

# Atabula ✂

**La Chèvre d'or, cuisine, équipe et objectifs : grand entretien avec Arnaud Faye (La Chèvre d'Or – Eze)**

Ezechiel Zerah 6 septembre 2016



## **Comment en êtes-vous venu à rejoindre la Chèvre d'Or ?**

Je connais Julien Dugourd (le chef pâtissier de la Chèvre d'Or, ndlr), on a travaillé ensemble en 2003 à l'Arnsbourg chez Jean-Georges Klein et on a toujours gardé contact. Quand Ronan a quitté l'établissement, Julien m'a appelé un peu à tâtons et me dit 'voilà t'en penses quoi si on venait à te proposer le poste ?'. Je lui ai d'abord répondu que j'étais très bien à Chantilly, je ne vais pas parler de confort mais c'était assez *secure*. C'est le directeur général de la Chèvre d'Or, Thierry Naidu, qui lui avait demandé qui il verrait parce qu'il avait envie que Julien reste dans la maison et il souhaitait quelqu'un avec qui il s'entende bien. Avec Monsieur Naidu, que je connaissais uniquement de réputation, on ne s'est jamais rencontrés, il n'a jamais mangé à Chantilly mais il avait pas mal entendu parler de moi, avait sa vision sur le sujet. Il m'a contacté, on a discuté et j'ai accepté.

## **Quelle image aviez-vous de la Chèvre d'Or jusqu'à présent ?**

J'ai attaqué la restauration en 1996, je n'ai fait que des Relais & Châteaux au début de ma saison et la Chèvre d'Or a toujours été présentée comme une maison mythique, ça a été et c'est encore l'une des plus belles maisons dans le monde, par la localisation, par la vue, par l'expérience en restauration. On le voit, les chefs qui s'y sont succédé ont tous fait quelque chose, ont tous des grands noms. Forcément, tu réfléchis à la proposition. Le Ritz a été un challenge, l'ouverture du Mandarin Oriental à Paris a été un challenge, l'Auberge du Jeu de Paume un énorme challenge aussi. Ce qui m'intéresse, c'est de mettre des choses en place, que ce soit en interne ou en externe à l'image de ma mission de consultant pour l'hôtel Roch, de créer des univers et avancer avec ma propre patte. On peut être performant sur une simple salade ou pizza, au même titre que le gastro.

## **Parlez-nous des premiers jours...**

Je suis arrivé officiellement le 18 juillet 2016. Trois jours après, on changeait les apéritifs et amuse-bouches. Le 29, une grosse partie de la carte était modifiée et le 4 août au soir, la carte était totalement renouvelée. Ça a été assez vite, les équipes étaient volontaires, j'ai eu un super accueil et c'est quand même à noter parce que ça ne se passe pas forcément toujours comme ça. Le sous-chef qui était déjà là à mon arrivée, Sébastien Faramond, a fait un super boulot en amont et m'épaule tous les jours dans ce travail de continuité et de reconstruction. Avant de démarrer, j'ai eu une quinzaine de jours pour analyser les choses. Je suis descendu en amont pour me projeter. Le but était d'appréhender la région : je ne peux pas transposer bêtement le territoire où j'étais auparavant, le terroir de la baie de Somme et de Chantilly n'étant pas le même que celui de la Riviera et de l'arrière-pays. Nous sommes sur deux identités un peu différentes même si on reste sur une cuisine ancrée sur le produit.

## **Avez-vous des objectifs pour le restaurant gastronomique ?**

Le but, c'est d'abord de maintenir la clientèle. Qu'elle se dise, 'tiens, c'est sympa voire plus sympa qu'avant'. Après, à chacun d'en juger. On avait quatre toques au Gault & Millau à Chantilly donc l'idée, c'est d'aller vers ça assez rapidement (La Chèvre d'Or est notée trois toques, ndlr). Ça donne un challenge aux équipes, de l'envie à tout le monde.

### **Quid du guide Michelin ?**

Évidemment, je souhaite conserver les deux étoiles. On a forcément envie d'aller un peu plus loin aussi, de tendre vers troisième mais il faut consolider la deuxième avant. De toute façon, le seul capable d'en juger, c'est le Michelin. J'ai toujours été dans cette démarche parce que j'ai fait pas mal de trois étoiles dans mon parcours et il y avait vraiment des chefs qui se mettaient la pression et qui la mettaient aux équipes. Quand ils pensaient qu'il y avait quelqu'un du Michelin qui venait, on poêlait deux filets de rouget pour servir le meilleur des deux. Moi, je suis toujours parti du principe que tu remplis une enquête et après, ce sont les inspecteurs qui viennent. A partir de là, tu acceptes de rentrer dans le jeu, tu peux être gagnant, tu peux être perdant. A Chantilly, le but c'était de dire que tout le monde était du Michelin comme ça au moins, tu donnes le meilleur à tous les clients. Il faut faire attention à ne pas se concentrer que sur ça également. Tu peux avoir un inspecteur juste là mais si ça se trouve, il y en a un autre de l'autre côté de la salle !

### **N'est-ce pas complexe d'appréhender une région telle que la Méditerranée ?**

Ma démarche a toujours été de fantasmer les choses, je fonctionne avec une réflexion en amont, on fait peu d'essais. Il y a des choses naturelles qui se font, tu viens dans le sud de la France, qu'est que tu t'attends à trouver ? Ça, ça, ça. Voilà pourquoi on fait en apéritif une pissaladière en coussin avec une anchoïade fraîche. Cette culture de la Méditerranée, je vais la renforcer. Dans deux ans, ma cuisine sera plus ancrée que maintenant. Je n'ai plus la cuisine que je faisais au Ritz et je n'aurai plus celle que je faisais à l'Auberge. Après, ce que je réalise ici n'est pas diamétralement opposé à celle que je faisais à Chantilly où on tirait beaucoup sur l'huile d'olive, le beurre ne servant que pour les cuissons. C'est peut-être compliqué pour certains de changer d'identité mais pas tant que ça pour ma part.

### **Comment avez-vous géré le sourcing dans une zone avec laquelle vous venez à peine d'entrer en contact ?**

Comme j'avais quinze jours de battement, j'avais demandé en amont la liste des fournisseurs, je les ai tous vu comme Eve qui nous vend des petites fleurs bio et qui me dit 'j'ai rarement vu un chef venir me voir'. Or notre métier, c'est d'aller à la rencontre des personnes qui font les produits. Ça permet d'avoir un échange, de mieux visualiser les problèmes. Ici, la difficulté de livraison est à prendre en compte parce qu'on est sur un lieu médiéval. Les petites ruelles, c'est super mignon mais pas forcément pratique quand tu commandes 200 kilos tous les

matins.

**Vous avez gardé tous les fournisseurs avec lesquels travaillait votre prédécesseur ?**

Je pense que j'ai gardé à peu près tout le monde mais j'en ai rajouté pour des spécificités, avec des gens comme Jean-Luc Raillon qui me fait des petites salades et des herbes, que j'avais découvert à Vienne (Isère) en 2001 à la Pyramide. Depuis, je l'ai emmené avec moi au Ritz, à l'Auberge. Il y a aussi les frères Marchand à Nancy, des fromagers avec qui je travaillais pour la qualité de leur affinage. Ça peut faire rigoler parce qu'ils sont en Lorraine sauf que leur sourcing est extra. Et puis, on est capables de proposer avec eux quinze fromages du sud de la France.

**Ne serait-il pas plus pertinent de vous mettre à la recherche d'un artisan à proximité ?**

Vous savez, le lait, les éleveurs et les bêtes se trouvent dans la région. On offre une sélection de six ou sept sortes de chèvres fabriqués à 50 kilomètres à la ronde. Les frères Marchand sont capables d'identifier quels sont les bons producteurs et gèrent parfaitement l'affinage pour que le produit soit top. Après oui, on pourrait avoir une ou deux personnes qui nous feraient du fromage vraiment local, je n'ai pas de problème avec ça. Si quelqu'un fait dans le coin un affinage aussi pointu que le leur, pas de soucis mais je n'ai pas encore trouvé.

**En termes d'équipe, comment allez-vous fonctionner ?**

J'ai gardé la même structure composée de saisonniers en grande partie. Il y a deux personnes avec qui j'ai travaillé précédemment qui m'ont rejoint courant août en cuisine pour renforcer certains points, une personne en salle aussi. Ils sont dans une démarche de continuité avec moi, ça va leur apporter et moi aussi. Déjà à Chantilly, d'une année sur l'autre, j'avais pas mal de gars qui restaient avec moi parce qu'on ne faisait pas la même carte, on se disait 'OK, on fait du rouget mais pas la même recette'.

**Vous passez d'un établissement qui travaille à l'année à un hôtel-restaurant saisonnier. Or on connaît les difficultés de ce type d'organisation avec, bien souvent, des équipes qu'il faut former sans cesse.**

On est ouvert de mars à début novembre, ça fait une large période. Je ne pense pas que ce soit si compliqué que ça. Prenez Arnaud Donckele à Saint-Tropez, il arrive à garder ses équipes, leur donne envie de revenir, il fidélise les gars, les place l'hiver. C'est ce travail qui doit être fait à la Chèvre d'Or. On discute également avec Monsieur Naidu pour prolonger l'ouverture.

## **Arriver en pleine saison, c'était éprouvant ?**

On me disait 'tu vas te faire défoncer' mais en fait, je trouve ça bien parce que tu es dans la dynamique tout de suite, tu vois comment ça va se passer, ce que tu pourras faire évoluer ou pas. L'avantage, c'est d'avoir été dans de grosses maisons comme le Ritz où l'on apprend à analyser, à graduer le truc, à faire attention. Grâce à ça, tu fais une grande copie dès la fermeture et tu bosses sur tous les points.

## **Combien de temps faudra-t-il pour que vous preniez véritablement vos marques ?**

Avec le gastro, on sera assez vite rôdé, je dirais que ça commencera à bien tourner en début de mois. Après, il faudra impliquer la salle et là, ça demande plus de travail parce qu'il faut que l'équipe apprenne à me connaître, à s'approprier l'expérience et la retranscrire, la faire vivre au client, faire le relais. C'est ça qui est le plus long, l'humain, pas la technique parce que le produit, j'arrivais à le trouver à Chantilly. Quant à l'ensemble de la maison, il me faudra un an et demi pour avoir des points de vente vraiment ancrés, monter en qualité sur certains.

## **Dans quelle mesure la salle est-elle une priorité ?**

La scénographie en salle est très importante. Les serveurs ne sont pas que des porteurs d'assiette qui réclament des bons. Il faut une interaction avec les convives. Voilà pourquoi on réintroduit la découpe en salle avec du pigeon en coffre ou du homard fumé à l'hysope, ce qui permet d'avoir l'attention du client pendant 30 secondes, une minute peut-être et c'est à ce moment-là que se crée une complicité. Ça m'a toujours tenu à cœur parce qu'on s'y est tellement perdu... C'est tellement opposé à ce qui se faisait auparavant que ça en devient problématique aujourd'hui. L'idée, c'est le petit geste simple et élégant pour le client.

## **Vous rejoignez un établissement où le chef pâtissier est déjà en place, Julien Dugourd, et a acquis une certaine notoriété à travers ses desserts. N'est-ce pas un handicap ?**

Non, on va apprendre ensemble. On est suffisamment intelligents avec Julien, on veut aller vers la même vision et puis nous sommes amis, on dialogue, on fait des compromis. Il me fera évoluer comme je le ferai également. La pâtisserie ici est ancrée et 'costaud' mais surtout pas 'déconnante' par rapport à ce que je fais. Pour l'anecdote, avant d'arriver, il me harcelait pour savoir sur quoi il voulait que je travaille, ça lui a fait une remise en question. Vous parlez de son dessert signature, le citron, je lui ai indiqué que je souhaitais apporter là-dessus une touche de fraîcheur et on a directement travaillé sur ça. On a réfléchi ensemble sur le pain au restaurant gastronomique, le petit déjeuner aussi avec une proposition qui s'étoffera prochainement.

*À propos du chef Arnaud Faye*

*Naissance le 29 octobre 1978*

*Parcours : Arnsbourg, Buerehiesel, Relais Bernard Loiseau, Ritz Paris,  
Mandarin Oriental Paris et Auberge du Jeu de Paume*

*À propos du restaurant La Chèvre d'Or*

*Capacité de 45-50 couverts.*

*Equipe : 14-15 en cuisine, 6-7 en pâtisserie.*

*Menus 85, 145 € (déjeuner) et 240 € (dîner), 200 € à la carte*