



OLIVIER BROUSMICHE: VAN BAKKER TOT MANAGER EN ONDERNEMER

Bakken ambitie, kennis die blijft rijzen met de jaren en een perfecte mix van motivatie, ondernemingszin en honger om te leren. Hij moest al wat watertjes doorzwemmen maar intussen runt Olivier Brousmiche vijf bakkerijen, waarvan een met een degustatiesalon. Inspiratie genoeg! Zo bedacht hij bijvoorbeeld een recept voor 'pavé de pain' dat zo populair was dat hij zijn bakkerij in Ath ernaar vernoemde. Wat heeft de toekomst nog in petto?

Waarom werd je bakker? Zitten de genen in de familie?

Absoluut niet. Mijn ouders hadden een restaurant. Ik studeerde aan [de Campus CERIA in Anderlecht](#) (het Franstalig centrum voor onderwijs en onderzoek in de voedingsindustrie en de chemie) en werkte de jaren erna bij verschillende bakkerijen – onder meer bij [Wittamer, de befaamde banketbakker op de Grote Zavel in Brussel](#). Daarna keerde ik terug naar mijn roots in Chimay, waar ik mijn eerste bakkerij overnam. Ik was toen 28 jaar.

Koos je toen al om met Ceres te werken? En waarom?

Ik hoorde andere bakkers al over Ceres praten. En bij de opstart van mijn zaak kwam er spontaan een vertegenwoordiger langs. Ik kreeg uiteraard ook voorstellen van andere bloemproducenten maar Ceres maakte het meeste indruk, zowel met de kwaliteit van hun bloem als met hun steun op het vlak van management en opleiding. Mijn grootvader, die ook zelfstandig was, drukte mij op het hart dat je vooral moet kunnen rekenen op je partners – dat heb ik altijd onthouden. Daarom startte ik in Chimay met Ceres. En met een heel charmante, betrouwbare en gedreven vertegenwoordiger. Als je een zaak opent, is omkadering heel belangrijk. Het moet meteen klikken om de samenwerking te laten slagen. En bij Ceres voelde het goed van bij het begin, want zij zijn meer dan een bloemleverancier – en dat is heel belangrijk.

"Als je een zaak opent, is omkadering heel belangrijk. Het moet meteen klikken om de samenwerking te laten slagen. En bij Ceres voelde het goed van bij het begin."

Je startte met een bakkerij in je geboortedorp Chimay. Intussen baat je vijf winkels uit, waar vinden we de andere vier?

Ik nam een bakkerij over in Rance, La Hestre (Manage), Lens en Ath. Tegenwoordig ben ik dus eerder manager dan bakker. Ik ontferm mij over het personeel, wat niet altijd even makkelijk is (*lacht*). Er werkt meer dan dertig man in mijn bakkerijen dus er gebeurt altijd wel iets. Als er iemand afwezig is, ga ik even kijken. Vind ik geen vervanging? Dan spring ik zelf in, waardoor ik echt van alle markten thuis ben: van verkoop tot atelier en zoveel meer. Voor mij is dit een normale evolutie: ik ga graag vooruit ... meer zelfs, het móet vooruitgaan. Geef mij maar een uitdaging in plaats van routine.

Koos je die locaties strategisch?

Het is een kwestie van kansen krijgen. In 2003 kocht ik in Lens een bakkerij op het randje van een faillissement, die ik dan terug op de markt zette. Ik wilde al van bij het begin graag een atelier in Chimay en in Lens, terwijl de andere locaties zouden dienen als magazijn. Maar het lot besliste er anders over en stuurde mijn plannen compleet in de war.

In 2003 raakte een vrachtwagen van de weg. Die doorboorde het atelier in Chimay, waardoor we daar even niets meer konden produceren. Toen alles was hersteld, sloeg het noodlot nog eens toe: in 2004 vernielde een brand het atelier opnieuw én ook de winkel. Maar we verloren de moed niet ... we draaiden dubbele shifts in het atelier van Lens en improviseerden een tijdelijke shop in Chimay met twee containers. We bleven niet bij de pakken zitten: op donderdag legde het vuur alles in as en



op zaterdag stonden we weer te verkopen. Uiteindelijk besloten we onze productie te centraliseren in Lens. Dus bouwden we in Chimay alleen de winkel opnieuw terug op. Het was een zwaar jaar. En in 2005 betaalde ik zelf de prijs van deze reeks ongelukkige omstandigheden: ik had een zwaar ongeluk. Ik viel in slaap achter het stuur toen ik op weg was van de ene naar de andere bakkerij en belandde zes maanden in het ziekenhuis. Toen haakten de banken af.

Hoe kwam je er dan weer bovenop?

Ik kon gelukkig op Ceres rekenen. Mijn vertegenwoordiger ondersteunde mij en volgde alles op tijdens mijn afwezigheid: zo zorgde hij dat er voldoende bloem was om het atelier te doen draaien. Mijn broer, die zelfstandig is in een ander domein, stak ook zijn handen uit de mouwen en we wierven een verkoper aan. Het was zwaar. Maar omdat ik kon rekenen op deze twee vertrouwenspersonen, lukte het om de bakkerijen open te houden.

Om het terug over jouw zaak te hebben. Startte jij zelf een van de bakkerijen op of waren het allemaal overnames?

Het waren allemaal zaken die failliet waren. Niet dat ik daarnaar specifiek op zoek was, maar soms vallen de dingen gewoon in je schoot ... **Mijn enige criterium is de locatie: die moet goed zijn.** Weet je wat trouwens het moeilijkste is in de overstap van een kleine naar een grote bakkerij? De financiën, wat zelfs niets met mijn corebusiness te maken heeft. Je krijgt altijd eerst een 'nee' van de banken, tot de zaken goed draaien ... dan staan ze plots zelf voor je deur.

Waar en wanneer opende jouw laatste winkel? En hoe creëer jij een meerwaarde als bakker?

Drie jaar geleden in Ath. Daar lanceerden we een nieuw brood: *le pavé de pain*, onze eigen interpretatie van een Franse bakmethode. We maken dit broodje met [Belgrana](#)-bloem en een trage gisting. Er zit maar 0,1% gist in, dus het deeg moet lang rusten: tussen de 20 en 48 uren. Het resultaat is een eerder plat, traditioneel brood met een vast en toch luchtig kruim.

Het was onmiddellijk een succes, waardoor we onze bakkerij in Ath vernoemden naar dit brood: 'Le pavé de pain'. Als ik een nieuw brood in het assortiment steek, vraag ik altijd aan de verkoopsters om onze klanten te laten proeven – al moet ik er soms op aandringen dat ze het effectief doen. Hier in Lens daarentegen, **maken we croques met dit brood voor ons degustatiesalon, waardoor klanten het automatisch proeven ... en appreciëren.** Vaak kopen ze dan zo'n brood als ze naar huis gaan.

"Als ik een nieuw brood in het assortiment steek, vraag ik altijd aan de verkoopsters om onze klanten te laten proeven."

(De bakker stelt zich recht en komt terug met een snede brood om te proeven: we snappen het succes, het is heerlijk!) Hier in Lens is er veel ruimte, daarom splitsten we de winkel in twee delen: een bakkerij-patisseriezaak en een tearoom-brasserie-degustatiesalon. **Zo geven we zelf richting aan de sector en spelen we in op de stijgende trend om buitenshuis te ontbijten.** Onze klanten zijn vooral van de streek maar we krijgen ook veel bezoek van dagjestoeristen die naar Pairi Daiza trekken, dat ligt hier vlakbij. Groothandelaars snoepen een deel af van onze bakkerstaart, onze sector moet dus wel vernieuwen en extra's aanbieden.

Heb je succesformules overgenomen of aangepast van de bakkerijen die je overkocht? Zoals een bepaalde broodsoort?

Nee, want het waren allemaal magazijnen zonder atelier – de vestiging in Ath is trouwens nog altijd gewoon een magazijn. We moeten het bakkersberoep niet heruitvinden, we maken de producten die we altijd maakten. **We onderscheiden ons met onze specialiteiten, onze beproefde kwaliteit en de artisanale look in al onze producten en hun presentatie.** We spelen in op de veranderende smaak van mensen: vandaag gebruiken we bijvoorbeeld meer grijze bloemsoorten, zoals [Cereform](#) en [Multiplus](#), omdat wit minder populair is. We bakken ons brood ook iets korter, want mensen willen geen brood meer met een harde, bruine korst.

Heb je tips voor wie zelf een bakkerij wil openen?

Doe iets wat anderen niet doen. En vooral, **houd je ogen en oren open: dat is dé manier om ideeën op te doen.** Vertaal het daarna gewoon naar jouw winkel en stijl.

"We spelen in op de veranderende smaak van mensen: vandaag gebruiken we bijvoorbeeld meer grijze bloemsoorten, zoals Cereform en Multiplus, omdat wit wat minder populair is."