



LA BOULANGERIE-PÂTISSERIE GERLACHE INVESTIT DANS L'AVENIR

Il y a 18 ans, le couple formé par Myriam et Dany Gerlache, tous deux pâtisseries de formation, s'est installé dans une boulangerie de Celles. Aujourd'hui, ils sont quinze: dix dans l'atelier et cinq à la vente. Beau comptoir en marbre, rayon traiteur, petits gâteaux beaux comme des bijoux, frigos pour les glaces maison et assortiment varié de biscuits et de chocolats : l'adresse est devenue le rendez-vous des gourmands.

UN BOULANGER DOIT TOUJOURS ANTICIPER. LE BOULANGER-PÂTISSIER DANY GERLACHE EXPLIQUE POURQUOI.

Vous voilà à la tête d'une très belle pâtisserie à Celles. Quel a été votre parcours ?

Mon oncle était boulanger à Bruxelles. A partir de mes 14 ans, je suis allé travailler chez lui. Une fois mes études terminées, j'ai travaillé chez lui pendant un an avant de faire mon service militaire. Ensuite j'ai travaillé chez d'autres pâtisseries. C'est d'ailleurs comme ça que j'ai rencontré Myriam: nous nous sommes mariés et nous avons décidé de nous lancer. Nous avons repris la boulangerie de Celles, son village d'origine.



"Quand on a une affaire, c'est important de pouvoir se projeter dans l'avenir pour faire les bons choix au présent."

Vous avez ouvert une deuxième pâtisserie à Ciney. Quel était votre objectif ?

Nous avons fait ce choix il y a 4 ans, quand nous avons vu que le local commercial était à louer. Comme il est très bien situé, nous avons été tentés d'y installer une deuxième enseigne. Nous savions que, pour assurer la réussite de notre commerce, nous devions miser sur la croissance. Notre magasin de Celles a beaucoup évolué depuis 18 ans : il est trois fois plus spacieux. Comme notre atelier s'était agrandi, nous pouvions assurer la fabrication pour un point de vente de plus. Cette évolution est naturelle et elle nous a fait du bien en nous redonnant le sens du défi.

Passer d'une pâtisserie-boulangerie à enseigne réputée avec deux points de vente et un portefeuille de clients qui compte aussi des restaurants et des traiteurs, ce n'est pas facile. Quelles ont été les étapes les plus complexes dans cette évolution ?

Le plus difficile, c'est le personnel. "On engage ou on n'engage pas ?" Car engager, c'est s'engager. Il faut à la fois choisir les bonnes personnes mais aussi assurer des salaires. Nous avons la chance d'avoir un excellent comptable qui est de très bon conseil. Il nous a rassurés et encouragés à aller de l'avant.

C'est par rapport à cela aussi que nous sommes très satisfaits de notre collaboration avec Ceres car, dès le départ, ils nous ont proposé [des formations](#) tant au niveau de la gestion que de la fiscalité. Et ils nous ont donné des conseils pour que nous puissions faire des projections à 5 ans. Quand on a une affaire, c'est important de pouvoir se projeter dans l'avenir pour faire les bons choix au présent.

Pour quelles raisons avez-vous décidé de travailler avec Ceres ?

Comme je connaissais Ceres pour avoir travaillé avec leurs farines dès mes premiers emplois, quand j'ai eu le projet de reprendre ce commerce ici, à Celles, je les ai appelés et nous nous sommes rencontrés. Ils m'ont directement proposé une formation de gestion pour que je puisse faire tourner ma pâtisserie sans problèmes majeurs. Notre comptable a d'ailleurs aussi suivi des séminaires de gestion par leur entremise et je dois dire que, tant pour la fiscalité que pour le marketing, c'est une formation essentielle pour réussir dans ce secteur. Ensuite, pendant dix ans, j'ai suivi une formation une fois par an pour actualiser mes connaissances et continuer à progresser. Notre collaboration est fructueuse et nous la poursuivons depuis l'ouverture du magasin. La boulangerie a bien changé, à la fois au niveau du produit, de sa production, mais aussi au niveau marketing et gestion. Notre [agent commercial Ceres, Marc Godefroid](#), passe nous voir une fois par mois. Nous nous connaissons depuis huit ans déjà et, avant, nous étions en contact avec son beau-père : c'est presque une affaire de famille ! La relation est amicale et professionnelle, il répond toujours présent. Quand un de mes employés s'est lancé à son compte il y a quelques années et, même si ce n'est pas mon rôle, je lui ai conseillé de choisir Ceres. Il connaissait bien les farines, donc ce choix tombait sous le sens, mais j'ai quand même souligné que Ceres va plus loin : ils offrent aussi des services. Et puis, la farine, ce n'est pas qu'un prix vous savez : il y a la qualité, la constance et le suivi du moulin, la dynamique qui vous soutient et qui vous suit. Et c'est ça qui fait toute la différence.

Avez-vous repris des recettes de votre prédécesseur ? Quel est votre signe particulier ?

Nous avons juste repris des grands classiques, comme la tarte au riz ou les galettes de ménage car ils plaisent beaucoup. Notre prédécesseur nous a donné sa recette que nous avons réinterprétée pour lui apporter notre touche, une pâtisserie plus fine. Notre spécialité, c'est le gâteau de Saint Adelin, le saint patron de notre village. C'est une création personnelle : une crème brûlée à la vanille entre deux couches de mousse au chocolat sur un fond croquant praliné et chocolat, nappé d'un glaçage au chocolat. Mes clients en raffolent !

Quelle est la farine Ceres qui a le plus de succès auprès de vos clients ?

Celle que j'utilise pour faire mon pain "authentique" est la farine blanche "DINAMIC", avec du levain à laquelle j'ajoute des céréales en grains que je torréfie. Pour moi, la pâtisserie et la boulangerie sont des métiers créatifs. Suite à une formation,

on conçoit quelque chose de nouveau, on mixe les tendances du moment, on suit notre inspiration personnelle. Les envies de la clientèle évoluent vers plus de légèreté et de saveur, de cela aussi on doit tenir compte. Si je devais donner un conseil à quelqu'un qui veut se lancer, je lui dirais de proposer une petite gamme pour commencer et, surtout, de privilégier le "fait maison". Je lui conseillerais aussi de s'entourer de deux personnes pour travailler avec lui à l'atelier et aussi à la vente. Une pâtisserie, c'est beaucoup de travail et il faut savoir déléguer.



Avez-vous d'autres projets de développement ?

Pour le moment, nous n'avons pas de nouveaux projets car nous poursuivons la mise en place de notre site de vente en ligne et l'informatisation de notre commerce, tant pour les commandes que pour la gestion. En effet, même, j'avais des doutes, je suis convaincu de ses avantages. C'est tellement plus simple maintenant ! La clientèle commence à s'habituer à commander sur notre site et, ensuite, il ne lui reste plus qu'à passer pour l'enlever. A Noël, et à l'occasion d'autres grands moments de vente pour nous, nous avons remarqué que cette nouvelle façon de procéder nous permet de gagner un temps fou.

"Ce qui nous plaît, c'est d'innover et ce qui nous motive, c'est la curiosité."

Vous avez un conseil à donner à vos collègues boulangers-pâtisseries ?

Renouvelez-vous en permanence ! Nous vendons par exemple du pain au levain, nous appliquons différentes nouvelles techniques et nous utilisons de nouvelles variétés de farine. Nous créons des compositions spéciales pour avoir un produit original et nous composons nos farines au feeling. Chaque année, de nouveaux produits entrent dans notre assortiment et d'autres en sortent pour offrir de la nouveauté et utiliser les nouveaux produits que nous propose Ceres. Comme nous sommes à l'écoute de la clientèle et que nous suivons des formations, notre offre évolue constamment. Ce qui nous plaît, c'est d'innover et ce qui nous motive, c'est la curiosité. Mon conseil : faites preuve d'ouverture d'esprit et écoutez ce qui se dit autour de vous. C'est ainsi qu'une réussite se construit !