolat au lait, cacahuètes salées, caramel au beurre salé, dacquoise noisette et sablé breton — imaginée dès l'ouverture. « C'est le premier gâteau que j'avais en tête en m'installant », confie-t-il. La tarte vanille, le paris-brest ou la tarte citron illustrent cette volonté de lisibilité. Ici, la modernité ne passe pas par la complexité, mais par l'ajustement : alléger, affiner, sans dénaturer. Le succès du flan témoigne aussi de cette adaptation aux usages. Longtemps associé à la boulangerie, il s'impose désormais en pâtisserie. Stéphane Pasco s'y est mis progressivement, presque par pragmatisme, et le public a suivi. « Finalement ça marche bien. » Son flan, réalisé avec pâte feuilletée et lait cru, coche toutes les attentes contemporaines : gourmand, lisible, facile à consommer. Le même mouvement se retrouve avec les cookies, financiers ou gâteaux de voyage. Le pâtissier observe l'évolution des comportements : une consommation plus mobile, plus immédiate. Il s'adapte sans céder aux effets de mode. Certaines tendances passent, d'autres s'installent. La chocolaterie constitue l'autre pilier de la maison. Apprise en autodidacte, elle occupe aujourd'hui une place centrale. Bonbons

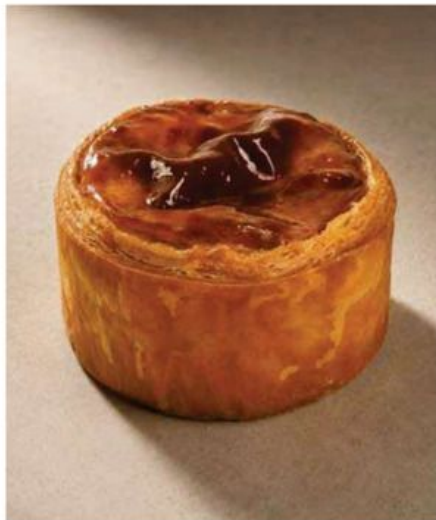
ganache, pralinés, tablettes, confiseries : l'offre est large, avec une préférence marquée pour les saveurs fruitées. Au cœur de cette gamme, le BVN — Biscuit Vertou Nantais — s'est imposé comme une signature. Un produit ancré localement, à l'image de la maison.

GRANDIR SANS SE RENIER

En 2019, l'ouverture d'une seconde boutique à Nantes marque un changement d'échelle. Deux ans plus tard, le laboratoire de Vertou est agrandi, offrant plus d'espace et de confort de travail. Au-delà des chiffres, l'enjeu est organisationnel : mieux structurer la production, améliorer les conditions de travail. Les espaces sont spécialisés, les outils optimisés, mais la logique reste artisanale. « Ce n'est pas l'ultra-technique qui m'intéresse... mais le côté technique pour obtenir le meilleur produit possible », explique-t-il. Autrement dit, le savoir-faire s'efface derrière le résultat, sans jamais se poser comme une finalité. Aujourd'hui, l'entreprise repose sur une équipe d'une dizaine de personnes, entre production et vente. Un collectif que Stéphane Pasco considère comme essentiel. « Je serais triste si j'étais tout

seul dans mon labo. » Les échanges nourrissent la création, les apprentis participent aux essais, certaines idées émergent du collectif. L'ancrage local complète cette dynamique. Fruits, produits laitiers, farines : le pâtissier privilégie des fournisseurs de proximité, parfois au prix de délais ou de contraintes. Une démarche qu'il revendique sans en faire un argument marketing. Dans un paysage nantais de plus en plus concurrentiel, Stéphane Pasco reste fidèle à sa ligne. Peu présent médiatiquement, discret sur les réseaux sociaux, il assume un développement fondé avant tout sur le produit. Son enjeu aujourd'hui : progresser sur la communication sans trahir son identité. Car au fond, c'est peut-être là que réside la singularité de sa maison. Dans cette trajectoire maîtrisée, Stéphane Pasco cultive une forme de constance rare. Ni effet de mode ni accélération brutale : simplement le temps long de l'artisan, où chaque ajustement, chaque produit, participe à construire une identité durable. Une pâtisserie qui ne cherche pas à impressionner, mais à durer. Une adresse où la gourmandise reste lisible, précise, sincère. À Vertou et à Nantes, cela suffit à faire signature. ●

Les trois meilleures ventes



LE FLAN

« Je le réalise avec une pâte feuilletée pur beurre, du lait cru et une crème généreusement vanillée. C'est un dessert franc, réconfortant, très lisible, qui attire autant les habitués que les nouveaux clients. »

Prix de vente : 3,90 € la part



LE BVN

« Le BVN est composé d'éclats de sablé breton, du gianduja et un praliné noisette, puis je l'enrobe de chocolat noir, lait ou blond. C'est ma gourmandise identitaire, un clin d'œil à Vertou et à l'histoire biscuitière nantaise. »

Prix de vente : 2,70 € le biscuit



LE SUPRÊME

« Ce gâteau est construit autour d'une mousse chocolat, d'une ganache chocolat, d'un mi-cuit chocolat et d'un croustillant praliné. C'est un grand classique de la maison, dense mais équilibré, pensé pour les amateurs de chocolat net et gourmand. »

Prix de vente : 5,90 € le gâteau individuel