



Depuis presque 40 ans, Didier Demain se lève tous les matins pour mettre la main à la pâte. Avec sa femme, Cathy, et sa fille, Élodie, il est, depuis 5 ans, propriétaire de la boulangerie Mokaline, à Petit-Waret. Une boulangerie conviviale aux saveurs authentiques. Didier s'est mis à table avec Ceres, le temps d'une délicieuse interview.

CHEZ NOUS, LES CLIENTS VEULENT DES PRODUITS AUTHENTIQUES, DES PRODUITS « COMME AVANT ».

Comment êtes-vous devenu boulanger ?

Un peu par hasard. Je n'aimais pas l'école et donc, à 14 ans, je suis devenu apprenti dans une boulangerie. J'ai tout de suite accroché. Le contact avec la pâte, la création, la possibilité d'innover. J'ai immédiatement aimé ce métier où il faut s'en cesse s'adapter. On ne fabrique par exemple pas un pain de la même manière en été par 30°C qu'en hiver, quand il gèle. Dans ce métier, on apprend tout le temps. On ne cesse de s'améliorer.

Ouvrir sa propre boulangerie, c'est une aventure.

Comment cela s'est-il passé pour vous ?

Il m'a fallu du temps. J'ai longtemps été employé. Je ne voulais pas devenir le patron chez qui l'on va quand il y a un problème (*ha ha*). Je préférais travailler la pâte que régler les soucis. Ce n'est qu'à 43 ans que j'ai osé me lancer, grâce à l'impulsion et au soutien de mon épouse. Nous avons d'abord repris une boulangerie à Namur. Nous y sommes restés durant 5 ans. Une incroyable aventure. Nous avons eu beaucoup de soucis mais aussi beaucoup d'émotions. Des problèmes avec le propriétaire nous ont contraints de déménager. Nous n'oublierons jamais le jour de la fermeture. Tout le monde avait les larmes aux yeux. Les clients étaient pour beaucoup devenus des amis. Mais nous avions un autre projet : notre boulangerie actuelle, à Petit-Waret, dont nous sommes propriétaires. Et ça change tout ! Ici, nous pouvons faire ce que nous voulons. Si je veux expérimenter un nouveau pain, je ne dois demander à personne. C'est difficile et on travaille beaucoup, mais nous sommes chez nous.



« On travaille beaucoup, mais nous sommes chez nous. Ne dit-on pas qu'il faut savoir semer avant de récolter ? »

Comment vous démarquez-vous des concurrents ?

En proposant des produits frais et de qualité tous les jours. En respectant nos produits et nos clients. Mais pour avoir des produits de qualité, il faut des ingrédients de qualité comme les farines Ceres. Nous avons déjà essayé des produits bon marché mais le résultat n'y était pas. Nous sommes très vite revenus aux farines Ceres. Et le fait que nos clients reviennent et qu'ils nous complimentent est la plus belle preuve de notre savoir-faire et de la qualité de nos produits. D'ailleurs, pour les remercier de leur fidélité, nous leur offrons un petit apéro le 1er janvier ou à la fête des pères ou des mères. C'est notre façon de leur dire merci car sans eux, nous n'existerions pas.



Que viennent chercher vos clients ?

Chez nous, les clients veulent des produits authentiques, des produits « comme avant » : de la vraie crème fraîche, de la vraie crème moka, des gâteaux bien garnis. C'est d'ailleurs parce que mon épouse est une grande fan de ma crème moka traditionnelle que notre boulangerie s'appelle Mokaline ! Mais attention : j'aime aussi innover en proposant des versions personnelles de gâteaux classiques. J'ai par exemple récemment fait un Paris Brest avec du caramel et des poires.

Pourquoi travaillez-vous avec les farines Ceres ?

J'ai découvert ces farines chez mon dernier employeur, Sayette. Comme j'en étais très content, j'ai continué à les utiliser. J'aime particulièrement la [Dinalux](#), pour sa fraîcheur. Je fais presque tout avec, même mes baguettes. Nous avons aussi essayé la [Floraplus](#) qui fonctionne très bien et qui, de Saisonnier, est devenu une valeur sûre de notre assortiment. Nous allons également lancer la nouvelle [Tricol'OR Complet](#), parce que nous aimons faire la promotion d'une farine 100 % belge.

*« Pour des produits de qualité,
il faut des ingrédients de qualité. »*

Comment se passe la relation avec Ceres ?

On se sent encadré. Notre agent commercial, Fabien Demaertelaere, est même aujourd'hui devenu un ami ! S'il y a un problème,



*« Nous travaillons dans le respect des produits
et de nos clients. »*

il y a très vite une réaction, et même s'il n'y a pas de problème spécifique d'ailleurs. Quand nous avons ouvert notre propre magasin, Ceres nous a proposé deux projets de devanture de magasin tout à fait complets. Et pour l'ouverture, nous avons pu offrir à nos clients des gadgets, des affiches, des flyers, ... Des petites choses qui font que Ceres est pour nous bien plus qu'un fournisseur de farines.

Qu'est-ce qui fait un bon boulanger ?

L'expérience, la passion, la patience. Beaucoup de jeunes se lancent aujourd'hui dans le seul but de faire du chiffre. Mais ne dit-on pas qu'il faut savoir semer avant de récolter ? La boulangerie-pâtisserie est un métier qui demande beaucoup d'implication. Et pas seulement au niveau des horaires ! Il faut respecter les temps de repos, les temps de cuisson, les dosages. Être à l'écoute des matières premières mais aussi de ses clients. Un bon boulanger est un boulanger en qui l'on peut avoir confiance.

Vos enfants vont-ils reprendre le flambeau ?

Pour le moment, ils n'en ont pas envie. Pourtant, ils sont dans la farine depuis qu'ils sont petits ! Ma fille travaille avec nous à la boulangerie et mon fils est également boulanger mais ailleurs. Peut-être que comme moi à leur âge, ils n'ont pas encore envie de devenir patron et de faire de la gestion. Peut-être que ça viendra avec le temps... Toujours est-il que si c'était à refaire, je referais exactement la même chose. Même Namur et tous ses tracés ! Les problèmes que nous y avons eus nous ont en effet beaucoup appris. Ils nous ont permis d'être plus forts pour construire notre boulangerie à Petit-Waret et de poursuivre ensemble une belle aventure dont je suis fier.

Quels conseils donneriez-vous à vos enfants s'ils devaient reprendre la boulangerie ?

Je leur dirais de veiller à bien s'entourer. Car c'est aussi et surtout grâce au soutien de mon épouse que nous en sommes arrivés là. Tout seul, je n'y serais jamais arrivé. Il faut aussi travailler avec des matières premières de qualité, proposer des produits frais tous les jours, écouter les envies de ses clients et les accueillir avec le sourire. Des petites choses qui font beaucoup.