Le Pain Quotidien over onze franchise

Je eigen ambachtelijke bakkerij

Open je eigen ambachtelijke bakkerij met Le Pain Quotidien. Word franchisenemer en maak deel uit van ons authentieke, huiselijke merk.

Deel je als ondernemer onze visie? En wil je onze liefde voor artisanaal, biologisch zuurdesembrood helpen verspreiden? Voeg je graag een geloofwaardige lovebrand toe aan je zakelijk portfolio? En wil je deel uitmaken van ons succesverhaal en je eigen winstgevend bedrijf runnen?

In deze brochure ontdek je ons aanbod, de ondersteuning die we bieden en de stappen die leiden tot je eigen bedrijf. Of je nu één of meerdere bakkerijen wilt openen, in een bestaande of nieuwe markt: we helpen je graag op weg.

Over Le Pain Quotidien

Le Pain Quotidien (Frans voor ‘dagelijks brood’) is een keten van bakkerijen annex restaurants, opgericht in Brussel in 1990 door Alain Coumont.

Als jonge chef betreurde hij de magere kwaliteit van het brood in Brussel. Daarom creëerde hij z’n eigen zuurdesembrood. Daarvoor gebruikte Coumont slechts vier ingrediënten: bloem, water, zout en tijd.

Le Pain Quotidien telt intussen meer dan 210 bakkerijen in 21 landen, verspreid over 3 continenten. Onze missie? Dat is een thuis weg van huis creëren, waar mensen betekenisvolle banden smeden. En waar ze genieten van eenvoudige, heerlijke, traditionele, biologische, lokale, huisgemaakte voeding.

Het verhaal van Le Pain Quotidien

Het verhaal van Le Pain Quotidien – en Alain Coumonts passie voor voeding – begint lang voor Alain zijn eerste bakkerij opende.

Dat Alain geen lekker, traditioneel brood vond in Brussel bleek uiteindelijk een geluk te zijn. Want daardoor besefte hij dat hij het brood uit zijn jeugd zelf opnieuw tot leven moest wekken. Kwaliteit was zijn prioriteit. Daarom keerde hij terug naar zijn roots en richtte een artisanale bakkerij op waar hij water, bloem, zout kon samenkneden tot de rustieke broden uit z’n jeugd. De eerste Le Pain Quotidien-vestiging opende in de Antoine Dansaertstraat in Brussel, toen het kloppende hart van de Belgische mode.

Op de vlooienmarkt kocht hij een lange tafel waaraan zijn gasten samen konden eten: de eerste gemeenschappelijke tafel van Le Pain Quotidien.

Dankzij Le Pain Quotidien ontsnap je eventjes aan de tijd. Je geniet bij ons in een huiselijke sfeer van goed eten en gedeeld plezier.

Ons verhaal startte meer dan dertig jaar geleden, in een traditionele bakkerij in hartje Brussel. Vandaag merk je hoe we die erfenis nog altijd koesteren. Want we bereiden natuurlijke voeding met pure, eenvoudige en lokale ingrediënten.

We ontvangen je aan onze gemeenschappelijke tafel, waaraan je nieuwe, waardevolle banden smeedt. Al kun je je ook in een van onze vele knusse hoekjes nestelen. Die zien er zowel modern als tijdloos elegant uit. Net zoals onze gasten voelen onze partners en medewerkers zich hier thuis. Ze werken in een warme, positieve omgeving. Le Pain Quotidien streeft dan ook naar een duurzame relatie met iedereen die deel uitmaakt van het team.

Hoe je je tijd hier doorbrengt en wat je ook kiest uit ons ruime menu: hier is iedereen van harte welkom. Keer dus gerust terug wanneer je eventjes de dagelijkse sleur wilt doorbreken. We staan altijd voor je klaar.

“De missie van Le Pain Quotidien is eenvoudig: elke dag lekker, artisanaal brood met een krokante korst en stevige kruim bakken. Het soort brood dat een heerlijke boterham oplevert en niet alleen je lichaam, maar ook je geest voedt. Een brood dat je deelt aan tafel en waarvan je samen met vrienden proeft.”

Alain Coumont

Ontmoet onze oprichter Alain Coumont

Alain Coumont is de oprichter van en het creatieve brein achter Le Pain Quotidien.

Alain is gepassioneerd door lekker eten en vooral goed brood. Het verhaal van Le Pain Quotidien – en Alain Coumonts passie voor voeding – begint lang voor hij zijn eerste bakkerij opende.

Veel van Alains familieleden teelden groenten, baatten een restaurant uit of roerden in de kookpotten. De ouders van zijn moeder bezaten een eigen restaurant in Huy, in de Belgische provincie Luik. Als kind zat hij er uren op een stoel terwijl hij toekeek hoe zijn tante traditioneel brooddeeg kneedde. Zo ontstond zijn passie voor brood. Via de boeken van zijn vader leerde Alain al op zijn zeven jaar Franse gebakjes en desserts bereiden. Hij perfectioneerde zijn bakkunsten en volgde daarna een culinaire opleiding aan de hotelschool van Namen.

Als adolescent stortte Alain zich in een groot avontuur: hij werkte eerst als patissier in enkele beroemde Franse keukens en werd later privékok in de Verenigde Staten. Hij klopte veel uren, deed ervaring op, spaarde geld en investeerde eind de jaren ‘80 uiteindelijk in zijn eerste eigen restaurant: Café du Dôme in Brussel.

Alain koesterde veel ambities voor zijn restaurant. Zo zocht hij naar kwalitatief brood dat net zo smaakte als de boterhammen uit zijn jeugd. Hij kwam van een kale zoektocht terug: nergens in Brussel voldeed het brood aan zijn verwachtingen. Een geluk bij een ongeluk, want hierdoor besefte Alain dat hij het brood uit zijn kindertijd zelf moest namaken. Omdat kwaliteit zijn prioriteit was, keerde hij terug naar zijn roots en opende hij een bakkerij waar hij bloem, water, zout kon samenkneden tot de rustieke broden uit z’n jeugd.

Vandaag is Alain CCO en concept guardian van Le Pain Quotidien. Hij woont in Spanje, waar hij experimenteert met oude tarwesoorten die hij via permacultuur op zijn innovatieve, biologische boerderij teelt.

6 redenen om voor Le Pain Quotidien te kiezen

1. WERELDBEROEMDE LOVEBRAND

Met welke unieke combinatie Le Pain Quotidien mensen aantrekt? De uitnodigende en relaxte sfeer, het 2 kilogram wegende zuurdesembrood – de basis van onze iconische tartines (belegde boterhammen) – én de grote gemeenschappelijke tafel.

Al meer dan dertig jaar bestaat ons brood uit amper vier ingrediënten: biologisch bloem, zout, water en tijd. Zonder toevoegingen. Wist je dat het tot wel 34 uren duurt om ons brood te bakken?

De lange tafel die in het midden van elke Le Pain Quotidien-bakkerij staat, is een ware ontmoetingsplek. Aan die tafel eten vrienden, familielieden en vreemden samen en begroeten ze elkaar. Misschien slaan ze een praatje? In elk geval genieten ze van het moment en smeden ze waardevolle banden. De tafel staat symbool voor onze gemeenschap van werknemers en gasten, en iedereen die onze waarden koestert.

2. ONZE TIJDSLIJN: VISIONAIRE KEUKEN EN DUURZAME KEUZES

Noem onze oprichter Alain gerust een visionair. Hij maakte duurzame keuzes en streefde zo naar eenvoudige, onbewerkte, biologische en vetarme voeding met veganistische alternatieven. Dankzij die keuzes groeide Le Pain Quotidien uit tot een wereldwijd geliefde lovebrand.

Toen Alain in 1990 zijn eerste bakkerij opende in Brussel, had hij geen merkvisie, ondernemingsplan, unieke verkoopproposities of zelfs interne richtlijnen. Toch bezat hij vanaf die eerste dag een heldere visie over zijn bereidingen en duurzame werkwijze. De tijdslijn hieronder toont hoe Alain zijn visionaire, culinaire erfenis ontwikkelde.

1990

KWALITEIT VIA EENVOUD

Alain startte een zoektocht naar de beste tarwe, de beste ingrediënten (alleen water, zout en bloem, geen extra's), het beste bloem (steengemalen op traag tempo) en de beste artisanale bakmethode (via een koud rijsproces).

1992

GEMEENSCHAPPELIJKE TAFEL

Onze eerste lange tafel in de Brusselse Antoine Dansaertstraat was vervaardigd van oude houten vloeren uit afgedankte Belgische treintoestellen.

EERSTE VEGETARISCHE GERECHTEN OP DE MENUKAART

Alain introduceerde de eerste vegetarische gerechten in 1992. Sindsdien bleven we vegetarische en plantaardige maaltijden toevoegen aan onze menukaarten.

2005

GEEN SODA

Het is nog altijd een van de steunpilaren van Alains voedingsfilosofie: de overstap van bereide ingrediënten naar natuurlijke, gezonde en verse producten.

2006

MEESTE GERECHTEN BIOLOGISCH

"Bio, bio, bio van Japan tot Rio". Alsmaar meer gerechten op de Le Pain Quotidien menukaart zijn biologisch.

2011

PLANTAARDIGE MELK EN GERECHTEN

Sinds 2011 beschikt elke bakkerij over plantaardige melk als alternatief voor koemelk. Veel vestigingen bieden zelfs een ruime keuze van soja-, amandel- en havermelk aan.

2019

MINDER VOEDSEL- EN BROODVERSPILLING

Brood maakt meer dan 30 procent van de voedselverspilling in de huishoudens uit . Door dat inzicht startte Le Pain Quotidien de strijd tegen voedsel- en broodverspilling.

2021

CIRCULAIR SYSTEEM

Elke week zamelt PermaFungi 600 kilogram organische koffieresten in bij de Brusselse Le Pain Quotidien-restaurants. Daarop teelt het bedrijf biologische oesterzwammen.

> **"Telkens wanneer we een nieuwe vestiging openen, maken we biologische voeding toegankelijker voor meer mensen. Daardoor neemt de vraag naar organisch en biologisch bewerkte landbouwgrond alsmaar toe."**
>
> *Alain Coumont*

3. SUCCESVERHAAL IN ALLE UITHOEKEN VAN DE WERELD

Sinds 1990 opende Le Pain Quotidien ruim 210 vestigingen in meer dan 21 landen. Het aantal bakkerijen groeit: het bewijs dat ons merk wereldwijd in de smaak valt bij consumenten. Ons merk is relevant voor gasten van Buenos Aires tot Tokio.

Le Pain Quotidien kiest voor superieure locaties. Je vindt onze bakkerijen pal in het midden van een hippe winkelstraat, in het historische centrum van een stad of in een bruisende zakenwijk. En dat altijd in een uniek, stijlvol pand. Zo is er een Le Pain Quotidien op een boogscheut van de bibliotheek van New York, bovenop Capitol Hill in Washington DC, vlakbij Galéries Lafayette op de Champs-Elysées in Parijs en op Hungerford Bridge – naast London Eye en op wandelafstand van King's College. Om er maar enkele te noemen.

EUROPA | 77

België | **32**
Frankrijk | **10**
Spanje | **3**
Turkije | **3**
Verenigd Koninkrijk | **13**
Nederland | **7**
Zwitserland | **6**

NOORD-AMERIKA | 78

Verenigde Staten | **54**
Philadelphia | **2**
New York City | **34**
Washington DC | **9**
Los Angeles | **16**
Miami | **1**
Mexico | **24**

ZUID-AMERIKA | 35

Colombia | **2**
Brazilië | **9**
Argentinië | **24**

MIDDEN-OOSTEN EN AZIË | 9

Verenigde Arabische Emiraten | **5**
HongKong | **1**
Japan | **3**

EEN WERELDWIJD VERDIENMODEL KERNCIJFERS 2022

- 21 landen
- meer dan 210 vestigingen
- ruim 5.000 werknemers wereldwijd
- ruim 230 miljoen euro systeemverkoop
- jaarlijks meer dan 30 miljoen gasten

–
6 REDENEN OM VOOR LE PAIN QUOTIDIEN TE KIEZEN

LOCATIES FRANCHISENEMERS

BRYANT PARK NEW YORK CITY VERENIGDE STATEN

6,3 miljoen euro verkoop*
1,8 miljoen euro EBITDA*
200 zitplaatsen

INTERNATIONALE LUCHTHAVEN MEXICO EXPRESS MEXICO

1,4 miljoen euro verkoop*
0,3 miljoen euro EBITDA*
8 zitplaatsen
kiosk met beperkt aantal zitplaatsen

INTERNATIONALE LUCHTHAVEN ARGENTINIË BUENOS AIRES ARGENTINA

0,3 miljoen euro verkoop*
0,1 miljoen euro EBITDA*
10 zitplaatsen
kiosk met beperkt aantal zitplaatsen

DUBAI MALL VERENIGDE ARABISCHE EMIRATEN

2,3 miljoen euro verkoop*
0,4 miljoen euro EBITDA*
222 zitplaatsen

*kalenderjaar 2019

4. STERKE ONDERSTEUNING

We bieden je alle nodige ondersteuning. Zelfs lang voor je je eerste bakkerij opent.

Onze partners profiteren van een indrukwekkende reeks tools en persoonlijke begeleiding. Zo helpen we elke zaak efficiënt opstarten en groeien. We begeleiden je wanneer je een locatie zoekt en inricht. En steunen je wanneer je de juiste medewerkers aanwerft en opleidt. We wapenen je met menukaarten, recepten en een heleboel informatie over broodbakken. En we staan je bij met campagne- en marketinghulpmiddelen. We brengen je in contact met onze internationale leveranciers. Zo vind je makkelijk een geschikt digitaal kassasysteem, betalingsprocessor, CRM-systeem, websitehost of sociale mediatool.

We bundelden alle informatie in ons 'brand blueprint'-handboek en in een handige 'Standard Operating Practice'-toolkit. Daarnaast bieden we een basisopleiding op de werkvloer, geregelde plaatsbezoeken en interne audits. We reiken onze franchisenemers dus een pak handvaten aan om hun zaak efficiënt op te starten en er een boeiend, winstgevend bedrijf van te maken.

"Naast onze richtlijnen bieden we veel ondersteuning aan. Je maakt deel uit van onze familie. En krijgt dus professionele hulp op alle mogelijke vlakken."

Martin Dluhos, directeur franchises

5. WARME FAMILIE

Hoe we onze familie verenigen? Via onze driemaandelijkse nieuwsbrieven voor franchisenemers en de jaarlijkse conferentie 'Tartine Connections'. Tijdens dit evenement wisselen onze franchisepartners hun ervaringen uit en bouwen we samen ons merk uit.

6. EEN ERVAREN UITBATER

We zijn meer dan een franchisegever. Als winkeluitbater hebben we meer dan dertig jaar ervaring in huis. Ons team runt ruim vijftig bakkerijen in België, Parijs, Amsterdam en Londen.

ONZE EIGEN BAKKERIJEN

GERDERLANDPLEIN AMSTERDAM NEDERLAND
1,2 miljoen euro verkoop*
0,2 miljoen euro EBITDA*
246 zitplaatsen

SIMON STEVIN BRUGGE BELGIË
2,6 miljoen euro verkoop*
0,7 miljoen euro EBITDA*
156 zitplaatsen

MARAIS PARIJS FRANKRIJK
1,5 euro miljoen verkoop*
0,3 miljoen euro EBITDA*
130 zitplaatsen

ST. PANCRAS STATION LONDEN VERENIGD KONINKRIJK
3,9 miljoen euro verkoop*
0,6 miljoen euro EBITDA*
220 zitplaatsen

*kalenderjaar 2022

Onze ideale partner

Of je nu één of meerdere bakkerijen wilt openen in een voor ons nieuw land of in een ons bekende regio of stad: al onze succesvolle franchisepartners delen verschillende kwaliteiten.

☐ **REGIOKENNIS**
Ze wonen en werken in hun regio.

☐ **LEIDERSCHAP**
Ze hebben kennis van zaken of ervaring in de voedingssector.

☐ **GEDEELDE WAARDEN**
Ze delen onze vier kernwaarden: kwaliteit, eenvoud, convivialiteit en authenticiteit.

☐ **FINANCIEEL STABIEL**
Ze zijn financieel gezond en stabiel.

☐ **LANGE TERMIJN**
Ze streven naar een samenwerking op lange termijn.