



LE BOULANGER MANUEL LOGGHE : UN GRAND PROFESSIONNEL QUI A LE CŒUR SUR LA MAIN

Depuis plus de 50 ans, le boulanger Manu a du pain sur la planche à Ganshoren. Ce boulanger artisanal prépare quasi tout lui-même avec toute la passion et l'authenticité nécessaires. Le virus du pain et de la pâtisserie lui est venu alors qu'il était encore tout jeune et aujourd'hui il ne demande qu'à partager ses connaissances et son expérience avec la génération suivante de boulangers. Les amateurs de baguettes croustillantes et de mille-feuilles divins peuvent donc dormir sur leurs yeux oreilles. La relève sera assurée !

Le boulanger Manu et son épouse se sont installés à Bruxelles en 1994 et ils n'ont plus jamais quitté la capitale. Depuis, leur petit commerce familial s'est développé en une véritable entreprise qui chouchoute ses clients jour après jour. Outre sa femme, qui se charge de l'administration, la boulangerie occupe encore un boulanger, deux pâtisseries, un stagiaire, trois vendeuses, six étudiants et une technicienne de surfaces. Une équipe enthousiaste qui veille à proposer chaque jour des pâtisseries et des pains succulents.

Où avez-vous attrapé le virus de la panification ?

Mon père est originaire de Bruges, mais il s'est installé très jeune en Wallonie. Nous habitons à La Louvière et j'avais 14 ans lorsqu'un de mes professeurs m'a transmis l'amour pour les beaux produits. De l'amour des produits, je suis passé à l'amour de la pâtisserie. De 14 à 18 ans, j'ai donc suivi une formation de boulanger-pâtissier. Puis, j'ai fait mon service militaire, pendant 1 an, pour retourner ensuite très vite à mon métier de boulanger. Et j'exerce maintenant ce métier depuis 55 ans, avec toujours autant de passion et de plaisir qu'au début.

« La concurrence nous tient en alerte et nous met au défi de nous améliorer chaque jour. »

Comment êtes-vous arrivé à Ganshoren ?

En fait, c'est grâce à Ceres que nous sommes arrivés ici. Leur chef de vente de l'époque, Monsieur Rousseau, m'a conseillé cet



endroit. Il estimait qu'il y avait encore de la place pour une affaire familiale dans le quartier. Et on peut dire que son intuition était bonne. Maintenant, nous ne sommes certainement pas les seuls boulangers de Ganshoren mais la concurrence nous tient en alerte. Ainsi, nous continuons à nous mettre au défi de nous améliorer chaque jour. Et finalement, on n'est jamais trop vieux pour apprendre.



Quel est le secret de votre succès ?

Je crois que les gens sentent notre authenticité. N'oubliez pas que nous produisons nous-mêmes 99 % des produits que nous vendons. De plus, je travaille avec des ingrédients nobles, comme du beurre et des farines de la meilleure qualité. Je pense que les gens s'en rendent compte et l'apprécient.

*« 99 % de notre assortiment sont faits maison.
Le client goûte cette authenticité. »*

Quelle est votre spécialité ?

J'ai d'abord été boulanger avant de devenir pâtissier. Les gens oublient parfois qu'il s'agit de deux métiers différents. De plus, je fais aussi du chocolat et de la glace. Un produit préféré, je n'en ai pas vraiment, mais j'adore travailler avec de la pâte feuilletée, comme pour le mille-feuille classique. Ou le Tompouce comme disent les Flamands (*rire*). C'est un produit dont je suis vraiment fier. Un classique absolument délicieux, quand il est bien fait évidemment !

Aujourd'hui, un boulanger doit-il être présent sur les réseaux sociaux ?

Nous sommes très actifs sur les réseaux sociaux. Quand j'ai commencé dans le métier les réseaux sociaux n'existaient pas encore, nous n'avions qu'un Nokia 3310 (*rire*). Aujourd'hui, en tant qu'entrepreneur, il faut sauter dans le train en marche. Je propose par exemple un « Gâteau de la semaine » qui est différent chaque semaine et dont je fais la promotion sur Facebook, Instagram et LinkedIn. Ce qui crée un petit jeu interactif avec les clients. Parfois, ils demandent eux-mêmes quel sera le gâteau de la semaine. Ensuite, nous nous engageons aussi pour les moins favorisés. Le pain qui n'est pas vendu, nous le mettons au surgélateur et puis je l'apporte dans une Banque alimentaire. Nous faisons ça une fois par semaine. Nous participons également à une autre initiative qui s'appelle « le pain suspendu ». Elle consiste à acheter un pain pour soi et un pain pour quelqu'un qui a des problèmes. Nous essayons ainsi d'apporter notre petite pierre à l'édifice.

« Chaque semaine, nous apportons les pains invendus à une banque alimentaire »

Certains boulangers se plaignent de la concurrence des grandes surfaces. Et vous, qu'en pensez-vous ?

Ça ne me pose aucun problème. Il faut simplement veiller à proposer autre chose que les grandes chaînes. C'est le jeu de la concurrence, mais je ne m'occupe pas de ce que font les autres. Je fais les choses comme je l'entends. Je vous invite par exemple à goûter ma baguette bio à l'*ancienne* et d'en acheter une chez Delhaize. Il ne faut qu'une bouchée pour goûter la différence. Ce n'est pas le même produit, le mien a tellement plus de goût.



Cela fait 22 ans que vous avez ouvert votre boulangerie. Qu'est-ce que vous appréciez le plus dans votre métier ?

Le plus bel aspect de notre métier est qu'il demande une créativité infinie. Chaque jour, je peux m'exprimer de manière créative avec de la farine, de l'eau, du sel et de la levure. Ce n'est pas magnifique ça ? Les possibilités sont illimitées. La difficulté ou le défi réside dans la gestion du fonctionnement au quotidien. Parce que vous ne travaillez pas qu'avec des produits, vous travaillez aussi avec des gens.

« Chaque jour, je peux m'exprimer de manière créative avec de la farine, de l'eau, du sel et de la levure. Ce n'est pas magnifique ça ! »

Vous avez encore des projets pour l'avenir ?

Notre bail commercial se termine en 2027 et nous en resterons là. Je me demande si je ne vais pas créer une entreprise pour accompagner des boulangers et pâtisseries débutants. Je voudrais les aider à se structurer et à créer ainsi un commerce qui fonctionne bien. Comme ça, je pourrais transmettre mes connaissances à la génération suivante de boulangers. Moi-même j'ai passé quelques années difficiles, donc je sais comment s'y prendre pour éviter les erreurs.



Selon vous, qu'est-ce qui rend Ceres tellement unique ?

Je suis client depuis 1999, et je peux dire que Ceres est particulièrement réactif. Notre personne de contact, [Philip Daems](#) est toujours à nos côtés, en action et en paroles. S'il y a un problème, que ce soit pour les commandes ou plutôt un problème technique, je peux toujours m'adresser à lui et il trouve la solution.



De plus, l'assortiment de Ceres offre d'innombrables possibilités. Pour le pain blanc, nous travaillons avec [Uno](#), avec [bio-Baguépi](#) pour la baguette artisanale, et avec [Astra](#) pour la baguette snack et les pistolets.

Qu'est-ce qui fait que votre boulangerie se distingue des autres ?

Le mot d'ordre que je donne à nos vendeuses : chaque client est un ami. Nous faisons tout pour que nos clients soient satisfaits et qu'ils le restent. Nous avons beaucoup de clients fidèles, y compris des personnes qui n'habitent pas le quartier. Chaque jour, nous essayons de leur offrir notre vérité, qui se compose de vrais produits, présentés dans toute leur authenticité. Ce qui explique, selon moi, qu'ils reviennent chez nous. Et ce qui explique en même temps pourquoi je continue à exercer mon métier !

*« Notre mot d'ordre ?
Chaque client est un ami ! »*

Cela fait 50 ans que vous êtes dans le métier. Quels conseils donneriez-vous à des boulangers débutants ?

Ayez confiance en vous, aimez-vous et investissez dans vos talents !

Merci pour cet entretien et bonne chance pour vos projets d'avenir