

UN COMMERCANT DE CHEZ NOUS

Monsieur Marcel BOEHLI, habitant rue de la Forêt, nous raconte quelques souvenirs de son exploitation commerciale. Je suis né en 1907 à STRASBOURG KOENIGSHOFFEN. Après ma scolarité, j'ai appris le métier de boulanger à l'école primaire supérieure. J'avais d'abord l'intention de m'orienter vers une autre carrière, mais sur les conseils de mon oncle qui avait une boulangerie à Strasbourg, et que j'aidais souvent, j'ai opté pour le métier de boulanger. C'est d'ailleurs chez lui que j'ai appris la partie pratique de mon métier.

C'est lui aussi qui me poussa à parfaire ma pratique sous d'autres cieux. Je travaillais successivement à Reims et surtout à Paris où j'ai appris à faire du bon pain, des croissants, de la pâtisserie etc...

Après mon service militaire, je me suis marié avec Melle Richle caroline. Nous nous sommes établis dans une boulangerie à Meisenthal et c'est là que j'ai fait mes premières bretzels pour les restaurants du coin.

En 1935, j'ai acheté la boulangerie-épicerie, rue du Tilleul à Gumbrechtshoffen. A l'époque, outre la boulangerie BERGER, deux autres commerçants passaient dans le village pour vendre leur pain. mes débuts furent donc bien difficiles et le premier jour, j'ai vendu sept miches de pain ! J'ai décidé alors de faire moi aussi le tour du village avec une charrette pour me faire une clientèle. J'ai procédé ainsi jusqu'au jour où les boulangers étrangers au village ont cessé leurs tournées.

Après 6 mois, j'ai déjà cuit deux fournées de pain ! petit à petit, mon affaire prospérait ; je faisais du paon, des bretzels, de la pâtisserie, de la glace en été. Celle-ci était confectionnée dans des petits fûts pouvant contenir 3 litres de glace. Ils étaient réfrigérés, entourés de morceaux de glace, car il n'existait encore ni frigidaire, ni congélateur. C'est surtout les samedis et les dimanches que les gens venaient acheter leur glace pour le dessert, et ainsi je vendais jusqu'à 15 litres de glace.

A l'épicerie où l'on trouvait les denrées alimentaires, les pains, petits pains et croissants, ma femme vendait aussi du tabac. le travail ne manquait donc pas, et en fin de semaine, je travaillais nuit et jour. j'embauchai donc des apprentis et un mitron. Le nombre de bretzels à cuire augmentait régulièrement.

Un de mes premiers clients extérieurs a été le restaurant de la Gare (Schweyer) à Gundershoffen. Je faisais moi-même la livraison pour chaque week-end avec un attelage de chevaux, dans toute la région, jusqu'à Meisenthal, dont les clients m'étaient restés fidèles.

Grâce à la bonne qualité de mes bretzels, mes concurrents cessèrent leurs tournées et de 200 par livraison, je passais à 2500 bretzels après quelques années. L'acquisition d'une camionnette facilitait mes déplacements et dans le années 1940, je livrais déjà jusqu'à NANCY, grâce aussi à un matériel de fabrication perfectionné, les premières bretzels étant façonnées à la main.

Pendant la guerre, les denrées alimentaires étaient rationnées, y compris le pain (il existait des cartes de rationnement), je faisais toujours mon possible pour contenter ma clientèle. Dans les années 1950, je commençais la fabrication de bretzels plus petites avant de me lancer dans les sticks. Ma clientèle, que je recrutais toujours moi-même, même durant les vacances d'été, à travers toute la France, étant de plus en plus nombreuse, j'employais à

l'époque, quelques 20 personnes : des ouvriers qualifiés et du personnel féminin pour les différentes opérations, jusqu'à l'ensachage.

Bientôt, je me rendis compte que la main-d'œuvre me revenait très chère et si je voulais faire face à la concurrence, il me fallait investir en machines modernes.

Cette modernisation qui me coûta beaucoup d'argent, me permit d'augmenter la production sans négliger la qualité et c'est ainsi que dans les années 1960, je livrais dans toute la France, en Allemagne, en Algérie et même jusqu'au Liban dont un représentant avait goûté mes sticks à Marseille. Il est venu me trouver et a passé commande sans hésitation.

Ce que je voudrais dire pour conclure, c'est que mon affaire a pu se développer grâce à la bonne qualité de mes marchandises. Ceci était essentiel à l'époque, tandis qu'actuellement les marchés se font entre grosses compagnies et ce sont surtout les meilleurs prix, donc le rendement, qui permettent de garder la clientèle.

A 60 ans, je me retirais des affaires et pris ma retraite après une vie active bien remplie.