Ma petite histoire – A l´aide ! « Un artisant boulanger » en bavière

Janvier 2000. Une heure du matin. Il fait froid, je ne comprends pas un mot. Tout le monde s'active dans le laboratoire. Mais qu'est-ce que je fais là ? La pâte à pain me colle aux mains, les odeurs m'intriguent, il y a 10 000 sortes de pains au nom imprononçable, et ce goût qui m'est inconnu.

Depuis tout petit, je voulais être boulanger et mon plan était simple. Faire tous les examens existant : boulanger, pâtissier, chocolatier puis passer mon brevet de maîtrise. A 20 ans et tous mes examens en poche, il ne me restait plus que me faire une l'expérience à l'étranger et voir du pays, peu importe où (Allemagne, Angleterre, Espagne...), et reprendre une boulangerie en France, bien évidemment.

Donc, lorsque mon CFA m'a proposé de partir en Allemagne, je me suis dit : "C'est un pays un peu froid mais si c'est pour un an, ça passera vite !"

Pour moi, fervent défenseur de la boulangerie française, à qui on a toujours appris que la boulangerie française était la meilleure, je me suis dit qu'un petit tour en Allemagne me ferait du bien, avant de revenir m'installer en France.

Nous sommes partis à cinq personnes : trois coiffeuses, un mécanicien et moi, le seul décidé à ne pas rester. Comme nous ne parlions pas allemand, nous avons pris des cours du soir avant de partir et, à notre arrivée en Allemagne il a fallu prendre des cours intensifs à Radolfzell am Bodensee.

Là, j'ai dû chercher un patron et Herr Neher, de Rettenberg en Bavière, qui avait déjà eu un français dans sa boulangerie, m'a proposé de travailler dans sa boulangerie en Allgäu.

C'est sûr, au début, ça n'a pas été facile!

D'abord, les problèmes de communication. En cours, j'avais appris le Haut Allemand. Or, en Allgäu, cela ne sert à rien …
Hochst du hi, sei Still, etc. Tous ces mots ne se trouvaient malheureusement pas dans le dictionnaire! Ou alors, lorsque mon collègue de travail Werner me demandait d´aller chercher le « Dinkel « et que je rapportais le « Dunkel Sauer », ça le faisait bien rire !

Ensuite, toutes ces sortes de céréales, de petits pains, ces pâtisseries qui m'étaient inconnues...
Et puis, je ne comprenais pas certains de leurs procédés. Je me demandais :
" Pourquoi mettent-ils du fromage blanc dans les pâtes à pain?"
"C'est quoi cette chose dans la cuve qui ne sent pas bon et que l'on met dans la pâte?"
" Pourquoi mettent-il du fondant sur toutes leurs viennoiseries ?"

Et quand j'ai mangé pour la première fois un «Früchte Brot » et un "Vingschgauer", je me suis dit : "si c'est ça la boulangerie allemande, alors cette année sera très longue!"

Avec du recul, je peux dire que ces différences ont été très intéressantes à découvrir et que ça a été très enrichissant d'apprendre d'autres méthodes. Pour moi ce fut une chance de commencer dans une entreprise familiale. On peut toucher à tout et mon chef m'a fait découvrir aussi bien la boulangerie-pâtisserie allemande que les traditions typiquement bavaroises.

Au bout de quelques mois, j'ai commencé à changer ma façon de voir les choses, la pâte collait moins, je comprenais de mieux en mieux l'allemand et le bavarois, et je trouvais que le goût des produits changeait.

Et puis j'ai commencé à jouer au foot dans le village et on m'a tout de suite accepté et appelé « Zidane », car son nom était plus facile à retenir que le mien.

En Allgäu, c'était aussi le ski, la montagne, le foot, les fêtes et les gens chaleureux … Petit à petit, j'étais de moins en moins pressé de rentrer en France.

A la fin de la première année, mon patron m'a proposé de rester une année de plus et je me suis dit, "pourquoi pas?" Les autres français qui étaient venus avec moi avaient quant à eux décidé de rentrer.

Mon collègue du football m'avait toujours dit : "Ludovic, j´ai quelqu'un pour toi !" Et c´est ainsi qu'il m'a présenté à ma future femme, Annette, qui vivait à Munich.

C'est sûr qu'au début, il a fallu se poser la question : "Est-ce que ça va durer?", "Est-ce que je reste en Allemagne?" Et j'ai finalement décidé de signer 2 contrats, l'un avec mon patron, et l'autre avec Annette !

Lorsque la décision fut prise de rester en Allemagne, je n'ai pas hésité une seconde, même si mon allemand n'était pas encore à son meilleur niveau, et j'ai demandé à mon chef si j'avais la possibilité de passer mon brevet de maîtrise allemand, car aucune reconnaissance possible de mon brevet français n'existait à cette époque.

Je me suis donc renseigné sur les cours et je me suis procuré six mois à l'avance les livres sur la partie 3 et 4 du brevet de maîtrise pour pouvoir apprendre le vocabulaire allemand. Je dois dire que cela a été très intéressant d'étudier cette structure et autant de textes de lois qui y sont liés. Heureusement, beaucoup de parties étaient semblables au brevet de maîtrise français. Les questions concernant les impôts et assurances étant trop compliquées, je me suis concentré sur ce que je savais et j'ai décidé de passer les niveaux 2 et 3.

Après avoir fait la route pendant cinq ans entre Munich et l'Allgäu pour voir Annette qui travaillait dans une clinique en tant que sage-femme, j'ai décidé de quitter l'Allgäu pour aller la rejoindre. J'ai donc travaillé à Munich dans quelques boulangeries, et en même temps je suivais une fois par semaine des cours à Ulm pour passer les parties 1 et 2 de mon brevet de maîtrise, après avoir bien sûr appris par cœur le vocabulaire allemand dans des livres ! Je dirais que les grandes différences entre l'Allemagne et la France sont que les Allemands sont spécialisés dans le pain de seigle comme les français le sont dans la baguette, et qu'en Allemagne, il y a une multitude de textes de lois à apprendre, alors qu'en France, même s'il y en a aussi, cela n'intéresse personne car on apprend que ce ne sont pas les lois qui font le pain. Si un boulanger ne fait pas de bon pain, le client partira, peu importe ce que disent les lois !

En tout cas, quelle ne fut pas ma joie de recevoir mon examen des mains de Monsieur Öttinger, ainsi que le prix du meilleur boulanger de ma section ! Avec la partie 1 et 2 et mes bonnes notes en pratique, j'étais cette fois prêt pour la boulangerie allemande !

Après notre mariage en 2007 et la naissance de notre fille Amandine en 2008, j'ai décidé avec le soutien de ma femme de me lancer dans mon projet, celui d'avoir ma propre boulangerie.

J'ai commencé par visiter une vingtaine de boulangeries en Bavière jusqu'à ce que Herr Ways, boulanger à Moosinning, à côté d'Erding, me propose sa boulangerie. Je pensais qu'une boulangerie dans un petit village serait plus agréable au niveau du cadre de vie.

La boulangerie était en très bon état, elle offrait le service de poste pour le village, elle détenait un dépôt supplémentaire dans un autre petit village et un dépôt dans une boucherie.

C'est donc le 1er Janvier 2010 que moi, jeune français de trente ans à peine, je réalisais mon rêve d'ouvrir ma propre boulangerie. C'était un peu différent de ce que j'avais imaginé, mais j'avais la motivation et plein de projets et d'idées !

La reprise fut une catastrophe ! Je ne m'étais pas du tout préparé à des débuts si difficiles !

Dans les premiers mois, je recevais tous les jours au moins 5 à 10 lettres de formalités administratives... je n'avais pas le temps de commencer à travailler mes spécialités.

En février, on apprenait que dans le village voisin, un commerce s'ouvrait avec boulangerie.

En mars, une vendeuse m'a demandé : " Comment on va faire lorsque les travaux vont commencer à Erding ?"
Travaux ? Comment ça des travaux ?

En juin, deuxième partie des travaux, juste devant le dépôt qui se trouvait dans la boucherie. On aurait bien aimé être prévenus !

Et en juin, ce qui devait arriver, arriva … le boucher ne m'a pas reconduit mon contrat de location, et le dépôt devait quitter les lieux avant la fin de l'année.

A partir de juillet mon programme a été le suivant :

- Chercher un nouveau point de vente
- Prendre rendez-vous avec le banquier
- Faire des déclarations administratives
- Réaliser des changements de personnel (ce qui est normal pour un nouveau chef)
- Faire des formalités administratives à cause des travaux pour pouvoir continuer de payer mes employés
- Garder les clients que je livrais quotidiennement et qui partaient un à un car je n´avais pas le temps de m'en occuper

Et donc toujours pas une minute pour commencer à produire !

En août, heureux évènement, la naissance de notre fils Luc !

En septembre, je me retrouve donc au pied du mur sans argent, sans mon deuxième dépôt, avec un plan de financement qui n'a servi à rien !

Tous les débuts sont difficiles, mais comme se mettre en colère ne sert à rien, et que j'ai toujours réussi à atteindre les objectifs que je me suis fixés, je me suis dit qu'en réfléchissant bien, je pourrais réussir à sauver mon affaire!

Il a donc fallu s'adapter !
Nous avons d'abord repris le local d'un bureau informatique à Erding à 500 mètres d'un supermarché, et nous y avons déménagé le dépôt de la boucherie.
Nous avons ensuite commencé à changer le programme de production de la boulangerie en évitant d'utiliser du prêt-à-l'emploi, afin de limiter mes frais d'achat de marchandises et de commencer à faire de la boulangerie française.
Puis nous avons commencé la production d'une pâtisserie tout chocolat.

Petit à petit, j'ai réussi à récupérer un peu de liquidité et dès que les premiers euros sont apparus, j'ai tout de suite investi dans un camion de livraison afin de pouvoir livrer les villages sans boulanger.

Mais durant la deuxième année en juin, à la fête du village qui se déroule devant la boulangerie : aucune commande, rien, ni un petit pain, ni un bretzel. On ne me connaît pas. C'est vrai ça, qu'est-ce qu'un français vient faire là, comment un français peut savoir faire des bretzels et du pain allemand !

A partir de là, j'ai décidé de lancer des actions avec les gens du village, comme par exemple le Billesbergerbrot avec le fermier bio, le pain à la noisette avec la ferme de noisettes du village, un pain au thé avec la pharmacie, un pain Fitness avec le club de fitness, un pain aux rillettes avec la boucherie, ou encore un pain au jus de rôti avec le restaurant du village.

La troisième année, j'ai investi dans un appareil photo et j'ai commencé à faire ma pub moi-même. J'ai créé des affiches afin de mettre en valeur nos produits, et j'ai donné des noms aux pains pour les rendre plus attrayants. Et, après plusieurs changements de personnel, j'ai aussi décidé de prendre un Maître boulanger pour m'aider à développer l´entreprise.

La quatrième année, nous avons décidé de fermer la poste qui n'était pas rentable, même si cela signifiait perdre des clients. Mais cela nous permettait de nous concentrer uniquement sur la boulangerie et cette stratégie a vite payé. En mai, nous avons remporté le concours du Pain de la Coupe du monde, et en septembre, nous avons participé au concours du meilleur boulanger d'Allemagne. Oui, vous avez bien entendu, un boulanger français qui participe au concours du meilleur boulanger d'Allemagne ! Malgré un court passage dans l'émission, cela nous a permis de faire connaître la boulangerie et si le concours était à refaire, nous referions le même Apfel Strudel, car notre devise est de toujours faire des produits que l'on ne peut retrouver nulle part, des produits uniques et incomparables. En décembre, le journal "Die Zeit" écrit un article sur la boulangerie et mon apprenti remporte le prix du Public pour le concours de l'émission Karambolage d'Arte.

Et cette année, la cinquième, ça continue avec en février le programme Drehscheibe de la ZDF, le Reportage mit meine gut Landküche …

Je pense que peu importe d'où l'on vient, il ne faut pas partir en terrain conquis. Il est toujours important de se remettre en question. Le fait d´être français m'a posé des problèmes mais m'a aussi ouvert des portes. On doit prendre cette différence comme une chance.

A la boulangerie, je donne la chance à mes employés d'être créatifs : j'ai plus de 100 livres de recettes de boulangerie française et allemande et sur internet on peut trouver des milliers de recettes. J'essaie de donner une certaine dynamique à ma boulangerie pour que chacun se sente responsable et soit lié à mon projet… sans pour autant oublier les bases de notre métier.

La devise est simple dans ma boulangerie : être créatif, goûter, se faire plaisir, travailler en équipe en mettant à profit les points forts de chacun.
La créativité est pour moi très importante : elle permet de se démarquer de la concurrence et je pense qu'elle fait la sauvegarde de notre métier. S'il y a bien une chose qui vient de la France, c'est qu'il est essentiel de développer la créativité et le goût. L'Allemagne est pour moi un facteur de créativité, car c'est un pays avec une énorme richesse en pain, en céréales, avec des cuisiniers qui nous montrent l'exemple et c'est quelque chose que j'ai envie de mettre à profit.

Je ne conçois pas de produire du pain que moi-même je ne mangerais pas moi-même... Je veux faire des produits qui me plaisent, fabriqués par des personnes et au travers de procédés humains impliquant de se remettre en question, de se former, de demander des conseils et partager les siens. Je ne pense pas qu'il faille avoir peur de la concurrence, dans un pays où celle-ci est plutôt faible (environ 12 000 boulangeries contre environ 30 000 en France)

Je pense qu'en tant qu'artisans boulangers, nous devons montrer l'exemple et ne pas laisser les industriels nous mener à la « baguette » (nous imposer leurs lois). Nous devons fixer nos prix et non l'inverse, rester flexibles dans le choix de nos produits et utiliser des ingrédients comme les épices ou les fruits peu utilisés par les industries car peu rentables. Il est important de garder les contacts humains, qui ont tendance à se perdre dans l'industrie.

Dans quelques années, il n'y aura je pense que deux sortes de boulangeries en Allemagne, contrairement à la France qui, selon moi, a une autre culture en ce qui concerne la nourriture. Il y aura une boulangerie à deux vitesses. D'un côté, les grosses entreprises qui auront des prix imbattables et défiant toute concurrence, et d'un autre les boulangers qui auront réussi à se spécialiser et à trouver un concept qui les différencieront de la concurrence, et dont les clients viendront uniquement pour ces produits différents. Ceux-là pourront fixer les prix dont ils auront besoin pour vivre.
Je pense que, ces derniers temps, les choses commencent à changer et que les stratégies employées par les syndicats de la boulangerie commencent à payer. Les gens commencent à revenir à l'artisanat, ce qui fait que les stratégies des industriels sont de plus en plus agressives

Travailler, mener ses projets à bien, être créatif, écouter et vivre avec son temps….pour moi, c'est tout cela le métier de boulanger.