

Genèse d'un laboratoire valaisan

# Mille mètres carrés dédiés au chocolat

Après près de quinze années passées sur le Haut-Plateau valaisan, le confiseur David Pasquiet rejoindra la plaine. La halle du Swiss Chocolate Master 2013 sortira de terre à Sierre (VS), sur un terrain loué à la commune. Les travaux ont débuté en octobre...

Depuis la reprise du commerce d'un nougatié à Crans-Montana en 2005, le couple de chocolatiers Virginie et David Pasquiet ont fait du chemin : ouverture d'un point de vente à Sion (VS), d'un troisième à Vevey (VD), Swiss Chocolate Master en 2013...

Face à la demande grandissante, le laboratoire de 140 m<sup>2</sup> répartis dans deux bâtiments n'est plus adapté. Se séparer de l'échoppe vaudoise ou agrandir la production sont les deux alternatives qui s'offrent à eux. « Cela faisait deux ans que nous y réfléchissions. Nous venions d'ouvrir la boutique et elle fonctionne bien. La fermer aurait été stupide », explique David Pasquiet. Ce sera donc un nouveau site de production. La recherche d'un local débute.

## Difficile descente

Les espaces disponibles dans la région sont trop petits. Un seul correspond aux critères : un ancien centre commercial qui se trouve à quelques mètres de l'entreprise. « De taille idéale, il possédait tout ce qu'il fallait. Les propriétaires en demandaient toutefois trop. » Avec le coût des travaux, le projet avoisinerait les 5 millions de francs.

Le couple s'intéresse alors à l'acquisition d'un terrain afin d'y construire un laboratoire selon ses désirs. Les recherches débouchent sur une parcelle à quelque cinq kilomètres de Crans-Montana. Après quatre mois d'avancée, il abandonne le projet. La raison ? Des problématiques liées à la configuration du lieu.

Face à cette déconvenue et en l'absence d'opportunité dans les environs de la station, Virginie et David Pasquiet s'interrogent. « Nous nous demandions ce que



Virginie et David Pasquiet laissent leurs empreintes dans la plaine valaisanne.

nous allons bien pouvoir faire. Nous avons alors entendu qu'il y avait une solution du côté de Sierre », explique l'épouse du chocolatier. Il s'agit d'une parcelle de 5000 m<sup>2</sup> divisible à proximité de l'autoroute, dans l'Ecoparc de Daval. « L'emplacement nous plaît, car il est proche de la nature. » L'idée de descendre en plaine n'a toutefois pas été chose facile pour l'artisan : « J'ai toujours travaillé en montagne. Du coup, je n'étais pas très chaud. J'avais l'impression de commettre

une erreur. Il a fallu un petit moment pour l'accepter. »

## Prix réduit d'un tiers

Une surface de 1000 m<sup>2</sup>, dont 300 m<sup>2</sup> de production, un tunnel de froid de 8 mètres un économat, un frigo, un bureau, un vestiaire... Après avoir défini leurs besoins, les deux passionnés acquièrent 2550 m<sup>2</sup> de la parcelle. Plus exactement, ils la louent pour cinquante ans. A la fin de cette durée, le bail est renouvelable. Si le contrat n'est pas renouvelé, la com-

mune rachète l'édifice à sa valeur résiduelle.

Le prix du m<sup>2</sup> est de 9 francs. Il n'est cependant pas définitif. La commune privilégie des entreprises à conscience écologique. Plus celle-ci est importante, plus le prix diminue. Une autoévaluation détermine ce dernier. Structure en bois, panneaux photovoltaïques, zone arborisée, récupérateur de chaleur, installation de ruches... Le projet des Valaisans permet d'abaisser le prix du m<sup>2</sup> d'environ 35 %. « C'est une bonne solution, lorsqu'on sait qu'il est évalué entre 500 et 600 francs à l'achat ; de quoi sacrément entamer le budget ! », précise le chocolatier.

Afin d'élaborer leur construction, ils ont visité des sociétés de tailles différentes. Ils ont ainsi pu échanger leurs expériences. « Entre autres problématiques, nous avons notamment abordé le flux des marchandises et des personnes. C'était très utile et très instructif. On nous a rendus attentifs de réfléchir dès le début à la mise en place d'un plan de couleurs comprenant une délimitation des zones. Cela ne coûte pas plus cher et il serait quasiment impossible de le faire les travaux terminés », explique Mme Pasquiet, avant que M. ajoute. « Ce serait dommage de passer à côté d'une opportunité parce que nous n'avons pas réfléchi à la base. »

## Un quatrième point de vente

Zones de livraisons, économat, emballage, lavage et laboratoire seront donc disposés de manière à éviter toute contamination. La production comprendra des espaces d'enrobage et de torréfaction. Ils seront entièrement vitrés, un souhait cher au patron :

D. Pasquiet



«C'était important à mes yeux. Aujourd'hui, les collaborateurs qui torréfient sont isolés du reste de l'équipe, par exemple. Je voulais qu'ils soient davantage avec nous. Nous avons ainsi gardé le visuel afin qu'ils soient seuls, sans vraiment l'être.» La visibilité se retrouve aussi du côté des gestionnaires: depuis le bureau, il sera possible d'interagir avec l'emballage.

Entre autres spécificités, le bâtiment comprendra un local dédié aux ateliers et au repas du personnel. Ses 50 m<sup>2</sup> lui permettront de donner des cours des groupes de 10 à 15 individus. «Nous prévoyions davantage de surface. Nous nous sommes toutefois rapidement rendu compte que l'investissement serait alors élevé pour un bénéfice qui ne le serait pas forcément.»

Il pourrait en être autrement des 42 m<sup>2</sup> du point de vente.



Le nouveau laboratoire devrait être opérationnel d'ici la fin avril.

L'objectif n'a jamais été d'ouvrir une boutique. Toutefois ne pas vendre d'articles aurait été un non-sens, selon la patronne et responsable de la vente: «Il n'y a pas vraiment de concurrence avec les chocolatiers sierrois. Nous ne nous trouvons pas en centre-ville. (...) Ce serait stupide qu'un passant ne puisse rien acheter alors que tout est à disposition.» Et son mari de compléter: «Le magasin a aussi pesé en notre faveur lors des discussions avec les banquiers.»

Investisseurs pas les bienvenus. Les investisseurs sont d'accord de les financer.

Le coût du projet est devisé à plus de trois millions de francs. Bien qu'abordés par des investisseurs, Virginie et David Pasquet n'ont pas collaboré avec eux. «C'était hors de question! Nous savons trop comment cela se termine dans la plupart des cas. Si nous ne pouvons pas le faire nous-même, autant ne rien faire!» Business plan sous le bras, ils ont fait le tour des banques. Après que le projet soit passé de service en service durant plusieurs mois, deux instituts ban-

Petite subtilité: le prêt est accordé à David Chocolatier SA, créée pour l'occasion. Elle est la propriétaire de la halle qu'utilise David, L'Instant Chocolat Sarl.

Retardés en raison notamment d'un changement d'architecte, les travaux ont débuté cet automne. La dalle a été coulée au mois d'octobre. La fin de la construction est prévue pour fin avril et les premières créations chocolatées disponibles les jours qui suivent.

Johann Ruppen

## L'abonnement panissimo

Un cadeau sensé  
pour vos collaborateurs et apprentis.

Abonnement annuel CHF 99.-

Abonnement annuel pour apprentis CHF 52.-

Abonnement bisannuel CHF 69.-



Commander: [www.swissbaker.ch/abo](http://www.swissbaker.ch/abo) | Tél. 031 388 14 14