



ENTREPRENEUR PASSIONNÉ

Frédéric COMYN

Pâtisserie Colbert

Le collectif avant tout

- Texte de Gilbert Pytel / photographies de Davide Leggio -

Aujourd'hui, à 42 ans, Frédéric Comyn gère avec son épouse trois affaires différentes, deux dans la capitale, et une autre en proche banlieue parisienne. Amateur du bon et du beau vendu à un juste prix, cet entrepreneur a toujours privilégié le goût avant tout. Très récemment, sa boulangerie du 15^e arrondissement a remporté le prix de la Meilleure baguette de Paris 2022.



DEPUIS VOS DÉBUTS, VOUS PARTICIPEZ RÉGULIÈREMENT AUX DIFFÉRENTS CONCOURS DE PRODUITS EN RÉGION PARISIENNE, QUELLES EN SONT LES RAISONS ?

« En tant qu'ancien sportif, j'ai toujours aimé les challenges et la compétition. Dernièrement, mes boulangeries ont remporté plusieurs prix et j'en suis très heureux : Meilleure baguette de tradition et Meilleur pain bio des Hauts-de-Seine, premier au concours du Meilleur croissant et Meilleure tradition d'Ile de France ou deuxième meilleure galette IDF. »

COMMENT ENTRETIENEZ-VOUS VOTRE MOTIVATION ET VOTRE IMPLICATION SUR LA DURÉE ?

« C'est très facile. De mon côté, j'essaie de stimuler mes équipes au quotidien et ce sont aussi mes employés qui me poussent à avancer. Je suis toujours à l'écoute des idées nouvelles, peu importe d'où elles proviennent. »



COMMENT GÉREZ-VOUS LA COMMUNICATION DE VOTRE ENTREPRISE ?

« C'est assez compliqué car je n'estime pas être un grand communicant. Je ne suis pas très bon quant à la gestion des réseaux sociaux. Dernièrement, on a fait appel à Anne Fashaer, une community manager, pour faire ce travail pour nous. On doit également créer d'ici peu un site Internet très complet. Pendant des années, j'ai fait tourner mes adresses sans aucune aide autre que le bouche à oreille. Je ne suis pas certain que les réseaux sociaux fassent venir autant de monde que ça dans les boutiques. Après, j'ai bien conscience que de beaux gâteaux mis en avant sur Instagram peuvent donner envie à des jeunes de venir travailler dans nos entreprises. »

EN TANT QUE CHEF D'ENTREPRISE, COMMENT AVEZ-VOUS VÉCU LA RÉCENTE CRISE SANITAIRE ?

« Au départ, je ne l'ai pas vraiment bien vécu, surtout qu'on ne connaissait pas grand-chose à cette pandémie. Comme nous sommes restés ouverts, j'ai eu peur pour la santé de mes salariés. Heureusement, tout s'est bien passé au final. Le Covid-19 n'a pas freiné notre développement. »

QUELLES SONT VOS PRIORITÉS ACTUELLES ?

« On met en place un atelier central pour les boutiques parisiennes afin d'améliorer la production et les conditions de travail. Aujourd'hui, ma priorité est de structurer au mieux mes différentes affaires pour satisfaire ma clientèle comme mes employés. »

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À UN JEUNE QUI A ENVIE DE S'INSTALLER ?

« Celui de foncer. Je pousse mes employés à s'installer lorsqu'ils en éprouvent l'envie. Après, il faut toujours penser à être bien entouré et avoir la tête sur les épaules. »

QUELLES ONT ÉTÉ VOS PLUS GRANDES RÉUSSITES ?

« Je suis content d'avoir trouvé des équipes boulangères et pâtisseries performantes et régulières. Pour résumer mon état d'esprit, je reprendrais ce proverbe africain qui dit que « tout seul on va plus vite, ensemble, on va plus loin. »

POUVEZ-VOUS RÉSUMER VOTRE PARCOURS EN QUELQUES DATES CLÉS ?

« Dès le départ, j'ai eu une vision spécifique de ce que je voulais faire. Comme mes grands-parents étaient boulangers-pâtisseries, c'est un univers qui m'a toujours été familier. J'ai choisi de m'orienter vers la pâtisserie à l'âge de vingt et un an. À partir de là, j'ai passé un C.A.P. / B.E.P. puis une mention complémentaire et un B.T.M. En 2004, je me suis tout de suite installé à mon compte en reprenant une petite affaire à Paris dans le 14^e. En 2015, j'ai vendu cette boutique avant de reprendre une autre affaire dans le même arrondissement, puis une seconde dans le 15^e arrondissement. Trois ans plus tard, mon épouse et moi sommes venus s'installer au cœur de Sceaux, une magnifique ville de 20 000 habitants située dans les Hauts-de-Seine. On a repris les rênes de la pâtisserie *Colbert*, une institution locale, idéalement située dans une rue très commerçante. À chaque fois que j'ai récupéré un point de vente, c'était une affaire d'opportunité et non un plan longuement réfléchi. J'ai aussi eu la chance de m'appuyer sur mon épouse et sur une belle équipe que ce soit à la vente ou en production. »

AVEZ-VOUS EU UN MENTOR OU UN MODÈLE ?

« Oui, il y a eu Franck Michel qui allait devenir Meilleur Ouvrier de France. J'ai découvert beaucoup de choses avec lui et il a guidé tout le début de ma carrière. »



QUELS ONT ÉTÉ LES PLUS GRANDS OBSTACLES QUE VOUS AVEZ RENCONTRÉS LORS DE LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE ?

« Je suis arrivé à Paris sans aucun argent et j'ai eu la chance de trouver un meunier qui m'en a prêté afin que je prenne la gérance de ma première affaire. Avec beaucoup de travail et peu de dépenses, j'ai réussi à rapidement équilibrer ma boulangerie pâtisserie. J'ai aussi été bien accompagné par Laurent Vuyge, mon maître d'apprentissage, qui m'a expliqué les différents rouages du métier et qui m'a évité de faire de nombreuses erreurs. »

QUELLE EST VOTRE POLITIQUE TARIFAIRE ?

« Depuis les débuts, on a toujours voulu rester raisonnable sur le prix de nos pâtisseries, avec un tarif unique pour quasiment tous les gâteaux, de façon à ce que les clients choisissent les gâteaux uniquement en fonction de leurs envies. Au final, on s'est aperçu que cette politique permettait de satisfaire un maximum de personnes. »

QUEL EST VOTRE STYLE DE MANAGEMENT ?

« J'essaie de gérer mon entreprise au mieux et en bon père de famille. Aujourd'hui, je ne suis plus toujours au laboratoire car je travaille beaucoup au poste recherche et développement, en faisant énormément d'essais de nouvelles créations. Mais les employés savent que mon bureau est toujours ouvert et qu'ils peuvent m'appeler dès qu'il y a un problème. Je suis très attaché aux relations que je peux avoir avec tous mes employés. En tant qu'ancien basketteur, je sais que la cohésion d'un collectif est primordial dans la réussite d'une équipe. D'ailleurs, je fais régulièrement intervenir des formateurs dans l'entreprise afin d'améliorer le travail de chacun. »

VOTRE ÉTABLISSEMENT À SCEAUX EST OUVERT DE 7H À 20 H SANS INTERRUPTION SANS JOURNÉE DE FERMETURE, COMMENT FAITES-VOUS POUR ASSURER UN SERVICE PERFORMANT ET RÉGULIER ?



« Globalement, on a essayé de bien s'entourer dès le départ, avec de bons pâtisseries et boulangers. De toutes façons, il est plus facile de vendre des produits de qualité que l'on fabrique de A à Z. Le plus difficile est de trouver un personnel de vente efficace et consciencieux. Aujourd'hui, il y a 43 personnes qui travaillent à Sceaux. »

QUEL EST VOTRE POINT DE VUE SUR LA MÉCANISATION EN PÂTISSERIE ?

« Je ne suis pas pour à 100%, mais seulement lorsque je trouve une machine qui diminue la pénibilité au travail. Pour la fabrication des macarons, par exemple, je pense que c'est un véritable plus d'utiliser une dresseuse. Il n'existe aucune valeur ajoutée dans ce genre de gestes. Nous avons également une fonceuse à tarte et une épilucheuse de pommes. Je préfère garder du temps pour la sélection des matières premières ou les essais pour des nouveaux produits. »

