

# Artisan à succès, Christophe Maureille ne jure que par le four à bois !

La boulangerie de Christophe et Geneviève Maureille, située à Saint-Jean-de-Braye (45), a connu une incroyable progression depuis sa reprise en 1993. A la base de ce succès: un couple partageant les mêmes valeurs, le même goût des bons produits et la même énergie. Sans compter la «touche magique»: la cuisson de tous les pains dans deux fours à bois Llopis.



**Geneviève et Christophe Maureille, aussi unis dans le travail que dans la vie, sont désormais à la tête d'une affaire très florissante.**

**N**atif de Sens, Christophe Maureille a repris en 1993 une boulangerie à Saint-Jean-de-Braye, dans la banlieue d'Orléans, une affaire aujourd'hui plus que florissante en raison des quelques préceptes qu'il a appliqués dès son installation. «*Tout d'abord, j'ai été sensibilisé très tôt par mon père à la valeur du travail... et à sa rudesse*», raconte le boulanger. *Il m'a enseigné tout l'art de notre métier, que l'on peut résumer par la capacité à savoir appréhender et exploiter les différents paramètres changeants qui forcent à s'adapter pour que le pain soit bon*». Il en va ainsi de la température ambiante, du taux

d'hygrométrie, de la composition de la farine, qui font que l'artisan doit savoir constamment s'adapter...

«*Un artisan n'est pas un robot, poursuit Christophe Maureille. Je préfère responsabiliser mes salariés que leur demander de respecter à la lettre des diagrammes de fabrication imposés. A chacun de s'appuyer sur ses propres convictions pour réaliser ses pains. Si la formation est solide, et la conscience professionnelle présente, la différence d'une fabrication à l'autre sera presque imperceptible, et tout le monde, patron comme employé, y gagne*

*en liberté et en autonomie*».

## UN INVESTISSEMENT PERSONNEL SANS LIMITE

Nul doute que cette stratégie paie: de quatre personnes en 1993 - Christophe et son épouse Geneviève, plus Michael le pâtissier «*qui sait tout faire!*» et une vendeuse - l'entreprise est passée à 23 aujourd'hui. Signe d'une belle ascension, basée sur un travail d'arrache-pied suite à l'obtention d'un brevet de maîtrise, une présence quasi permanente et un attachement très fort à la clientèle.

Et surtout, il faut signaler l'importance de Madame la boulangère, Geneviève, sans qui l'affaire ne serait pas devenue ce qu'elle est. «*Notre succès lui doit beaucoup*», tient à préciser son artisan de mari. *D'une part, elle m'a toujours apporté son soutien moral et physique. Par exemple, elle n'a pas hésité, enceinte de plusieurs mois, à m'aider à défourner les pains à 5h du matin au début de notre installation! D'autre part, pour elle, nous fabriquons les meilleurs produits du monde, alors elle n'a aucun problème pour les vendre!*».

Pas individualiste pour deux sous, Christophe Maureille apprécie tous ses autres collaborateurs, et veille à développer chez eux une polyvalence dans le travail afin qu'ils acquièrent le plus de connaissances possibles sur les différents postes.

## UN SYSTÈME DE CHAUFFE INÉGALÉ

En parallèle de cette richesse humaine et professionnelle dont s'est entouré le boulanger, l'aspect matériel est tout aussi essentiel. Des investissements importants ont été réalisés, au fil des années, pour agrandir l'espace de fabrication et de vente. Chaque activité a trouvé son emplacement. Et surtout, le premier four à bois briqueté Llopis, sur lequel s'appuie fortement

« Un artisan n'est pas un robot »

la réussite de l'entreprise, placé à la vue de la clientèle, s'est vu doublé d'un deuxième four en 1997, de même

marque, tandis que la boutique se voyait entièrement refaite un an plus tard.

«Tous nos pains sont cuits au feu de bois, explique, enthousiaste, l'artisan. Certes, cela demande une bonne organisation car on ne joue pas avec un thermostat. Mais en même temps, on profite d'une grande souplesse de travail du fait de la forte inertie apportée par le système de chauffe et la qualité d'isolation de la chambre de cuisson».

A partir du moment où on a bien «calé» les différentes cuissons à opérer selon la taille et la texture des pains, il suffit d'alterner les enfournements et défournements dans l'ordre voulu, sachant que le côté théâtral de ces gestes réalisés devant les clients plaît toujours beaucoup.

#### UNE GARANTIE D'AUTHENTICITÉ

«Le four à bois apporte une âme, une authenticité au produit, et bien sûr, une vraie qualité de cuisson. On en revient à des valeurs «rétro» qui rassurent les gens» complète le boulanger,

“ Geneviève, sans qui l'affaire ne serait pas devenue ce qu'elle est ”

qui rend hommage à ce propos aux meuniers pour leur influence dans ce sens. Et sur le plan marketing, qu'importe s'il ne peut exploiter l'appellation «cuit au feu de bois» (du fait du chauffage indirect). Pour lui, l'atout le plus important reste la magnifique couleur de ses produits à la sortie du four...

Cuire ainsi 300 pièces par heure est chose courante à la boulangerie Maureille, qui «fait» 220 à 240 quintaux/mois et réalise aujourd'hui près d'1,4 million d'euros de chiffre d'affaires.

Et qu'en est-il de toutes les manipulations nécessaires à ce type de cuisson, somme toute très prenante? «Il faut savoir ce que l'on veut!, tranche l'artisan. Et sincèrement, il faut lutter cont-



Enfournement et défournement faciles avec un Llopis... même pour les jeunes femmes !

re les idées fausses. Le travail à la pelle n'est pas dur. Chez nous, c'est très souvent une jeune femme qui s'en occupe. Et elles sont de plus en plus nombreuses dans ce cas. Quand au bois, on en met peu à chaque fois, et juste une fois par jour. De plus, les efforts sont tellement récompensés que je ne me pose même pas la question! D'ailleurs, tous les boulangers convertis au four à bois ont un mal fou à revenir à un four traditionnel. Tous les arômes qui s'échappent du pain lui reviennent naturellement grâce à la forme de la voûte. Et puis, cet aspect rustique, moins régulier, est très apprécié des consommateurs».

#### NE JAMAIS BRADER LE PRIX

On le croit aisément devant les chiffres avancés: pas moins 1600 à 1700 clients viennent ici chaque jour acheter les quelque 4 000 baguettes toutes fraîches (5 heures de fermentation minimum avec une hydratation d'au moins 73/75 %), sans compter les nombreux pains spéciaux et spécialités salées ou sucrées. «Nous ne travaillons qu'avec de la farine issue de culture raisonnée contrôlée, qui garantit la traçabilité» précise Christophe Maureille. Une matière première de qualité qui sert pour la fabrication de l'ensemble de la carte des pains. Chaque jour connaît des spécialités différentes : pain de seigle, noix-roquefort, muesli, lardons-oignons, chorizo, comté, miel, abricot, amandes,

châtaignes-figues-raisin... «Pour moi, la boulangerie se rapproche de la cuisine: elle permet une infinité de possibilités, en salé comme en sucré» indique-t-il.

“ Tous nos pains sont cuits au feu de bois ”

Lors de leur passage, il n'est pas rare que les clients achètent plusieurs pains et baguettes d'un coup et en congèlent une partie en rentrant chez eux. «Je ne m'en offusque pas, reconnaît le boulanger. Cela montre au contraire qu'ils ont confiance en la qualité de nos fabrications et qu'ils restent atta-

chés à la consommation d'un bon pain artisanal. La seule difficulté consiste à savoir rebondir lorsque des clients emportent trente baguettes d'un coup!». Si l'on ajoute les commandes de cinq restaurants situés alentour, il est sûr que seule une solide organisation peut permettre de rester serein.

#### VERS UNE FORTE PLUS-VALUE

Pour cet inconditionnel des bons produits et des ingrédients haut-de-gamme, le prix n'est jamais un obstacle. Il vient après, simplement étudié en fonction de ce qui est proposé. «Il ne faut jamais brader sa production: cela reviendrait à minimiser la valeur du travail de mes salariés, et ça, il n'en est



Quelques bûchettes jetées le matin dans le foyer suffisent au chauffage du four pour la journée.



Une belle croûte pour ces pains cuits au four à bois, qui n'attendent pas longtemps pour être vendus.

pas question!» assène-t-il. Par ailleurs, il faut savoir que l'installation d'un four Llopis, bien pensée et ré-

«**L'**atout le plus important reste la magnifique couleur de ses produits

alisée par un bon professionnel, peut se concrétiser par une augmentation minimum du chiffre des ventes de 25 à 35%. Et comme cette progression est durable, l'investissement s'amortit commercialement, et rapidement. Sans compter la plus-value importante du fonds de commerce en cas de re-vente...

Enfin, le coût d'exploitation de ces fours est faible, du fait que le bois aujourd'hui, en France et dans toute l'Europe du Nord, est une énergie bon marché et abondante. Un exemple de consommation? Un artisan panifiant 70 quintaux de farine par mois dépense environ 320 euros de bois sur cette même période. Donc bien moins qu'avec d'autres énergies!

#### ECONOMIE ET... ÉCOLOGIE

Cet aspect d'ordre économique s'ajoute à la dimension écologique: «Le bois est une énergie renouvelable, précise Olivier Moyet, dirigeant de FMF, société-mère de Llopis. La superficie des forêts ne cesse de s'accroître, au contraire des autres énergies. En outre, lorsque vous brûlez du bois, vous produisez du gaz carbonique... qui est

nécessaire à la croissance des arbres! Nous sommes ici dans un «cercle vertueux», avec des produits qui s'inscrivent dans le développement durable: un four Llopis, c'est de la fonte, de l'acier, des briques et de l'isolant minéral naturel... donc rien qui ne soit pas recyclable».

Cette énergie bois offre un autre avantage: sa facilité d'exploitation. Un Llopis reposant sur un massif briqueté, il fonctionne principalement sur accumulation de chaleur et on peut donc cuire tout au long de la journée. Et même

«**C**haque jour connaît des spécialités différentes

après une fermeture d'une journée et demie, il ne s'éteint pas et le boulanger peut démarrer immédiatement sa première cuisson du matin, sans attendre une remontée en température totale puisqu'une chaleur suffisante demeure.

La cuisson par accumulation, douce et progressive, favorise la formation d'une buée «naturelle», qui contient de l'azote, du glucose, des sels minéraux... autant d'éléments qui jouent un rôle à la dégustation, et que l'on ne retrouve pas dans la buée «de ville».

Anne-Laure Chorand

N.R.: la boulangerie Maureille a son site: [www.boulangerie-maureille.com](http://www.boulangerie-maureille.com)

## FMF, le spécialiste des fours boulangers traditionnels

**La Toque Magazine est allée à la rencontre de FMF** pour mieux comprendre le parcours et la stratégie de cette société basée à Toulouse, qui distribue la marque Llopis en France.

**La Toque:** FMF et les fours traditionnels boulangers, c'est une longue histoire?

**FMF:** En effet. Ils sont même à l'origine de la société. Le premier four Llopis, monté en France en 1959, est toujours en activité sur Toulouse. Plus de 9 000 modèles ont été installés dans le monde entier à ce jour, dont plus de 1 300 en France.

**La Toque:** Llopis est manifestement le fer de lance de l'entreprise. Mais vous avez su vous ouvrir à d'autres matériels...

**FMF:** Tout à fait. Nous couvrons aujourd'hui la totalité du marché du four traditionnel boulanger, qui se compose de trois familles: les fours à sole tournante, les fours maçonnés dits «à gueulard» et les fours à étages (enfournement au tapis) à tubes de vapeur à foyer maçonné. Produit phare de cette dernière catégorie, le four René Dubois est particulièrement robuste. Le foyer maçonné est un massif réfractaire, et non un simple «kit». Les tubes de vapeur font 35 mm de diamètre (au lieu de 27 mm ailleurs) et 5 mm d'épaisseur, et chaque étage comporte deux appareils à buée. Détail non négligeable, ce four peut fonctionner en bi-énergie bois/fioul. Doté d'un pyromètre, il pourra se passer d'électricité.

**La Toque:** Quel est le but d'une gamme plus large?

**FMF:** Tout boulanger, notamment dans le cadre d'une réfection, d'un agrandissement ou d'une création, peut légitimement être amené à se poser la question de s'équiper en four traditionnel. Il a alors besoin de conseil. Nous pouvons lui expliquer les particularités de chacune des techniques afin de l'aider à faire son choix en vraie connaissance de cause. En offrant un choix varié, nous

sommes à même de répondre à son besoin, et, s'il le souhaite, de lui proposer un projet clé en main.

**La Toque:** A quoi attribuez-vous l'intérêt actuel pour vos fours?

**FMF:** Comme on a pu le vérifier chez l'artisan Christophe Maureille, intégrés au magasin, ces fours concourent d'une part à placer le boulanger en contact direct avec sa clientèle, et d'autre part à rendre évidente la dimension artisanale du métier (surtout avec le travail à la pelle). Il se trouve qu'aujourd'hui, les consommateurs demandent de la transparence, de l'authenticité et de retrouver les valeurs d'antan, ce à quoi nous contribuons. Par ailleurs, cet engouement incite le boulanger à exploiter la hausse de fréquentation de son magasin, à monter en gamme et à jouer la diversité des produits.

**La Toque:** Quels sont les développements en vue?

**FMF:** Même si la vue des stères de bois est attractif du point de vue commercial, et prouve que l'artisan cuit dans un four traditionnel, il est des situations où tout stockage est impossible. Pour répondre à ces cas extrêmes, nos fours peuvent être équipés de brûleurs gaz ou fioul, sans que leurs performances n'en soient altérées. Rappelons également que le Llopis est disponible en version électrique. Le premier monté fonctionne depuis 27 ans à Madrid. Un autre est prévu prochainement sur Milan. Et nous pouvons répondre à d'autres demandes, lorsque par exemple aucun conduit d'évacuation des fumées ne peut être installé. Et compte tenu de son architecture et de son isolation, un Llopis électrique ne consomme guère plus qu'un four ventilé électrique moderne. Enfin, nous travaillons à l'élaboration de plusieurs lignes de mobilier adaptées à l'univers du four à bois. Une première réalisation a pris forme chez un boulanger d'Honfleur.