

Mic Mac, le macaron par Bruno Laffargue



Vision : Comment définissez-vous Mic Mac ?

BL : Qualité, Ludique, Service. Nous essayons de nous différencier des grandes maisons de macarons. Nos packagings, notre positionnement, nos parfums, tout dans notre stratégie nous démarque.

Vision : Comment avez-vous commencé à travailler avec PatisFrance-Puratos ?

BL : L'ancienneté, puisque j'ai travaillé avec les produits PatisFrance en apprentissage. PatisFrance est connue depuis très longtemps, c'est une marque incontournable dans la pâtisserie. Quand je travaillais à l'étranger, j'ai également utilisé les produits PatisFrance-Puratos, à Dubaï, puis au Qatar. Je peux ajouter que le relationnel avec le vendeur a été décisif, c'est un très bon professionnel.

Vision : Qu'est-ce qui fait la différence avec les autres fournisseurs ?

BL : J'ai plusieurs fois essayé de changer de fournisseurs, les prix étaient quelquefois plus intéressants, mais je suis toujours revenu vers PatisFrance, car j'y trouve des produits de qualité ainsi qu'un service de confiance.

Vision : Pour quelles raisons utilisez-vous l'Amande Poudre PatisFrance ?

BL : Je fais confiance à PatisFrance-Puratos sur cet ingrédient majeur de ma recette. Je suis certain de la qualité et mes coques de macarons tiennent mieux avec, j'ai moins de perte à la fin de la journée. Mes vendeuses sont satisfaites, mes clients sont satisfaits donc je suis satisfait. J'utilise également le Patis'Ornaït pour réaliser des décors en sucre pour mes pièces montées en macaron.

Vision : Combien produisez-vous de macarons par jour ?

BL : Nous avons entre 40 et 60 références de macaron. 25 sont des standards et environ 20 changent tous les 3 mois.

En moyenne, nous sommes aux alentours de 6 000 à 7 000 macarons. Nous atteignons des pics pendant la période de Noël où nous avons déjà produit 10 000 à 12 000 macarons / jours.

Vision : Pourquoi avez-vous choisi le macaron ?

Quand je suis rentré de mes différentes expériences à l'étranger en 2009, je souhaitais monter mon affaire. A cette époque, le macaron commençait à être très présent dans les pâtisseries et cette tendance promettait de durer. Je me suis donc investi personnellement dans ce produit pour travailler une recette de coque puis des fourrages. J'ai testé toutes mes recettes dans des marchés, salons, événements divers, ...

Vision : Quel public visez-vous ?

BL : Nous visons les particuliers comme les professionnels. Les particuliers par l'intermédiaire de nos 3 boutiques et notre présence dans les salons culinaires. Les professionnels qui distribuent dans toute la France, en Italie et en Allemagne. Nous cherchons principalement le service, la qualité, notre réseau de distribution nous permet de rester proches de nos consommateurs.

Vision : Quels sont les 5 parfums les plus vendus dans votre boutique ?

BL : Caramel au Beurre Salé, Chocolat, Vanille, tous les parfums classiques marchent très bien, les consommateurs s'y retrouvent.

Nous avons également des parfums plus tendances qui fonctionnent bien comme Yuzu, Cacaohuète, Fraise-Basilic ou encore Mangue-Passion. Nous nous essayons au sucré-salé où nous nous servons de coques de macaron comme canapé, notamment le Sushi-macaron foie gras fraise rhubarbe.

Vision : Quand vous créez un macaron, comment faites-vous ?

BL : L'inspiration vient en fonction de mes rencontres, de mes découvertes. Mon équipe et ma famille sont également moteurs de mes créations. Mais il faut que mes macarons soient tous attractifs, séductifs et goûteux.

Vision : Utilisez-vous ce principe pour créer vos pièces montées ?

BL : Pour les pièces montées, je ne voulais pas faire comme les autres. Je ne voulais pas recréer d'autres pièces pyramidales. En utilisant des colonnes en sucre et du pastillage, j'ai proposé une alternative à mes clients. Ces pièces sont très facilement personnalisables, il n'y a pas de limite. Suivant la complexité des pièces, nous pouvons en produire jusqu'à 12 par jour.