



LES BOULANGERIES BROUSMICHE : LE BON GOÛT DU PAVÉ DE PAIN

Beaucoup d'ambition, un savoir-faire qui s'est affiné au fil des années, une motivation sans faille doublée d'une curiosité et d'un esprit d'entreprise à toute épreuve – et il y en a eu – ont permis à Olivier Brousmiche de développer non pas une, mais cinq boulangeries dont une doublée d'un salon de dégustation. Les idées ne manquent pas, dont la mise au point d'une recette de pavé de pain qui a tellement de succès qu'elle finit par donner son nom à une nouvelle boulangerie à Ath. Jusqu'où son dynamisme va-t-il le mener ?

Pourquoi êtes-vous devenu boulanger, est-ce qu'il y avait des boulangers dans votre famille ?

Pas du tout. Venant d'une famille de restaurateurs, j'ai fait mes études au [CERIA](#) et puis, j'ai travaillé dans différentes boulangeries pendant quelques années – dont [Wittamer](#), le grand pâtissier du Sablon, à Bruxelles. Ensuite, je suis revenu à Chimay dont je suis originaire et j'ai repris ma première boulangerie. J'avais 28 ans.

Avez-vous choisi de travailler avec Ceres dès le début ? Et pourquoi ?

J'en avais entendu parler et, quand je me suis lancé, j'ai été approché par Ceres. Il y avait d'autres fournisseurs, bien sûr, mais c'est Ceres qui était le plus sérieux, tant par la qualité de ses farines que par l'efficacité de son soutien en matière de gestion et de formation. Vous savez, mon grand-père qui lui aussi était indépendant, m'avait dit que le plus important, c'était de savoir compter : j'ai bien retenu sa leçon ! A Chimay, je me suis lancé, avec Ceres. Je dois souligner que leur représentant pour la région était quelqu'un de très compétent, très charismatique et très sérieux. Quand on se lance, l'encadrement, c'est très important. Pour qu'une collaboration soit réussie, il faut que la relation soit saine dès le départ. A ce niveau, je peux dire qu'avec Ceres, c'était le cas. Voilà pourquoi je dis toujours que c'est plus qu'un fournisseur de farine.

« Pour qu'une collaboration soit réussie, il faut que la relation soit saine dès le départ. A ce niveau, je peux dire qu'avec Ceres, c'était le cas »

Au départ, vous vous êtes installé dans votre village, Chimay. Aujourd'hui, vous alignez cinq magasins : où se trouvent-ils ?

J'ai repris une boulangerie à Rance, à La Hestre (Manage), à Lens et à Ath. Aujourd'hui, je suis plus gestionnaire que boulanger. Je gère surtout le personnel (*il rit*). Oui, ce n'est pas facile, j'ai plus de trente personnes qui travaillent pour moi, il se passe toujours quelque chose : alors, quand il manque quelqu'un, je dois bien y aller ! Quand on n'a personne, on la remplace et, du coup, on fait de tout : la vente, l'atelier... C'est une évolution normale : j'ai toujours eu l'ambition d'avancer, c'est même un besoin chez moi. Le train-train, ce n'est pas moi.

Comment avez-vous choisi leur emplacement ?

C'est une question d'opportunité. Par exemple, quand je suis arrivé à Lens, en 2003, pour reprendre cette boulangerie, la société qui l'exploitait était au bord de la faillite. Je l'ai rachetée, et je l'ai relancée. Mon idée de départ était d'avoir un atelier sur les deux sites, Chimay et Lens, les autres enseignes restant des dépôts. Mais le destin s'en est mêlé et a complètement chamboulé mes plans. Il y a eu d'abord un accident de la route : un camion a foncé dans l'atelier de Chimay (2003), réduisant à néant toute possibilité de production pour quelques temps. Une fois que tout a été remis en état, deuxième coup du sort : un incendie a ravagé l'atelier et le magasin. Nous sommes en 2004. Sans nous décourager, nous avons continué à produire dans l'atelier de Lens pour les deux boulangeries et nous avons remplacé le magasin de Chimay par un établissement provisoire, installé dans deux containers. Nous n'avons pas trainé : le feu a tout réduit en cendres le jeudi et, le samedi, nous avons réouvert !



Voilà comment nous avons finalement concentré nos activités de production dans un seul atelier, à Lens donc, et nous n'avons reconstruit que le magasin de Chimay. Mais, j'ai payé le prix fort cette série noire : en 2005, j'ai eu un grave accident – je me suis endormi au volant en faisant la route entre ces deux boulangeries. J'ai été hospitalisé pendant six mois. Et là, les banques n'ont plus suivi.

Comment avez-vous fait pour vous relever ?

Heureusement, j'ai pu compter sur Ceres. Le représentant m'a soutenu et nous a suivis : pendant mon absence, il a géré les stocks de farine pour que l'atelier puisse continuer à tourner. Mon frère, qui est également indépendant mais dans un tout autre domaine, a également mis la main à la pâte et on a embauché un commercial. Ce fut dur, mais comme j'ai pu compter sur ces deux soutiens de confiance, j'ai tenu bon et mon activité a été sauvée.

Revenons à votre affaire. Dans l'ensemble, avez-vous repris des boulangeries ou en avez-vous créé des nouvelles ?

J'ai toujours repris des enseignes existantes en faillite. Je ne suis pas spécialement pour reprendre des commerces, mais, voilà, c'est l'occasion qui fait le larron. Mon seul critère, c'est l'emplacement : il doit être bon. En passant de petite à grande boulangerie, les étapes les plus compliquées sont les finances, donc rien à voir avec la boulangerie, même si c'est mon core business. Vous savez, les banques commencent toujours par dire non et puis, quand l'affaire est lancée et que ça marche, alors elles viennent nous voir...

Quand et où avez-vous ouvert votre dernier magasin ?

Comment faites-vous évoluer votre métier ?

A Ath, il y a trois ans. C'est là que nous avons lancé notre nouveau pain, le pavé de pain. C'est une interprétation personnelle d'une méthode française pour laquelle j'ai choisi d'utiliser la farine [Belgrana](#) : la fermentation est lente, il n'y a que 0,1 % de levure et la pâte doit reposer longtemps, entre 20 et 48 heures. Le résultat est un pain plus plat, d'un aspect plus traditionnel, avec une mie bien aérée et pourtant consistante. Il a tout de suite eu beaucoup de succès, au point que nous

avons donné son nom à la boulangerie d'Ath, 'Le pavé de pain'. Quand je lance une nouvelle variété de pain, je dis à mes vendeuses de le faire goûter à la clientèle – et, vous savez, je dois insister pour qu'elles y pensent ! Par contre ici, à Lens, comme nous faisons un croque-monsieur avec ce pain pour notre salon de dégustation, les clients le dégustent et l'apprécient et, en partant, ils en emportent un.

« Quand je lance une nouvelle variété de pain, je dis à mes vendeuses de le faire goûter à la clientèle. »

(Il se lève, et revient avec une tranche de ce pain qu'il nous fait goûter : on comprend qu'il ait du succès, c'est délicieux.) Ici, à Lens, comme nous avons un grand local commercial, nous l'avons partagé entre un comptoir boulangerie-pâtisserie et un salon de dégustation-petite restauration-tea-room : nous avons un peu redirigé notre secteur en nous inspirant de la tendance qui veut que, de plus en plus, on prend son petit-déjeuner à l'extérieur. Notre clientèle est constituée de personnes d'ici, mais aussi de touristes : Pairi Daiza est à côté et nous sommes devenus une étape avant le parc. Comme le secteur du pain est moins porteur à cause de la grande distribution, il faut innover, apporter quelque chose en plus.

Avez-vous adapté les succès des boulangeries que vous avez reprises ? Une variété de pain par exemple ?

Non, parce qu'elles n'avaient pas d'atelier, c'étaient des dépôts. D'ailleurs, notre enseigne à Ath reste un dépôt. Notre évolution n'en est pas vraiment une en matière de boulangerie, car nous faisons le produit que l'on a toujours fait. Notre signature, ce sont des spécialités, une qualité soignée et un look artisanal tant dans le produit que dans la présentation. Nous sommes attentifs à l'évolution du goût des gens : aujourd'hui, nous travaillons avec des farines plus grises, comme [Cereform](#) et [Multiplus](#) parce que le pain blanc a moins de succès. Et nos pains sont aussi moins cuits. C'est la tendance : les gens ne veulent plus de pains avec des croûtes trop grillées, trop foncées.

Avez-vous des conseils à donner à ceux qui voudraient ouvrir leur propre boulangerie ?

Faire quelque chose que les autres ne font pas. Et surtout, ouvrir les yeux : c'est la seule manière d'avoir des idées ! Après, on peut les adapter à son commerce.

« Nous sommes attentifs à l'évolution du goût des gens : aujourd'hui, nous travaillons avec des farines plus grises, comme Cereform et Multiplus, parce que le pain blanc a moins de succès qu'avant. »