

Saskia De Mits & Guy Vermeirsch



‘We verkopen mooi weer!’

buiten.gewoon.design. Het is de veelzeggende baseline van 't Huis van Oordeghem, een speciaalzaak in hedendaags buitenmeubilair. Zaakvoerders Saskia De Mits en Guy Vermeirsch vormen er het zonnige middelpunt van deze designpatio waar Extremis en Tribu, Xavier Lust en Piet Boon, Gandia Blasco en Gervazoni het mooie weer maken. Over de handel in lentekriebels, esthetisch bewustzijn en buitengewoon design.

Op weg naar Oordeghem, dat tussen Wetteren en Aalst ligt, moet ik denken aan enkele beelden van fotografe Freya Maes waarin ze onze Vlaamse volksaard samenbalt in witte plastic tuinstoelen die als een soort tribune der banaliteit aan de voorgevel worden geposteerd. 't Huis van Oordeghem stemt me hoopvol dat het met die volksaard van ons allemaal wel goed komt. Plastic tuinmeubilair blijft nog wel prominent deel uit maken van het volkseigen –zij het verwezen naar de achtertuin– intussen maakt ook teak deel uit van het spectrum. Saskia De Mits en Guy Vermeirsch voegen daar met hun aanbod aan exterieurdesign nog een brede waaier aan materialen en vormen aan toe.

‘Nous vendons du beau temps!’

buiten.gewoon.design. C'est-à-dire design (de)hors normes. Voilà le slogan très prometteur de la Maison d'Oordeghem, un magasin spécialisé dans le mobilier extérieur contemporain. Les propriétaires Saskia De Mits et Guy Vermeirsch sont le cœur rayonnant de ce patio design où Extremis et Tribu, Xavier Lust et Piet Boon, Gandia Blasco et Gervazoni font la pluie mais surtout le beau temps. Ils évoquent le commerce qui reprend vie à la venue du printemps, la conscience esthétique et le design hors normes.

En me rendant à Oordeghem, situé entre Wetteren et Alost, je me mets à penser à certains clichés de la photographe Freya Maes qui résumement à eux seuls notre âme flamande en montrant quelques fauteuils de jardin



Koffie B.o.o.n.

'Koffie?' Altijd heerlijk om in je eigen taal verwelkomd te worden. Omwille van het geruststellende gebaar, maar evengoed om de daaraan gekoppelde persoonlijkheidskenmerken die je eruit kan afleiden.

De vorm van het kopje en de kwaliteit van de koffie geven immers een goed beeld van hoe mensen in het leven staan. In het geval van De Mits en Vermeirsch: uitgepuurd.

'Als er iets op je afkomt, moet je daar altijd het beste van proberen te maken', zegt Guy Vermeirsch terwijl hij aan de vierkante tafel van Piet Weyhaeghe zit. Af en toe naar buiten starend, rokend en bijwijlen verbaasd over wolken die de lentezon dimmen. De serendipiteit leidt het gesprek naar de ellenlange wachtlijsten van de zorginstellingen en de bewondering voor de mensen die zijn autistisch zoontje Gustave met zoveel toewijding omringen. De weg die Vermeirsch en De Mits afgelegd hebben is al even bijzonder, weleens toevallig en grillig zoals jazz soms kan zijn. Je moet er getuige van zijn om te ervaren hoe ze zijn, hoe ze klinken, hoe ze denken...

Guy Vermeirsch: 'We hechten veel belang aan openheid. We zijn wie we zijn. We doen wat we doen. Klanten die bij ons komen voor een nieuwe tuinset zijn al vrij goed geïnformeerd en die transparantie werkt ook het best. Je kan al onze producten en prijzen vinden op de website, hoewel heel andere spelers in deze sector daar niet zo happig op zijn.'

Saskia De Mits: 'Wie hier over de vloer komt, weet waaraan hij zich kan verwachten. Ik zou het er moeilijk mee hebben, mochten de mensen met verkeerde verwachtingen komen en dan ontgoocheld vertrekken. We verkopen design, dat heeft uiteraard een prijs. Onze collecties situeren zich in een hogere klasse. Maar het is nog altijd betaalbaar.'

De positie die 't Huis van Oordeghem inneemt, is vrij uniek in België. 'Design buitenmeubilair heeft de laatste jaren ook een enorme opgang gemaakt', zegt Guy. 'Het aanbod is toegenomen, er zijn meer ontwerpers die ook buitencollecties willen maken en er zijn ook meer labels bijgekomen. Uiteraard wordt dat aangezwengeld door een toegenomen vraag. Toen wij tien jaar geleden begonnen, was er niemand die deed wat wij deden. Was er ook bijna niemand die wist dat tuinmeubilair design kon zijn. Tuinmeubels, dat werd verkocht in de supermarkt of in de tuincentra. Tussen de bloembollen en de grasmachines.'

In tegenstelling tot wat je zou kunnen vermoeden, is 't Huis van Oordeghem niet ontstaan vanuit een weloverwogen businessmodel of managementspeleologie naar gaten in de markt. Het is geëvolueerd in de richting van speciaalzaak in exterieurdesign.

'Zowel Saskia als ik komen uit een totaal andere wereld. Eigenlijk is het een lang verhaal om te vertellen hoe we bij tuinmeubilair gekomen zijn. Zelf heb ik enkele jaren bij France Telecom gewerkt. Eigenlijk ben ik destijds begonnen met een rechtenstudie aan de universiteit', begint Guy terwijl Saskia hem veelbetekenend aankijkt en hem jent met de woorden: 'Als je hem laat vertellen, dan zijn we volgende week nog bezig!'

Maar Guy gaat onverstoort door: 'Omdat mijn ouders op

en plastique blanc disposés sur le pas des maisons comme une sorte de tribune de la banalité. La maison d'Oordeghem me redonne espoir, cet attribut tout flamand n'est peut-être pas si ringard après tout. Le mobilier de jardin en plastique conserve encore une place de choix dans nos traditions – fût-il relégué à l'arrière-cour – mais il est rejoint depuis peu par le teak. Avec leur offre de design d'extérieur, Saskia De Mits et Guy Vermeirsch proposent un large éventail de matériaux et de formes.

G.r.a.i.n de café

'Café?' Il est toujours si doux d'être accueilli dans sa propre langue. Le geste est aimable mais il fait aussi ressortir les traits de caractère qui lui sont associés. La forme de la tasse et la qualité du café donnent en effet une bonne idée de l'attitude qu'adoptent les gens dans la vie. Et dans le cas de De Mits en Vermeirsch, tout est épuré.

'Si quelque chose vient vers vous, vous devez toujours essayer d'en tirer le meilleur', explique Guy Vermeirsch, assis à la table carrée de Piet Weyhaeghe. Il regarde de temps à autre par la fenêtre, fume, s'étonne des nuages qui voilent le soleil printanier. Le hasard amène la conversation vers les interminables listes d'attente des institutions de soins et l'admiration pour les gens qui entourent avec autant de dévouement son fils autiste, Gustave. Le parcours de Vermeirsch et De Mits est tout aussi particulier, parfois accidenté et fantasque comme peut l'être parfois le jazz. Il faut être là, présents avec eux, pour comprendre comment ils sont, comment ils parlent, comment ils pensent...

Guy Vermeirsch: 'Nous accordons beaucoup d'importance à la sincérité. Nous sommes comme nous sommes. Nous faisons ce que nous faisons. Les clients qui viennent chez nous pour acheter un nouveau salon de jardin sont déjà bien informés et cette transparence fonctionne au mieux. Tous nos produits et nos prix sont disponibles sur notre site Internet, même si ça n'enchant guère de nombreux autres intervenants du secteur.'

Saskia De Mits: 'Ceux qui viennent ici savent à quoi s'attendre. Cela me gênerait si les gens venaient avec d'autres attentes et repartaient déçus. Nous vendons du design, cela a bien sûr un prix. Nos collections se situent dans une catégorie supérieure. Mais cela reste raisonnable.'

La position qu'occupe la Maison d'Oordeghem est assez unique en Belgique. 'Le mobilier d'extérieur design a énormément gagné en popularité au cours de ces dernières années', déclare Guy. 'L'offre s'est élargie, il y a plus de créateurs qui veulent faire des collections d'extérieur et il y a aussi plus de labels. Tout cela est naturellement stimulé par la hausse de la demande. Lorsque nous avons démarré nos activités il y a dix ans, personne ne faisait ce que nous faisons. Presque personne d'ailleurs ne savait que le mobilier de jardin pouvait être design. On achetait les meubles de jardin au supermarché ou dans les jardinerie, entre les bulbes et les tondeuses à gazon.'

Contrairement à ce que l'on pourrait supposer, la Maison d'Oordeghem n'est pas née d'un businessmodel bien ficelé ou d'une étude de marketing fouillée en vue de trouver un créneau porteur.

mijn veertiende uit elkaar gegaan zijn om nadien –toen ik naar de *unief* ging– opnieuw bij elkaar te komen, had ik nogal wat persoonlijke besommeringen en heb ik mijn studies uiteindelijk niet afgemaakt. Ik werkte eerst in de horeca waar ik goed mijn boterham verdiende en veel geleerd heb over het leven en over zaken doen, maar wegens gebrek aan toekomstperspectief en op uitdrukkelijke wens van mijn moeder, ben ik toch beginnen te solliciteren.’ Het brengt Guy bij zijn legertijd waar hij bij Franstaligen op de slaapzaal kwam (*goed voor de talenkennis*), over zijn dada’s in zijn jongvolwassen leven (*de frictie tussen kapitalisme en communisme, en het feminisme*), over zijn soms onverklaarbaar indruisen tegen zijn natuur (*hoewel introvert, toch af en toe onbesuisd op zijn doel afgaand*) en de aangeboren drang om te analyseren (*zowel in werksituaties, disciplines, als hoe dingen gemaakt zijn*).

Bij France Telecom stootte hij door tot een verantwoordelijkheidsniveau van Nieuwe Media. ‘Destijds was dat erg letterlijk te nemen’, lacht Guy. Hij reisde de wereld rond, maar enkele niet altijd even geslaagde managementwissels haalden alle energie uit hem en het draaide uit op een persoonlijke tabula rasa.

Op dat keerpunt kwam hij ook Saskia tegen die tot dan actief was in de diamantsector en de wereld als actieradius had. Saskia glimlacht: ‘Het is met de komst van onze dochter Rosalie dat ik wat honkvaster werd. Guy’s vader die nogal roekeloos in het leven staat, was in die periode bezig met het importeren van tuinmeubelen in teak...’

Guy beaamt: ‘Mijn pa houdt nogal van risico’s nemen, ja. Hij had zich ergens een container teakhouten meubelen besteld omdat hij gehoord had dat dit een nieuwe trend zou worden. Hij verkocht aan steeds meer winkels, enfin, zijn handeltje sloeg aan. Toen vroeg ik Saskia of we niet een winkel in tuinmeubelen zouden beginnen.

La société a évolué et a fini par se spécialiser dans le design d’extérieur.

‘Saskia tout comme moi venons d’un univers tout à fait différent. En fait, c’est une longue histoire que d’expliquer comment nous en sommes arrivés au mobilier de jardin. J’ai moi-même travaillé pendant quelques années pour France Télécom. En fait, j’ai commencé par faire des études de droit à l’université’, commence Guy tandis que Saskia lui jette un regard éloquent et le taquine en ajoutant: ‘Si vous le laissez faire, nous y serons encore la semaine prochaine!’ Mais Guy, imperturbable, poursuit: ‘Comme mes parents se sont séparés alors que j’avais quatorze ans pour se remettre ensemble plus tard – j’étais alors à l’*unif* – j’ai eu pas mal de soucis personnels et je n’ai pas fini mes études. J’ai d’abord travaillé dans l’Horeca où je gagnais bien ma croûte et où j’ai beaucoup appris sur la vie et sur les affaires, mais à cause du manque de perspectives d’avenir et à la demande expresse de ma mère, j’ai malgré tout commencé à postuler.’ Ce qui amène Guy à évoquer son service militaire où il dormait en chambrée avec des francophones (*utile pour apprendre la langue*), les dadas de sa vie de jeune adulte (*la friction entre le capitalisme et le communisme, puis le féminisme*), les décalages parfois inexplicables avec sa nature profonde (*introverti mais parfois farouchement direct*) et son besoin inné d’analyse (*tant dans le travail, les disciplines que sur la façon dont les choses sont faites*).







We konden immers kwalitatief goede tuinmeubelen spotgoedkoop inkopen via mijn vader en verkopen tegen een prijs die beduidend lager lag dan wat de Makro's en de GB's van dit land verkochten.' Saskia lacht: 'Ik ben hem daarin blindelings gevolgd. En ik heb daar nog geen seconde spijt van gehad.'

En Guy gaat door: 'Bij toeval was een kameraad –een antiquair die hier op deze locatie zijn winkel had– naar het buitenland vertrokken. Toen ik hier voorbij reed, dacht ik: *tiens, drukke steenweg, ideaal om een winkel te beginnen*. Passerend volk verhoogt immers de kans op het welslagen van je zaak. Dat weet ik nog uit mijn horecaverleden. Ik belde naar de huurbaas en we konden het voor een habbekrats huren.' Saskia knikt: 'We hadden niets. We zijn van nul begonnen, hebben overal wat geld geleend om onze zaak te starten.'

Guy beaamt: 'Op het moment dat ik het huurcontract ging ondertekenen, vroeg ik of de huisbaas dat huis niet aan ons wilde verkopen. Het was immers in slechte staat, en met het oog op de uitbouw van een eigen zaak... Uiteindelijk had die man daar wel oren naar en voor we het goed en wel beseften, hadden we de winkel gekocht. Bij vrienden hebben we het voorschot kunnen lenen en via Saskia haar ouders hebben we geld geleend voor de aankoop van het huis. De banken investeren niet zo snel in jonge ondernemers... Kortom, het was roeien met de riemen die we hadden.'

Guy had intussen een Barkas, een aftandse bestelwagen, op de kop kunnen tikken, en met die circuskar ging hij de meubels halen. In gedachten ziet Guy de wagen weer: 'Een gele Barkas met een blauwe lijn erop. In de laadbak kon net een tafel staan. Het was perfect.'

Saskia zucht: 'We hebben *ons peren* gezien. Het stond in schril contrast met de diamantwereld waarin ik voordien actief was. We verwarmden ons huis met een *kolenstoof*. Kortom: back to basics en alles in functie van de zaak. Je moet weten dat ik toen op het zicht een tafel van 1 meter 80 niet van één van 2 meter kon onderscheiden.'

Maar Saskia ontpopte zich heel snel tot een commercieel vernuft en stond met kennis van zaken klanten te woord en pikte perfect in op hun noden en wensen. Dat beide partners verrassend compatibel bleken in visie en talent, was de katalysator die 't Huis van Oordeghem liet doorgroeien tot een tuinmeubelwinkel die zich meer en meer op design zou toeleggen.

Saskia lacht weer: 'Ik ben geen rasverkoper, ik put alleen bijzonder veel voldoening uit tevreden klanten. Ik heb het mooiste beroep dat er is. Mensen komen naar hier omdat ze geld willen besteden aan design en als ze tevreden zijn, dan zullen ze bij de minste zonnestraal kunnen genieten van hun tafel of stoelen of zetels. Dan zijn ze je elke keer dankbaar omdat je hen geholpen hebt. En bij slecht weer zullen ze telkens voldaan naar buiten kijken. Ah ja! Want hun terras is toch zo schoon.'

'We verkopen mooi weer', voegt Guy er aan toe, 'misschien de essentie van wat we doen.'

Pionieren

't Huis van Oordeghem was nog geen jaar bezig of ze pikten de eerste collectie van Tribù op, hoewel dat met de nodige terughoudendheid was.

'Men kwam hier plots aandraven met een stoel waarvan we de prijs niet eens durfden uit te spreken', lachen Saskia en Guy. 'Eén designstoel kostte het drievoudige van die teakstoelen die we tot dan toe verkochten. Maar we zagen daar wel wat in.'

De eerste ontwerpen van Wim Segers vonden in Oordeghem een publiek. Het was de tijd waarin Dirk Wynants zelf met zijn bestelwagen zijn Gargantua kwam afleveren, de dagen waarin

Chez France Télécom, il a progressé jusqu'à un niveau de responsabilité au sein des Nouveaux Médias. 'À l'époque, il fallait prendre l'expression au pied de la lettre', plaisante Guy. Il a voyagé à travers le monde, mais certains changements de management pas toujours très réussis ont épuisé toute l'énergie qui était en lui, entraînant une véritable table rase personnelle.

C'est au moment de ce virage qu'il a rencontré Saskia qui, elle, était active dans le secteur diamantaire et parcourait le monde. Saskia sourit: 'C'est avec la naissance de notre fille Rosalie que je suis devenue plus casanière. Le père de Guy, qui mène une vie un peu aventureuse, faisait à l'époque de l'importation de meubles de jardin en teak...'

Guy approuve: 'Mon père aime prendre des risques, oui. Il avait acheté quelque part un conteneur de meubles en teak parce qu'il avait entendu dire que cela allait devenir une nouvelle tendance. Il vendait à un nombre croissant de magasins, et son petit commerce avait du succès. C'est alors que j'ai demandé à Saskia si nous n'ouvriions pas un magasin de meubles de jardin. Nous pouvions en effet acheter des meubles de jardin de qualité à très bon prix par l'intermédiaire de mon père et les revendre beaucoup moins cher que ce que proposaient les Makro et les GB du pays.'

Saskia rit: 'Je l'ai suivi les yeux fermés. Et je ne le regrette pas une seconde.'

Et Guy de poursuivre: 'Le hasard a voulu qu'un camarade –un antiquaire qui tenait une boutique ici-même– parte à l'étranger. Quand je suis passé par ici, je me suis dit: *tiens, une route très passagère, c'est idéal pour ouvrir un magasin*. Un trafic important augmente les chances de réussir dans une affaire. C'est ce que j'ai appris de mes années passées dans l'Horeca. J'ai appelé le propriétaire et nous avons pu louer l'endroit pour une bouchée de pain.'

Saskia hoche la tête: 'Nous n'avions rien. Nous sommes partis de zéro, nous avons emprunté de l'argent un peu partout pour lancer notre affaire.'

Guy acquiesce: 'Au moment où j'allais signer le contrat de bail, j'ai demandé au propriétaire s'il ne voulait pas nous vendre la maison. Elle était en effet en mauvais état et nous envisagions de développer notre affaire... Finalement, l'homme s'est montré intéressé et avant même que nous ne réalisions tout à fait ce que nous faisons, nous avons acheté la boutique. Nous avons pu emprunter la provision auprès d'amis et nous avons emprunté de l'argent pour l'achat de la maison par le biais des parents de Saskia. Les banques ne sont pas enclines à investir dans de jeunes entrepreneurs... Bref, nous avons fait avec les moyens du bord.'

Guy avait entre-temps pu faire l'acquisition d'un Barkas, une fourgonnette hors d'âge, et c'est avec cette vieille guimbarde qu'il allait chercher les meubles. Guy revoit encore le véhicule: 'Un Barkas jaune avec une ligne bleue. La plate-forme pouvait juste contenir une table. C'était parfait.'

Saskia soupire: 'On en a vu des vertes et des pas mûres. Le contraste avec l'univers diamantaire où je travaillais autrefois était frappant. Nous chauffions la maison avec un *poêle à charbon*. Bref, retour à l'essentiel et tout pour l'entreprise. Il faut savoir qu'à l'époque, je ne pouvais pas distinguer à vue de nez une table de 1 mètre 80 d'une table de 2 mètres.'

Mais Saskia s'est bien vite révélée une ingénieuse commerçante et, avec sa connaissance des affaires, elle recevait les clients et répondait parfaitement à leurs besoins et leurs souhaits. Les deux associés se sont avérés étonnamment compatibles en vision et en talent, ce qui a contribué au développement de la Maison d'Oordeghem et permis d'en faire un magasin de meubles d'extérieur de plus en plus tourné vers le design.

Saskia rit de nouveau: 'Je ne suis pas une vendeuse-née, je suis tout simplement très heureuse de pouvoir satisfaire les clients. J'ai le plus beau métier du monde. Les gens viennent ici parce qu'ils veulent

't Huis van Oordeghem als eerste de Ex Tempore-collectie een kans gaf. Inmiddels komen in het Huis ook Xavier Lust en Danny Venlet over de vloer...

Het ritme van de winkel is afgestemd op de seizoenen. In de wintermaanden is hij zelfs gesloten zodat Saskia en Guy alle internationale beurzen kunnen bezoeken, nieuwe collecties prospecteren én de zaak klaar te stomen voor het nieuwe verkoopseizoen. Het stroomlijnen van het designaanbod is een taak die vooral Saskia ter harte neemt. 'Zij heeft een bijzonder oog voor compositie, terwijl ik veel abstracter ben. Daar waar mijn vrouw er in slaagt om tal van combinaties te maken, zie ik alleen schoonheid in geïsoleerde vorm.'

Saskia knikt: 'Ik heb altijd een referentiekader nodig. Daarom dat ik ook vaak op vraag van de klanten aan huis ga om te zien binnen welk kader men het meubilair wil gebruiken en op welke manier dat moet beantwoorden aan het levenspatroon en de smaak van de cliënten.'

Met tien jaar ervaring in design, kennis van materialen én de markt ligt de drempel om zelf ook een collectie uit te tekenen beduidend lager. Toch passen ze hiervoor. 'Het is onze stiel niet', klinkt het unisono. 'Ik zal wel aanpassingen formuleren naar fabrikanten of designers. Om deze stoel wat lager te maken, die tafel wat langer, of die parasol in deze uitvoering. Maar dat zijn aanpassingen. Ik voel niet de drang om zelf producten te gaan ontwerpen of uit te werken', reageert Saskia.

dépenser de l'argent pour du design et s'ils sont satisfaits, ils pourront profiter de leur table, leurs sièges ou leurs fauteuils au moindre rayon de soleil. À chaque fois, ils nous sauront gré de les avoir aidés. Et en cas de mauvais temps, ils regarderont dehors avec satisfaction. Ah oui! Parce que leur terrasse est tellement jolie.'

'Nous vendons du beau temps', ajoute Guy, 'c'est peut-être l'essence même de notre activité.'

Pionniers

La Maison d'Oordeghem était à peine ouverte depuis un an lorsqu'elle a déniché la première collection de Tribù, avec une réserve bien naturelle.

'Nous nous sommes retrouvés avec une chaise dont nous n'osions même pas prononcer le prix', se souviennent Saskia et Guy en riant en chœur. 'Une chaise design coûtait le triple des chaises en teak que nous avions vendues jusque là. Mais nous avons vu là un potentiel.'

Les premières créations de Wim Segers ont trouvé un public à Oordeghem. C'était à l'époque où Dirk Wynants venait livrer lui-même son Gargantua en camionnette, où la Maison d'Oordeghem donnait sa première chance à la collection Ex Tempore. Puis Xavier Lust et Dany Venlet sont venus s'ajouter à la liste de la Maison...

La vie du magasin est bien sûr rythmée par les saisons. Pendant les mois d'hiver, il est même fermé pour que Saskia et Guy puissent se rendre à tous les salons internationaux, prospecter de nouvelles collections et préparer la boutique pour la prochaine saison de vente. Le profil de l'offre design est une tâche qui tient particulièrement Saskia à cœur. 'Elle est particulièrement attentive à la composition, tandis que je suis beaucoup plus abstrait. Là où mon épouse réussit à







TIPI EN SIDE TABLE NA XEMENA, TAFEL EN CHAISE LONGUE TRAM



SOFA MODULAR: NA XEMENA



QUADRADO NA XEMENA, EASY CHAIR EN FOOTREST NATAL LIGHT

Guy voegt eraan toe: 'Het gebeurt wel eens dat er een designer langs komt om ons om feedback te vragen over zijn ontwerp. We bevinden ons dan ook in de perfecte positie als *middle man*, tussen fabrikant-label en consument in.'

Biedt deze positie dan niet evenzeer perspectieven om bijvoorbeeld zelf een label te beginnen?

Guy knikt: 'Daar hebben we al aan gedacht. Het zou perfect mogelijk zijn om in Azië de beste materialen aan de beste fabrikanten te koppelen en daar dan ons label op te klevén. Maar eens te meer: dat is onze ambitie niet. Ook het promoten van Vlaams talent en hen in contact brengen met de juiste spelers in de sector, heb ik geprobeerd, maar dat is niet meteen goed afgelopen.'

Guy stak daar zoveel energie in, maar als de designer dan te elfder ure terugkrabbelde, was dat niet alleen een ontgoocheling maar vooral ook zonde van de tijd en energie. Dat de toekomst van 't Huis van Oordeghem samenhangt met die van haar bewoners is logisch maar vooral ook beperkend. Hoezeer kan je groeien in een aanpak die persoonlijk is? 'Ik heb al eens een plan opgemaakt om een vestiging te beginnen in het buitenland, maar de vraag is of dat niet ten koste gaat van onze filosofie.'

Moet men zich immers vooraf behoeden voor succes als je daarvan het eigen slachtoffer kan worden? Moet je nieuwe uitdagingen uit de weg gaan omdat je destijds al eens een uitdaging bent aangegaan?

'Nu staan we zelf in de winkel, hebben we rechtstreeks contact met onze klanten', benadrukt Saskia. 'Ik kan 's avonds nog aan huis gaan, ik kan stylings doen voor magazines. De tijd die in de buitenlandse markt kruipt, hebben we minder voor onze klanten hier. Al slaag je erin mensen op te leiden, hoe lang duurt het dan tot voor zij hetzelfde niveau halen als hier? Het is net onze aanpak, die huiselijkheid, het enthousiasme waarmee we hier werken... De hele formule die moeilijk te vertalen is naar het buitenland. Nu hebben we ook af en toe eens een buitenlandse opdracht, maar het blijft combineerbaar.' De huiselijkheid is inderdaad typerend. Evenals de gastvrijheid en warmhartigheid. Saskia De Mits en Guy Vermeirsch gidsen me de winkel rond, en niet veel later zit ik samen met Karen en Sven –de twee medewerkers– Saskia en Guy mee aan tafel voor het middagmaal. Voor hen een dagelijks ritueel.

Dat ik het duo Vermeirsch & De Mits het beste met jazz kan vergelijken, heeft alles te maken met de manier waarop ze me in de oren klinken. Of het nu met die aanzwellende baslijn van de serendipiteit te maken heeft, met de respectievelijke solo's aan openhartigheid, of met de lovenswaardige dans die ze als echt paar in het leven brengen... Hoe vanzelfsprekend kan een leven lijken hoewel het met vallen en opstaan was? Of zoals Bernlef een solo van Thelonious Monk omschreef als iemand die van de trap valt. *Plotseling. Eerst loopt hij nog gewoon, een, twee, drie, vier; tree voor tree. Dan verstaat hij zich. Een tree te weinig, een tree te veel, een denkbeeldige tree. (...) Als we die gebeurtenis in slow motion afdraaien zien we pas welke fraaie dans hier ten beste wordt gegeven.*

Het wordt een mooie zomer met die soundtrack.

faire des dizaines d'associations, je ne vois que la beauté de la forme isolée.' Saskia opine: 'J'ai toujours besoin d'un cadre de référence. C'est pourquoi il m'arrive souvent, à la demande des clients, de me rendre chez eux pour voir dans quel cadre le mobilier sera utilisé et de quelle manière il doit répondre au mode de vie et aux goûts des clients.'

Avec dix années d'expérience dans le design et de connaissance des matériaux et du marché, le pas vers une collection personnelle semble plus facile à franchir. Pourtant, ils n'y tiennent pas. 'Ce n'est pas notre genre', lancent-ils à l'unisson. 'Je pourrais en revanche formuler des suggestions d'adaptations aux fabricants ou aux designers. Abaisser un peu cette chaise-ci, rallonger un peu cette table-là ou fabriquer ce parasol dans ce modèle. Mais ce ne sont que des ajustements. Je ne ressens pas le besoin de dessiner ou d'élaborer moi-même des produits', réagit Saskia.

Guy ajoute: 'Il arrive parfois, en revanche, qu'un designer passe pour nous demander notre avis sur ses créations. Nous occupons alors la position idéale d'*intermédiaires*, entre le fabricant-label et le consommateur.'

Cette position n'offre-t-elle pas tout autant de perspectives pour lancer un label par exemple?

Guy hoche la tête: 'Nous y avons déjà pensé. Ce serait parfaitement possible de réunir les meilleurs matériaux et les meilleurs fabricants en Asie et de coller notre label dessus. Mais une fois de plus: là n'est pas notre ambition. J'ai également essayé de promouvoir les talents flamands et de les mettre en contact avec les bons acteurs dans le secteur, mais cela n'a pas vraiment été une réussite.'

Guy avait investi beaucoup d'énergie. Lorsque le designer faisait marche arrière à la dernière minute, c'était non seulement une déception mais, surtout, une perte de temps et d'énergie.

Il serait logique, mais surtout restrictif, de dire que l'avenir de la Maison d'Oordeghem est lié à celui de ses habitants. À quel point peut-on évoluer dans une approche si personnelle? 'J'ai déjà eu le projet de lancer un établissement à l'étranger, mais la question est de savoir si cela ne se ferait pas au détriment de notre philosophie.'

Doit-on en effet refuser un succès à venir si l'on risque d'en être la victime?

Doit-on éviter de nouveaux défis sous prétexte qu'on en a déjà surmonté un par le passé?

'Maintenant que nous sommes dans la boutique, nous avons des contacts directs avec nos clients', insiste Saskia. 'Je peux revenir à la maison le soir, je peux faire du stylisme pour des magazines. Le temps passé sur le marché étranger, c'est du temps en moins pour nos clients ici. Même si je réussis à former des gens, combien de temps cela demandera-t-il avant qu'ils aient le même niveau qu'ici? C'est justement notre approche, cette intimité, l'enthousiasme avec lequel nous travaillons ici, l'ensemble de la formule qui est difficile à traduire à l'étranger. Nous avons bien, de temps à autre, une mission à l'étranger, mais c'est encore possible de s'en arranger.'

L'intimité est effectivement une caractéristique du lieu. De même que l'hospitalité et la gentillesse. Saskia De Mits et Guy Vermeirsch me font faire le tour du magasin, et peu après, je me retrouve avec Karen et Sven – les deux collaborateurs – Saskia et Guy autour d'une table pour le déjeuner. Un rituel quotidien pour eux.

Si c'est le jazz qui me permet au mieux de décrire le duo Vermeirsch & De Mits, c'est sans doute dû à la façon dont leurs voix résonnent à mes oreilles. Ou à cette ligne de basse sur les hasards de la vie qui monte crescendo, à leurs solos sur la sincérité ou à la louable danse qu'ils interprètent dans leur vie de couple... Comment une vie peut-elle paraître aussi naturelle alors qu'elle est faite, de contretemps, de hauts et de bas? Ou comme le dit Bernlef en comparant un solo de Thelonious Monk à quelqu'un qui tombe dans les escaliers. *Soudain. Il avance d'abord normalement, un, deux, trois, quatre; marche après marche. Puis il fait un faux pas. Une marche en moins, une marche en trop, une marche imaginaire. (...) Ce n'est qu'en projetant cet événement au ralenti que nous apercevons quels jolis pas de danse sont esquissés ici.*

L'été promet d'être beau avec cette bande sonore.