

# La récession n'empêche pas la croissance

**Dominique Mellinger, boulanger-pâtissier à Metz, a su trouver le chemin de la croissance malgré une situation économique défavorable. Pour progresser encore, il a choisi Fringand.**

Avec trois points de vente ouverts 7j./7 365j./an et 35 collectivités à livrer quotidiennement (hôpitaux, restaurants, écoles...), la boulangerie-pâtisserie-chocolaterie Mellinger à Metz ne chôme pas. Dominique Mellinger, l'artisan aux commandes de cette grosse structure, n'a en fait pas vraiment le choix. « *Le gros problème aujourd'hui, c'est la trésorerie (encaissements, prêts à court terme). Je ne peux plus m'appuyer sur les banques. Alors si je régresse, je suis fini* », déplore-t-il.

## Blocage des liquidités

« *Le financement de l'investissement est décidé en fonction des comptes de la société sans considérer l'historique et l'homme qui la dirige. Depuis 25 ans que je suis à la tête de cette affaire, c'est toujours aussi difficile de débloquer un crédit. Il faut donc chercher la croissance soit en mettant en place de gros projets structurels tous les 10 ans (acquisition d'un point de vente, élargissement de l'activité, rénovation du laboratoire...), soit en trouvant des pistes pour augmenter les ventes ou dégager de la marge, sans reculer sur la qualité : acquisition de machines, innovation de produits, opérations commerciales...* », explique-t-il. Après la boulangerie rue Saint-Pierre, Dominique a acheté une affaire rue Saint-Livier, il y a quatorze ans, puis une boutique (sans fournil) sur le marché couvert de Metz en 2008.

## Flux de production

Dans ces points de vente, le marketing est particulièrement offensif : baguette tradition à 1€, formules déjeuner à 4,50 € (sandwich + pâtisserie ou viennoiserie + boisson), formules pizza le soir, rabais sur les produits de la veille, promotions sur les lots... Cette stratégie est payante aujourd'hui : les clients gagnent du pouvoir d'achat et l'entreprise fait du chiffre sur les volumes. Pour rentabiliser et organiser la production, l'artisan entrepreneur a tout transféré rue Saint-Livier et n'a pas hésité à se doter d'un matériel productif dont un pétrin avec élévateur de cuve et un groupe automatique avec façonneuse qui fait des « bouts pointus ». « *Toutes mes baguettes passent par cette ligne, même la tradition. Pour obtenir un bon pain, il faut une bonne farine (Label rouge), une autolyse (30 minutes), un pointage en cuve (2 heures) et une cuisson puissante* », estime-t-il, en précisant que la baguette de tradition lui a permis de relancer le chiffre d'affaires rue Saint-Livier après son rachat. La baguette courante cuite sur filets (la *Parisienne*) reste très prisée en restauration collective et en snacking.

## Puissance de feu

Toute la cuisson du pain est assurée par deux fours Fringand : un rotatif gaz (FX) et un modèle à soles bi-énergie (Optima gaz avec un étage électrique). Ce dernier l'a particulièrement impressionné. « *Sa puissance de chauffe et sa qualité de cuisson m'ont étonné*, admet-il. *Avec les fournées qui se succèdent, il tient parfaitement en température et l'injection de buées reste toujours aussi efficace et reproductible* (grâce à un système en fonte de haute inertie et une temporisation réglable – NR). *La régularité et l'aspect des*

## La société installatrice

SBA-EUROFOURNIL

- Entreprise créée en 2002 (SBA) qui a absorbé Eurofournil en 2005 ;
- Dirigeant : Jean-Christophe Malbrun ;
- Siège social à Rambervillers (88), Centre technique à Homécourt (54) ;
- Activités : vente-installation-SAV d'équipements, agencement de laboratoires et de magasins ;
- Clients : 98% de boulangeries-pâtisseries ;
- Réseau : membre du C9 (depuis 2009) ;
- Couverture : 88, 54, 57 (et 55, 67 et 68) ;
- Equipe : 12 personnes.

*produits sont parfaits et l'économie d'énergie est importante. L'enfourneur intégré est vraiment appréciable et facile à manipuler malgré sa robustesse. »* Avec un tel équipement et un prévisionnel attractif, Dominique Mellinger a pu rassurer les banquiers et poser la pièce maîtresse au cœur de son fournil central (qui vient d'être rénové). Aujourd'hui, il compte bien se positionner sur le snacking boulanger qui constitue pour lui un axe majeur de développement.

Armand Tandeau

**3€**

C'est le coût de l'énergie (gaz ou fioul) pour 1 heure de cuisson avec un Optima (11m<sup>2</sup>).

Le point technique

### **La première mise en chauffe**

Pour éviter les risques de fissures de la dalle réfractaire ou les craquellements des joints d'étanchéité, la première chauffe doit se faire progressivement par pallier de 50°C et ce, jusqu'à 250°C (en veillant à redescendre après chaque pallier atteint).

*« Les boulangers d'aujourd'hui ne peuvent plus se permettre d'acheter de la mauvaise qualité. Le haut de gamme s'impose. »* J.-C. Malbrun, SBA-Eurofournil



***Dominique Mellinger (à D.) fait confiance au constructeur Fringand et à l'équipe SBA-Eurofournil (de G. à D. Stéphane Henry, Fabien Maclair, J.-C. Malbrun).***



*SBA-Eurofournil a choisi Fringand pour la fiabilité et la longévité de ses fours mais aussi pour la proximité et la réactivité du partenaire.*



*La baguette tradition fait 45% des ventes de pains.*



*Le bi-énergie assure une rentabilité et une souplesse optimales dans de nombreuses configurations de production.*



*La puissance de cuisson réside dans le calibre et la densité des tubes annulaires.*