LE BOULANGER JURGEN VAN PARIJS :

DEPUIS 20 ANS, UN AS DE LA CRÉATIVITÉ EN BOULANGERIE

Il y a 20 ans, le boulanger Jurgen (45 ans) et sa femme Peggy (46 ans) ont acheté une boulangerie à Ostende. Ils se sont lancés, avec succès, dans leur propre aventure boulangère. Jurgen ne se contente pas de pétrir des pains et des pâtisseries, il p(l)anifie aussi plein idées. La créativité est son grand atout, mais il fait aussi preuve de dynamisme et de perfectionnisme. Ajoutez-y encore l'enthousiasme de sa femme et des ingrédients de qualité, et vous aurez compris pourquoi, depuis des années, les gens font la file dans la boulangerie Van Parijs. Surtout à certaines occasions, comme la Saint-Nicolas ou la Saint-Valentin, parce qu'à ces moments-là le comptoir déborde de produits à thème.

Il a suivi une formation de boulanger à Bruges, mais a appris le métier aux côtés de son père. Celui-ci avait une boulangerie dans le centre d'Ostende, et Jurgen lui a toujours donné un coup de main, dès sa plus tendre enfance. Ce qu'il apprenait à l'école, il le mettait en pratique à la maison. Sa maman s'occupait du magasin. Et quand il a rencontré Peggy, elle a secondé sa maman au magasin. Pendant six ans, le couple a travaillé dans la boulangerie des parents de Jurgen. Jusqu'en 2000, l'année où ils ont acheté leur propre boulangerie dans les faubourgs d'Ostende.

Vous gérez votre propre boulangerie avec votre femme, tout comme l'ont fait votre père et votre mère.
En effet. Mais à un autre endroit. Nous avons sciemment choisi une boulangerie à l'extérieur du centre, pour être moins tributaires du temps et des touristes. Nous avons cherché six mois avant de reprendre la boulangerie de deux frères qui partaient à la retraite. Les gens ont immédiatement réagi positivement, enfin de nouveau des petits gâteaux pour le dimanche. Les propriétaires précédents fermaient souvent leur boulangerie ou ils étaient en rupture de stock. Nous ouvrons à 6 h du matin et il y a toujours des produits frais en rayon. Ou dans nos deux distributeurs automatiques qui nous avons installés il y a quelques temps contre la façade arrière de la boulangerie.

Un bon investissement, ces distributeurs ?
Absolument ! Nous sommes vraiment surpris de voir tout ce qu'ils nous permettent de vendre, on a l'impression d'avoir un magasin en plus. Il y a presque toujours quelqu'un qui y achète un produit,

« Je me demande en continu ce que je pourrais améliorer. Je fais des essais et puis je regarde comment ça fonctionne. »

surtout pendant la crise du corona. Parfois, on est à court de bras pour les reremplir à temps. Parce que je ne veux pas qu'ils restent vides. Nous panifions tout au long de la journée pour disposer toujours de produits frais, tant des pains que des viennoiseries. Grâce à eux, notre chiffre d'affaires a augmenté de quelques 25 %.

Avec quels produits remplissez-vous vos distributeurs automatiques ?
Nous choisissons les pains que nous vendons le mieux, des blancs, des gris, des complets. Les sandwichs aussi sont très demandés. Ils sont emballés dans un ravier en carton et un sac en plastique et

ça marche. Tout comme les cakes. Les gens les achètent facilement, en magasin aussi d'ailleurs. Je cherche parfois l'inspiration dans les supermarchés. Ils ont un bon budget marketing et ils savent ce que les consommateurs demandent. Je vais donc de temps en temps y faire un petit tour pour voir leur assortiment, comme des sandwichs emballés par cinq ou des longs cakes.

Malin et créatif. On voit que vous êtes passionné par votre métier.
Je me demande en continu ce que je pourrais améliorer. Je fais des essais et puis je regarde comment ça fonctionne. Il me faut ça pour rester au taquet, de la variété. Et de la créativité. Réfléchir comment je peux exploiter certains thèmes comme le corona ou la Saint-Nicolas ou le football. Il y a quatre ans, j'ai fait un carton avec des donuts Club de Bruges. Ces produits à thème attirent de nouveaux clients. À certaines occasions spéciales, les gens passent souvent par ici juste pour voir ce que nous proposons en magasin.

« Il est important d'attirer l'attention des gens pour qu'ils ne nous oublient pas. »

Quelles sont vos spécialités qui attirent le plus de monde ?
Notre pâte sablée bretonne. Nous en préparons environ 20 kg par semaine, et même plus quand il y a des journées à thème. C'est une des choses que j'ai apprises au cours de ces vingt années, c'est toujours avantageux de réaliser des produits qui peuvent être proposés en différentes variantes. Je prépare une recette de base simple, puis je lui donne différentes formes, garnitures ou finitions. Pendant le confinement par exemple, nous avons fait des fonds de pâte sablée en forme de cœur pour « donner chaud au cœur » aux gens. J'inscris aussi souvent des textes sur des hosties ou avec du chocolat pour une finition personnalisée de mes produits.

Cela fait 20 ans que vous avez ouvert votre boulangerie. Il vous a certainement fallu beaucoup de créativité pour arriver où vous en êtes ?
Pour notre anniversaire, nous avions développé tout un programme pour lancer de nouveaux pains, en collaboration avec Dries Vandenheede. Mais le corona nous a mis des bâtons dans les roues. Par contre, nous avons créé un cake anniversaire, et il sera en vente pendant toute l'année. Chaque mois, nous proposons deux sortes de cake selon un thème ou la saison comme un cake au spéculoos pendant la période de la Saint-Nicolas. Et les personnes qui achètent ce cake tentent en même temps leur chance de gagner un prix. Nous personnalisons chaque cake en y ajoutant une photo de nous et un petit message « ik zag wel dat je naar me cake » (un jeu de mot intraduisible en français mais qui signifie, j'ai bien vu que tu me regardais). Nous avons aussi une publicité sur notre voiture. Il est important d'attirer l'attention des gens pour qu'ils ne nous oublient pas.

C'est ce que vous faites aussi sur Facebook et Instagram ?
Oui c'est ma femme qui s'occupe de ça. Nous partageons des actions et des produits sur les réseaux sociaux, mais aussi des photos prises en coulisses ou des vidéos amusantes. Le tout conforme à notre style et à notre manière de s'exprimer, et surtout avec de larges sourires si pas des éclats de rire. Et ça fonctionne auprès de nos clients, surtout auprès des plus jeunes. Nos filles participent parfois, nous sommes une famille de boulangers et nous aimons nous amuser.

Vos filles ont-elles l'ambition de reprendre votre boulangerie?
De préférence pas, parce qu'alors je devrais encore leur donner un coup de main pendant des années *(rires)*. Pendant les vacances de Noël, l'aînée a travaillé pour la première fois

dans la boulangerie comme jobiste, pour gagner un peu d'argent. Mais aucune des deux n'envisage la boulangerie comme un travail fixe. D'autre part, je compte encore travailler une quinzaine d'années. Je viens d'investir dans un Flexbaker pour alléger mes heures de travail et pour avoir toujours des pains précuits à ma disposition.

Depuis peu, vous acceptez aussi les commandes en ligne ?
Au départ, ce n'était pas dans nos projets parce que nous avons déjà beaucoup de travail. Mais avec la crise du corona, nous voulions éviter que nos clients passent leurs commandes en ligne chez d'autres boulangers. Donc en un mois environ, nous avons installé une plateforme de commandes en ligne avec Bakkersonline. Le premier week-end, nous avions déjà trente commandes, et quand ces commandes ont été retirées, nous avons constaté qu'il s'agissait de clients existants mais aussi de nouveaux clients.

Les gens achètent-ils toujours le même pain qu'il y a vingt ans ?
On nous demande plus de pains gris et multicéréales, avant, c'était surtout du blanc. Mais nous utilisons aussi certaines farines depuis vingt ans. Même depuis plus longtemps puisque je les utilisais déjà dans la boulangerie de mes parents. Nous sommes très contents du rapport qualité/prix de Ceres. Leurs farines garantissent des résultats constants, ce qui n'est pas toujours le cas avec d'autres farines. Nous travaillons généralement avec les farines Duo, Millénaire, Cere 7 et Quartz.

« C'est une des choses que j'ai apprises au cours de ces vingt années, c'est toujours avantageux de réaliser des produits qui peuvent être proposés en différentes variantes. Je prépare une recette de base simple, puis je lui donne différentes formes, garnitures ou finitions. »

Êtes-vous satisfait de votre collaboration avec Ceres ?
Je m'entends bien avec mon agent commercial. Il répond toujours à mes questions et il sait de quoi il parle parce qu'il est en contact avec de nombreux boulangers. Il y a quelques temps, j'ai suivi de nombreuses formations chez Ceres, surtout pour les gâteaux et les garnitures. Ce qui m'a aussi donné l'occasion de rencontrer d'autres boulangers qui m'ont parlé de leur expérience, notamment avec les distributeurs automatiques. Ceres nous aide aussi dans d'autres domaines : des chapiteaux pour y recevoir les clients quand il y a des travaux à la voirie jusqu'à la composition de nos dépliants de Noël et au calcul de nos prix de revient. Nous avons reçu beaucoup de soutien. Dries passe régulièrement, ou nous lui téléphonons en cas de besoin. Malheureusement, les projets que nous avions élaborés ensemble pour notre anniversaire sont tombés à l'eau à cause du corona. Mais qui sait, nous les ressortirons peut-être de nos tiroirs dans cinq ans *(rires)*.

Toujours de nouveaux projets, c'est super. Merci pour cet entretien et bonne chance pour les années à venir !

« Nous utilisons certaines farines depuis vingt ans. Même depuis plus longtemps puisque je les utilisais déjà dans la boulangerie de mes parents. Nous sommes très contents du rapport qualité/prix de Ceres. »

Ceres sa · Avenue de Vilvorde 300 · 1130 Bruxelles
T +32(0)2 240 06 00 · F +32(0)2 242 43 90 · info@ceres.be · www.ceres.be