

Un bon calcul par temps de crise

Raoul Halter, boulanger à Eschau en Alsace, mise toute sa stratégie sur la qualité de la production et sur une gestion rigoureuse. Pour la cuisson des produits, il a fait confiance à Fringand et nous explique son choix.

CETTE BOULANGERIE, SITUÉE À ESCHAU, AU SUD DE STRASBOURG, a été mise en vente en 2008 lorsque son propriétaire (Gérard Bauer) s'est décidé à partir à la retraite. C'était certainement le bon moment car la France entrait en récession et, surtout, le Super U local venait d'ouvrir sa propre boulangerie. Depuis, les repreneurs se sont succédés... tous les deux ans ! Raoul Halter, le 3^e prétendant, a racheté ce commerce au printemps 2013. « Le Super U a fait mal à tous les artisans installés. Avec une bonne qualité, il faut bien l'avouer, et des prix d'ap-

pel impactants, comment voulez-vous résister ? », déplore-t-il.

Une aubaine risquée

L'enseigne avait rejoint Bannette avec le prédécesseur. Raoul, qui fonctionnait déjà avec cette marque dans sa précédente affaire à Lingolsheim (située à 15 km), n'a pas hésité à reprendre la boutique pour devenir enfin propriétaire, malgré les signes d'alerte qui en auraient fait reculer plus d'un. « Après vingt ans d'expérience, plus rien ne me fait peur ! Le magasin, la façade et le laboratoire étaient récents. Je n'avais donc pas de gros

travaux à mener dans l'immediat, si ce n'est l'achat d'un four. Le propriétaire d'avant était pourtant en progression, mais trop lente à son goût, alors il a quitté le navire. Si on veut reprendre du terrain, il faut se faire plus proche des clients et proposer des produits ultra-frais et faits maison. Du bon pain tout juste sorti du four est indispensable ! Il ne faut pas non plus pousser sur les prix. Peut-être qu'à Strasbourg, certains peuvent se permettre de monter à 1,30 ou 1,50 € la tradition, mais moi, dans le contexte actuel, je sais qu'il faut rester raisonnable. À 1,05 € la tradition et 1 € la Banette, je dégage une marge suffisante », estime cet Alsacien d'origine. Le résultat n'a pas tardé à se faire sentir : après neuf mois d'activité, la boulangerie suit une croissance à deux chiffres.

« En faire moins... mais au moins, le faire ! »

Ce boulanger expérimenté sait qu'on ne peut pas tirer ce qu'on veut d'une boulangerie. « Viser trop haut tout de suite peut conduire à un échec cuisant. Il faut bien choisir ses produits et bien les fabriquer sans chercher à faire crouler les rayonnages ou à innover à tout bout de champ. Chercher à maîtriser tous les rouages de son entreprise et trouver des organisa-



Raoul Halter a réussi à obtenir des produits plus gourmands avec un four qui l'est... beaucoup moins !



Moins d'abondance, plus de qualité : une stratégie pertinente pour l'artisan de métier.

tions plus rentables est à mon sens plus judicieux pour progresser. Limiter les charges, embaucher à bon escient, réduire les pertes et les coûts inutiles, ne pas s'attarder sur des produits qui se vendent mal ou qu'on ne sait pas faire... les moyens ne manquent pas. Le tout est de ne pas toucher à la qualité. Les boulangers

qui font de la déballe font à mon avis un mauvais calcul. Peut-être qu'ils s'y retrouvent pour un temps, mais les clients finissent tôt ou tard par se désintéresser de l'offre... », estime-t-il.

Cuisson réfléchie

Des matières premières haut de gamme, une fabrication authentique et une garantie de fraîcheur font pour lui la différence, notamment auprès d'une

Une surface de cuisson évolutive

« Au vu du potentiel, nous avons conseillé à M. Halter de prendre dès le départ un four de quatre étages, mais d'en équiper seulement trois pour minimiser l'investissement. Si les besoins en surface de cuisson devaient évoluer, nous serions en mesure d'intervenir en un temps extrêmement rapide et sans perturber le travail pour équiper le dernier niveau. »

Pascal Schlehüser, Fours Fringand

population locale aisée, souvent sensible à la qualité. La cuisson a en particulier fait l'objet d'une réflexion approfondie. « Mon prédécesseur avait un vieux four à fioul, très gourmand, qui ne lui permettait pas de cuire toute la journée. Sa facture annuelle s'élevait à 14 000 ou 15 000 €. Pourtant, il bénéficiait du tarif jaune ! Il aurait pu opter pour une cuisson électrique, plus rentable. Mais il a préféré



Le boulanger a le projet de développer le traiteur et la pâtisserie boulangère quand le pain sera bien installé.



Le magasin et la façade avaient été refaits à neuf par le prédécesseur, selon le concept du meunier.

refaire le magasin... Dès le départ, je savais que le four allait me coincer dans mon développement. Un cousin démonstrateur m'a parlé de Fringand. Je suis allé voir de plus près et je n'ai pas hésité longtemps. Puissance, réactivité, production de buées, conception... la qualité est bien là pour un prix tout à fait modéré. Côté économie d'énergie, je suis descendu à 7 000 € annuels, soit plus de 50 % d'économie. La cuisson est également excellente : les produits, même en poussé-bloqué, sont bien dorés, croustillants et appétissants. J'attache beaucoup d'importance au visuel car il est le meilleur indicateur de la qualité », revendique-t-il. Son choix a eu un effet boule de neige. Des confrères alsaciens, venus voir sur pièce, ont aussi opté pour cette marque française... de l'intérieur. ❖

Armand Tandeau

Le four Modelec jugé par Raoul Halter

- Les +**
- le rapport qualité/prix,
 - la qualité de cuisson,
 - la puissance et la réactivité,
 - les économies d'énergie,
 - les platines individuelles pour chaque étage (minimisation du risque de panne),
 - le bloc buées (puissance, conception, garantie accordée),
 - l'enfourneur intégré (agréable à manipuler, solide),
 - la relation avec le constructeur,
 - le professionnalisme de l'installation (Fringand et MFC),
 - la proximité et la réactivité du SAV en moins d'1 heure (MFC).

- Le -**
- le positionnement des injecteurs à buées (situés trop près des vitres).