

Emmanuel ROBERT - Julien SEMNINCKX

50

ANS · JAAR

**DU MARCHÉ MATINAL DE BRUXELLES
VROEGMARKT VAN BRUSSEL**

mabru





Direction : Laurent Nys
Coordination éditoriale : Anicée Henin
Textes : Emmanuel Robert et Julien Semninckx
Illustrations : voir table, p. 129
Traduction : Erik Buelens – Litteris
Mise en page : Sabine Perillo – baamstudio
Impression : db-Group.be

Publié par Mabru asbl
Quai des Usines, 22/23
1000 Bruxelles

Regie: Laurent Nys
Redactionele coördinatie: Anicée Henin
Teksten: Emmanuel Robert en Julien Semninckx
Illustraties: zie overzicht op blz. 129
Vertaling: Erik Buelens – Litteris
Opmaak: Sabine Perillo – baamstudio
Druk: db-Group.be

Uitgegeven door Mabru vzw
Werkhuizenkaai 22/23
1000 Brussel

ISBN 978-2-9603239-0-0

Dépôt légal - Wettelijk depot 06/2023
D/2023/15647/01

**50 ans
du marché matinal
de Bruxelles**

**50 jaar
vroegmarkt
van Brussel**



Préface

Il est totalement indispensable que Bruxelles dispose d'un marché de gros pour approvisionner la ville et ses alentours. Cela s'avère d'autant plus pertinent qu'elle est la capitale de l'Europe. À cet égard, il lui faut un marché irréprochable en termes de qualité des produits et de sécurité alimentaire.

Avec Mabru, c'est maintenant chose faite. Grâce au travail exceptionnel de son président, de son directeur général et de leur équipe, le marché matinal de Bruxelles est devenu un lieu moderne et fantastique, qui offre une très grande diversité de produits frais de qualité venant de tous pays et continents.

Le marché matinal se veut également visionnaire et à la pointe de la technologie en s'étant doté, bien avant d'autres, d'une vaste et spectaculaire toiture photovoltaïque afin de réduire sa dépendance énergétique.

Mabru est incontournable, à l'image de Bruxelles. J'adore cette ville par son architecture, ses habitants et sa gastronomie. Elle a des spécificités qui lui donnent un charme fou. Il en va ainsi de ses nombreux restaurants à la cuisine variée et de qualité. À l'image de la France, l'assiette y reflète la diversité de la gastronomie belge et de ses influences. D'où l'importance de disposer d'un marché de gros qui propose un large choix en fruits, légumes, poissons, fromages, viandes, fleurs et autres produits belges et d'ailleurs de grande qualité.

Je suis très attaché à la Belgique. C'est une Europe en miniature où les gens sont tellement sympathiques. Les Belges, et plus particulièrement les Bruxellois, sont chaleureux. Ils aiment la convivialité et accordent une place importante au lien social.

En déambulant dans les différentes halles du marché matinal, on retrouve ce tempérament extrêmement ouvert et amical. Visiteurs et marchands aiment à bavarder. Ils discutent bien évidemment du prix et des marchandises, mais parlent aussi de leur quotidien, de leur famille, de leurs vacances... Chacun prend son temps : cela m'a toujours fasciné !

Il y a quelques années, Mabru a rejoint la Fédération des Marchés de Gros de France. Nous en sommes très fiers et très heureux, car cela permet une pluralité et une réflexion européenne. Nos deux marchés se sont rapprochés et nous nous en enrichissons mutuellement.

Comme président de l'Union Mondiale des Marchés de Gros (WUWM), je ne peux que souhaiter que Mabru continue à se développer et nous inspirer par son dynamisme et sa créativité !

Voorwoord

Een groothandelsmarkt die de stad en haar periferie bevoorraadt is voor Brussel een absolute noodzaak. Des te meer omdat Brussel de hoofdstad van Europa is en in dat opzicht een markt nodig heeft die onberispelijk presteert op het gebied van productkwaliteit en voedselveiligheid.

Mabru vervult die taak. Dankzij het merkwaardige werk van haar voorzitter, haar directeur-generaal en hun team is de Brusselse vroegmarkt een moderne en fantastische plek geworden, een trefpunt voor een grote verscheidenheid aan verse kwaliteitsproducten uit alle landen en werelddelen.

De vroegmarkt wil ook visionair zijn en spitstechnologie inzetten. Hiervan getuigt het uitgestrekt en spectaculair fotovoltaïsch dak dat Mabru ruim vóór andere markten heeft aangeschaft om haar afhankelijkheid van externe energieleveranciers te verminderen.

Mabru is een must, net als Brussel. Ik hou van deze stad om haar architectuur, haar bevolking en haar gastronomie. Haar specifieke kenmerken geven haar een geweldige charme. Dat geldt bijvoorbeeld voor haar vele restaurants en hun gevarieerde en kwaliteitsvolle keuken. Net als in Frankrijk weerspiegelt het menu de diversiteit van de Belgische gastronomie en haar invloeden. Vandaar het belang van een groothandelsmarkt met een ruime keuze aan fruit, groenten, vis, kaas, vlees, bloemen en andere Belgische en buitenlandse kwaliteitsproducten.

Ik ben erg gehecht aan België. Dat land is een soort Europa in miniatuur, met bijzonder vriendelijke mensen. De Belgen, en vooral de Brusselaars, zijn hartelijk. Ze houden van gezelligheid en hechten veel belang aan sociale banden.

Wie door de verschillende hallen van de vroegmarkt wandelt, treft daar eveneens dit uiterst open en vriendelijke temperament aan. Bezoekers en kooplieden maken graag een babbeltje. Ze praten natuurlijk over prijzen en goederen, maar ook over hun dagelijks leven, hun gezin, hun vakantie ... Iedereen neemt daar de tijd voor: dat heeft me altijd gefascineerd!

Enkele jaren geleden trad Mabru toe tot de Fédération des Marchés de Gros de France (Franse federatie van de groothandelsmarkten). Wij zijn daar erg trots op en blij mee, want dit effent de weg naar pluraliteit en een Europese dimensie. Onze twee markten zochten toenadering en we zijn er wederzijds door verrijkt.

Als voorzitter van de World Union of Wholesale Markets (WUWM) wens ik dat Mabru zich blijft ontwikkelen en ons blijft inspireren met haar dynamiek en creativiteit!

Stéphane LAYANI,

*Président-directeur-général du Marché international de Rungis (Paris),
le plus grand Marché de produits frais
au monde.*

*Chairman of the World Union
of Wholesale Markets (WUWM)
Chevalier de l'Ordre de Léopold*

*Voorzitter en directeur-generaal van
de Marché international de Rungis
(Internationale markt van Rungis, Parijs),
de grootste markt voor verse producten
ter wereld.*

*Chairman of the World Union
of Wholesale Markets (WUWM)
Ridder in de Leopoldsorde*

INTRODUCTION

Du *forum inferius* au quai des Usines

Il y a 50 ans, le 2 mai 1973, le marché matinal de Bruxelles se tenait pour la première fois au quai des Usines. C'est le point de départ de notre récit, mais ce n'est pas le début de son histoire. Celle-ci remonte à près de deux siècles, si l'on se réfère à l'imposition par la Ville d'une taxe sur les usagers du marché matinal, attestée dès 1838. Elle a même plus de huit siècles, si l'on remonte aux premières traces écrites du *forum inferius*, là où ne se trouvait pas encore la Grand-Place, vers 1174.

Mabru, en revanche, n'a que 31 ans, si l'on s'en tient à la création de l'asbl qui gère aujourd'hui le marché matinal, où siègent côte à côte la Ville et les marchands – un modèle de cogestion qui distingue Mabru d'autres marchés de gros.

Alors, pourquoi 1973 plutôt qu'une autre date ?

L'installation au quai des Usines marque, pour le marché matinal de Bruxelles, une étape déterminante. Elle met fin à trois lustres d'errance et de dispersion où le marché, chassé de la Grand-Place, s'est tenu, tant bien que mal, entre la place Sainte-Catherine, le boulevard d'Ypres et celui de Dixmude – et d'autres lieux encore, selon les produits.

La nouvelle demeure choisie par la Ville de Bruxelles a non seulement permis de regrouper les marchands mais aussi de leur offrir un toit ; celui d'une première halle, qui sera suivie de quatre autres. Pour la première fois, les marchands ont pu travailler à l'abri des intempéries.

Au quai des Usines, en 1973, le marché matinal a pris le chemin de la modernisation et de la professionnalisation. De la voirie encombrée, où les produits étaient encore vendus à même le pavé, à peine protégés du gel ou de la chaleur par une toile de jute, on est passé à un vaste lieu, adapté à la logistique des marchandises, où les marchands allaient disposer de magasins et de frigos. Tout cela sans beaucoup s'éloigner du centre-ville : la Grand-Place, berceau du marché, n'est jamais qu'à quatre kilomètres...

Au fil des cinq décennies suivantes, le marché matinal n'a cessé de grandir et d'évoluer. Il est aujourd'hui très différent de ce qu'il était en 1973, mais il remplit toujours la même fonction, avec la même utilité : celle de ravitailler la ville, ses commerces, ses marchés et ses restaurants en produits frais. C'est l'histoire que nous vous invitons à découvrir.

INLEIDING

Van *forum inferius* naar Werkhuizenkaai

Op 2 mei 1973, vijftig jaar geleden dus, werd de Brusselse vroegmarkt voor het eerst gehouden op de Werkhuizenkaai. Dit beginpunt van ons verhaal stemt echter niet overeen met het ontstaan van de markt, bijna twee eeuwen geleden, althans volgens sommige bronnen. Reeds in 1838 was er trouwens sprake van een belasting die de Stad hief op de gebruikers van de ochtendmarkt. In feite is die markt meer dan acht eeuwen oud. Hiervan getuigen de eerste schriftelijke sporen van het *forum inferius*, rond 1174, op de ligging van de huidige de Grote Markt, die toen nog niet bestond.

Mabru is amper 31 jaar oud, als we rekening houden met de oprichting van de vzw die nu de vroegmarkt beheert. In het bestuur zetelen de Stad en de handelaars zij aan zij, een co-management model dat Mabru onderscheidt van andere groothandelsmarkten.

Waarom dan 1973 en geen andere datum?

De verhuizing naar de Werkhuizenkaai werd een beslissende stap voor de Brusselse ochtendmarkt. Er kwam toen een einde aan drie decennia van omzwervingen en versnipperingen van de markt, die eerst van de Grote Markt werd verjaagd en daarna goedwils of kwaadwils werd gehouden op het Sint-Katelijneplein, de Ieperlaan, de Diksmuidelaan en nog op andere plaatsen, naar gelang van de producten.

Dankzij het nieuwe onderkomen dat de Stad Brussel had gekozen, konden de kooplieden zich groeperen en ook een dak boven hun hoofd hebben. In de eerste hal konden de handelaars zich voor het eerst tegen de weersomstandigheden beschutten. Vier andere hallen zouden daarna nog worden gebouwd.

Op de Werkhuizenkaai koos de vroegmarkt in 1973 resoluut voor modernisering en professionalisering. Van de rommelige straat, waar de producten, door een jute doek nauwelijks beschermd tegen vorst of hitte, nog op de kasseien werden verkocht, werd overgestapt op een ruime locatie, aangepast aan de goederenlogistiek en waar de handelaars over opslagplaatsen en koelinstallaties beschikten. En dat alles niet ver van het stadscentrum: de Grote Markt, bakermat van de ochtendmarkt, ligt op slechts vier kilometer afstand...

In de daaropvolgende vijf decennia bleef de vroegmarkt groeien en evolueren. Ze ziet er vandaag heel anders uit dan in 1973, maar vervult nog steeds dezelfde functie, met hetzelfde doel: de stad, haar handelszaken, markten en restaurants voorzien van verse producten. Ontdek dit boeiende verhaal met ons.

Plus de/Meer dan
22.000
visiteurs par mois
bezoekers per maand



Entre/Tussen
700 et/en **900**
personnes travaillent
sur le site en fonction de la saison
personen werken op de site,
afhankelijk van het seizoen



Plus de/Meer dan
100
firmes sont installées
sur le marché
bedrijven zijn
gevestigd op de
markt



Plus de/Meer dan
26.000
panneaux photovoltaïques
installés sur le site
fotovoltaïsche panelen geïnstalleerd op de site



Evaluation du chiffre d'affaires des commerçants sur le site :
Geraamde omzet van de handelaars op de site:

600 à/tot **800** millions d'euros par an
miljoen euro per jaar

1 parking de parking met
1 bâtiment logistique/ logistiek gebouw,
5 halles de vente/verkoopshallen, **2** cash & carry,
800 places sur un site de plaatsen op een site van **14** hectares hectare



1
centre de
traitement de déchets
afvalverwerkingscentrum



8.000 à/tot **10.000**
tonnes de produits transitent chaque semaine par le marché
ton producten worden elke week op de markt verhandeld

- **A**
- Bureau administratif
Administratief gebouw

- **HALL B**
- Fleurs et plantes - aliments secs,
produits méditerranéens
Bloemen en planten - droge voeding,
mediterrane producten

- **HALL C**
- Chambres froides et espaces logistiques
Koelcellen en logistieke ruimtes

- ● ●
HALL D - E - F
- Fruits et légumes - aliments secs,
produits méditerranéens
Fruit en groenten - droge voeding,
mediterrane producten

- **HALL G**
- Poisson, viande, volaille, gibier,
produits laitiers, alimentation générale,
cash and carry, spécialités
Vis, vlees, gevogelte, wild, zuivel,
algemene voeding, cash and carry,
delicatessen

- **M**
- Cash and carry

- **T**
- Aliments secs,
produits méditerranéens
Droge voeding,
mediterrane producten



Début du XIII^e siècle

Construction de trois halles commerciales : une halle aux viandes, une halle aux draps et une halle au pain, dite « Maison du Roi » (mais que l'on appelle « Broodhuis » en néerlandais).

Fin XI^e siècle

Création d'un marché en plein air dans un marais asséché (vaste marécage entouré de bancs de sable qui deviendra la Grand-Place), que l'on appela le « Nedermerkt » (marché inférieur).

Einde van de 11^e eeuw

Ontstaan van een markt in openlucht op droog moerasgrond (een uitgestrekt moerasgebied omringd door zandbanken dat later de Grote Markt zou worden). Ze krijgt de benaming 'Nedermerkt'.

Begin van de 13^e eeuw

Bouw van drie handelshallen: een vleeshal, een lakenhal en een broodhal (die in het Frans 'Maison du Roi' wordt genoemd).



1959

Déménagement du marché matinal de la Grand-Place vers le quartier Sainte-Catherine, suite à l'incendie du cinéma Agora.

1838

La présence d'un marché matinal est attestée par l'existence d'une taxe sur ses usagers, dans les documents de la Ville de Bruxelles.

1838

In het archief van de Stad Brussel blijkt het bestaan van een vroegmarkt uit een belasting die de gebruikers ervan moeten betalen.

1959

Verhuizing van de vroegmarkt van de Grote Markt naar de Sint-Katelijnewijk (Vismarkt) naar aanleiding van de brand in bioscoop Agora.

1973

Le nouveau marché matinal est inauguré le 2 mai, au 22-23 Quai des Usines. Il occupe d'anciens bâtiments industriels, ainsi que la Halle E (8.520 m²).

1967

Déménagement du marché vers le quartier du Petit-Château.

1967

Verhuizing van de markt naar de wijk van het Klein Kasteeltje.

1973

Op 2 mei wordt de nieuwe vroegmarkt in gebruik genomen aan de Werkhuizenkaai 22-23. Ze vestigt zich in voormalige industriegebouwen en in Hal E (8.520 m²).



1984

Construction de la Halle D (6.100 m²).

1982

Construction de la Halle G (8.520 m²).

1981

Construction de la Halle F (8.520 m²).

1981

Bouw van Hal F (8.520 m²).

1982

Bouw van Hal G (8.520 m²).

1983

Construction du bâtiment administratif (275 m²).
Construction de l'actuelle halle aux fleurs (Halle B) (6.830 m²).

1983

Bouw van het administratief gebouw (275 m²).
Bouw van de huidige bloemenhal (Hal B) (6.830 m²).

1984

Bouw van Hal D (6.100 m²).

1996

Réaménagement de la Halle G, dotée de 10 magasins.

En septembre, inauguration d'un centre de tri des déchets (De Meuter, aujourd'hui Veolia).



2005

Nouvelle entrée du site pour accueillir les clients. Construction de l'entrepôt Tadal (2.500 m²). Restructuration de la halle aux fleurs, avec l'installation de la société Mia Trading.

1992

Création de l'asbl Mabru par la Ville de Bruxelles.

1999

Adaptation de la Halle F avec la construction des magasins actuels.

2013

Inauguration de l'Entrepôt C (8.000 m²).

2017

Rénovation des façades des Halles B, D, E, F et G.

2022

Extension des bâtiments de la société Tadal.

2015

Mise en place du projet DREAM (Distribution et Récupération des Excédents Alimentaires à Mabru).

2018 / 2019

Inauguration de la plus grande installation photovoltaïque de Bruxelles : 26.000 panneaux répartis sur les toits des halles et les carports du parking.

1992

Oprichting van de vzw Mabru door de Stad Brussel.



1999

Aanpassing van Hal F met de bouw van de huidige winkels.

2011

Afbraak van de oude bloemenhal (3.500 m²).

2007

Bouw van de cash & carry winkel Metro (5.000 m²).

2015

Uitvoering van het project DREAM (Distributie en Recuperatie van EtenswAren van Mabru).

2018 / 2019

Inhoudiging van de grootste fotovoltaïsche installatie in Brussel: 26.000 panelen, verdeeld over de daken van de halles en de carports op de parking.

2005

Nieuwe toegang tot de site om de klanten te verwelkomen. Bouw van de opslagplaats van Tadal (2.500 m²). Herstructurering van de bloemenhal, waar de firma Mia Trading zich vestigt.

2013

Inhoudiging van Loods C (8.000 m²).



2017

Renovatie van de gevels van de Halles B, D, E, F en G.



2022

Uitbreiding van de gebouwen van de firma Tadal.

1996
Herinrichting van Hal G met 10 winkels voor de verkoop van wild, gevogelte, zeevruchten, vis en andere levensmiddelen.

Inhoudiging in september van een afvalsorteercentrum (De Meuter, nu Veolia).

Ravitailer la ville De stad bevoorraden



*Laurent Nys, directeur général de Mabru
(à gauche) et Sevket Temiz, président.*

*Laurent Nys, directeur-generaal van
Mabru (links) en Sevket Temiz, voorzitter.*

Le marché matinal, c'est l'un des principaux points d'entrée des produits frais dans la ville. Chaque nuit dans ses halles, entre minuit et 8 h du matin, plusieurs milliers de tonnes de fruits et légumes, de poissons, de volailles, mais aussi de fleurs, de légumes secs, de conserves, de surgelés ou de produits *non food* s'échangent pour arriver, quelques heures plus tard, dans le magasin de votre quartier ou à votre table de restaurant. Comment le marché matinal remplit-il son rôle en 2023 ? Et quels sont les enjeux qui détermineront son avenir ? Tour d'horizon avec Sevket Temiz et Laurent Nys, respectivement président et directeur général de l'asbl Mabru.

« Le marché matinal est là, avant tout, pour approvisionner la ville », entame Laurent Nys. Avec ses 50.000 m² de surfaces de vente, Mabru offre une incomparable plateforme logistique où commerçants et restaurateurs trouvent un large éventail de produits frais – mais aussi de produits secs, surgelés et autres articles *non food*. Tout cela à quelques minutes à peine du centre-ville comme de l'autoroute. *« Cette proximité est un point fort essentiel »,* observe Sevket Temiz.

La masse critique est un autre atout : Mabru est le premier marché de gros de Belgique. Sa zone de chalandise s'étend bien au-delà de Bruxelles, et même du Brabant, pour atteindre la côte et les premières ondulations des Ardennes. La synergie avec son voisin, le Centre Européen de Fruits et Légumes (CEFL), et même avec Rungis, le premier marché de gros d'Europe, qui n'est jamais qu'à 300 kilomètres, renforce cette attractivité : on vient parfois de loin pour trouver à Mabru ce que l'on ne trouve pas ailleurs.

« Un autre gros avantage, c'est la disponibilité de différents produits sur un même lieu. Les clients qui viennent pour des fruits ou des légumes et qui déambulent dans Mabru trouvent aussi de la volaille, du poisson, d'autres produits, ce qui leur permet de combiner leurs achats. Cette synergie donne à nos marchands la garantie de trouver ici une clientèle, qu'ils n'auraient pas s'ils allaient s'installer dans une zone d'activité. »

Un lieu de mutations

Proximité, volume et choix des produits : voilà en somme ce qui définit le marché matinal depuis des décennies, si ce n'est depuis des siècles.

De vroegmarkt is een van de belangrijkste invalswegen voor verse producten in de stad. Elke nacht, tussen middernacht en 8 uur 's ochtends, verhandelen de hallen duizenden tonnen groenten en fruit, vis, gevogelte, bloemen, peulvruchten, conserven, diepvriesproducten en non-foodproducten die een paar uren later in buurtwinkels of op restauranttafels zullen belanden.

Hoe vervult de vroegmarkt haar rol in 2023? Welke uitdagingen zullen haar toekomst richten? Een overzicht met Sevket Temiz en Laurent Nys, respectievelijk voorzitter en directeur-generaal van de vzw Mabru.

“De vroegmarkt is er vooral om de stad te bevoorraden,” stelt Laurent Nys. De 50.000 m² verkoopoppervlakte van Mabru vormen een geweldig logistiek platform waar handelaars en restauranthouders een ruim assortiment verse producten, droge waren, diepvriesproducten en non-foodartikelen op de kop kunnen tikken. Dit alles op een steenworp van het stadscentrum en de snelweg. *“Deze nabijheid is een essentiële troef,”* benadrukt Sevket Temiz.

Kritische massa is een ander voordeel: Mabru is de grootste groothandelsmarkt in België. Haar verzorgingsgebied reikt veel verder dan Brussel en zelfs verder dan Brabant, tot aan de Kust en de eerste glooiingen van de Ardennen. De synergie met haar buur, het Europees Centrum voor Fruit en Groenten (ECFG), en zelfs met Rungis, de grootste groothandelsmarkt van Europa, op amper 300 kilometer van Brussel, versterkt deze aantrekkingskracht: mensen komen soms van heinde en verre om in Mabru te kopen wat ze nergens anders vinden.

“Nog een groot voordeel is de beschikbaarheid van uiteenlopende producten op eenzelfde plaats. Klanten die fruit of groenten komen halen en in Mabru rondkuieren, vinden er ook gevogelte, vis en andere producten. Op die manier kunnen ze hun aankopen combineren. Wat de kooplieden betreft, waarborgt de onderlinge synergie dat ze hier een klantenkring vinden, wat niet het geval zou zijn als ze zich in een bedrijvenzone zouden vestigen.”

Een cenakel van verandering

Nabijheid, volume en verscheidenheid aan producten kenmerken de vroegmarkt al decennia, zo niet eeuwen.

Le marché, cependant, ne cesse d'évoluer, à l'image de la société dans laquelle il s'inscrit. La variété de l'offre en est l'un des signes les plus évidents : les produits ne sont plus les mêmes qu'il y a dix, vingt ou trente ans. « *Il n'y a pas si longtemps, on ne trouvait ni poivrons, ni pastèques à Bruxelles* », observe le directeur général de Mabru. « *Aujourd'hui, ce sont des produits communs, qui ne nous semblent même plus exotiques. L'éventail ne cesse de s'élargir et de se renouveler.* » Avec plusieurs grossistes spécialisés installés sur le site, on peut même affirmer que Mabru est devenu un carrefour de produits méditerranéens à l'échelle européenne.

Cette évolution, on la doit bien sûr à l'internationalisation du commerce, mais aussi aux migrations : « *Mabru est un lieu de métissage, à l'image de Bruxelles. La diversité de la société se reflète désormais parmi les marchands comme parmi les acheteurs, dont beaucoup de petits commerçants.* »

Une autre mutation s'est produite parmi les marchands : les producteurs, qui étaient encore nombreux quand le marché s'est installé au quai des Usines, en 1973, ont été majoritairement remplacés par des grossistes qui, eux-mêmes, sont moins nombreux qu'auparavant – alors que le volume des marchandises, lui, n'a cessé de croître.

Sevket Temiz : « L'impact du commerce en ligne se fait sentir, pour les marchands de Mabru comme pour les commerçants. Je constate néanmoins un redéploiement des commerces de proximité dans les quartiers. »

« *D'une part, plus personne aujourd'hui n'accepte un mode de vie aussi éprouvant, où l'on cultive le jour et où l'on vend la nuit. D'autre part, certains producteurs ont trouvé d'autres filières, qui ne passent plus par les marchés de gros. Enfin, il y a ce phénomène de concentration parmi les marchands, qui sont*



De markt evolueert echter voortdurend, net als de maatschappij waarin zij is ingebed. Hiervan getuigt duidelijk de diversiteit van het aanbod: de producten zijn anders dan tien, twintig of dertig jaar terug. « *Nog niet zo lang geleden vond je in Brussel geen paprika's of watermeloenen,* » aldus de directeur-generaal van Mabru. « *Vandaag zijn het gewone producten die ons niet langer exotisch voorkomen. Het assortiment verandert en breidt zich constant uit.* » Dankzij verschillende gespecialiseerde groothandels ter plaatse mag Mabru zelfs worden beschreven als een kruispunt voor mediterrane producten op Europese schaal.

Deze evolutie is uiteraard te danken aan de internationalisering van de handel, maar ook aan migratie: « *Op Mabru mengen mensen zich, net als in kosmopolitisch Brussel. De diversiteit van de samenleving vind je nu ook bij de handelaars en kopers, onder wie veel detailhandelaars.* »

Een andere verschuiving trof de koopliden: de producenten, die nog talrijk waren toen de markt zich in 1973 aan de Werkhuizenkaai vestigde, zijn nu grotendeels vervangen door groothandelaars, die zelf minder talrijk zijn dan voorheen, hoewel het goederenvolume blijft toenemen.

« *Enerzijds aanvaardt tegenwoordig niemand meer de uitputtende levenswijze waarbij je overdag teelt en 's nachts verkoopt. Anderzijds hebben sommige producenten andere afzetkanalen gevonden, buiten de groothandelsmarkten. Ten slotte vertonen de handelaars nu een neiging tot consolidatie,*

Sevket Temiz: « Online handel heeft een zekere impact, zowel op de handelaars van Mabru als op de winkeliers. Ik zie echter een opleving van buurtwinkels in de wijken. »

moins nombreux mais avec des emplacements plus grands. Le secteur est devenu plus concurrentiel. »

Les clients de Mabru ont évolué, aux aussi, comme le note Sevket Temiz : « *L'impact du commerce en ligne se fait sentir, pour les marchands de Mabru comme pour les commerçants. Je constate néanmoins un redéploiement des commerces de proximité dans les quartiers. »*

« *La tendance est au recul des supermarchés en ville* », abonde Laurent Nys. « *Ils sont en partie remplacés par des franchisés, qui ne sont pas toujours obligés de passer par leur centrale d'achats pour s'approvisionner, du moins pour certains produits, et qui dès lors fréquentent Mabru. L'une des plus grandes poissonneries de Bruxelles se fournit ici. Il reste aussi beaucoup de commerçants indépendants. Enfin, nous fournissons beaucoup de restaurateurs, ainsi que les ambulants et les marchés de rue. »*

Dernière évolution, mais non la moindre : depuis une vingtaine d'années au moins, l'échange physique a reculé, au profit de la commande et la livraison. « *Cela vaut d'ailleurs pour les autres marchés matinaux, à l'échelle européenne : Mabru est davantage devenu un centre logistique – même s'il y a encore beaucoup de visiteurs qui viennent voir la marchandise et discuter avec les fournisseurs. C'est un phénomène que l'on observe aussi dans le commerce de détail. »*

Toujours plus grand

Que sera le marché matinal dans 50 ans ? Il est sans doute difficile de l'imaginer, mais le président de Mabru et son directeur général ne sont certainement pas inquiets pour l'avenir : « *Je n'ai aucune crainte quant à l'évolution du marché* », affirme Laurent Nys. « *On sera toujours prêts à s'adapter aux changements. Notre business model est bon. »*

À preuve, selon Sevket Temiz, la liste d'attente des marchands qui souhaiteraient s'installer à Mabru : « *Nous recevons énormément de demandes de nouveaux commerçants, pour de nouveaux produits, qui veulent s'installer sur le site. C'est notamment le cas pour la charcuterie, qui est actuellement peu présente. Le souci, c'est plutôt le manque de place. Il faudra peut-être un jour envisager de déménager, que ce soit à Bruxelles ou dans les alentours, tout en préservant la proximité. »*

« *Le marché matinal de demain, c'est le nôtre en plus grand* », confirme Laurent Nys. « *La dimension logistique va encore se*

waardoor ze minder talrijk zijn, maar met grotere vestigingen. De sector gaat voor meer concurrentie.»

Ook de klanten van Mabru zijn nu anders, merkt Sevket Temiz op: « *Online handel heeft een zekere impact, zowel op de handelaars van Mabru als op de winkeliers. Ik zie echter een opleving van buurtwinkels in de wijken.»*

« *Supermarkten in steden volgen een dalende trend,* » zegt Laurent Nys. « *Ze worden gedeeltelijk vervangen door franchisenemers, die niet systematisch verplicht zijn zich via hun aankoopcentrale te bevoorraden, althans voor bepaalde producten, en daarom bij Mabru aankloppen. Een van de grootste viswinkels in Brussel komt zich hier bevoorraden. Er zijn ook veel zelfstandige winkeliers. Ten slotte leveren wij aan veel restaurantuitbaters, aan straatverkopers en straatmarkten.»*

Last but not least is de fysieke uitwisseling de jongste twintig jaar afgenomen ten gunste van bestelling en levering. « *Mabru is meer een logistiek centrum geworden, hoewel nog steeds veel bezoekers de goederen komen bekijken en met de leveranciers komen praten. Dit fenomeen merk je ook in de detailhandel.»*

Alsmaar groter

Hoe zal de vroegmarkt er over 50 jaar uitzien? Moeilijk te voorspellen, maar de voorzitter en de directeur-generaal van Mabru maken zich weinig zorgen over de toekomst: « *Ik vrees echt niet voor de evolutie van de markt,* » zegt Laurent Nys. « *We zullen altijd klaar staan om ons aan veranderingen aan te passen. We beschikken over een efficiënt businessmodel.»*

Dat blijkt volgens Sevket Temiz uit de wachtlijst van handelaars die zich op Mabru willen vestigen: « *We krijgen enorm veel aanvragen van externe kooplieden die zich met nieuwe producten op de site willen vestigen. Dat geldt in het bijzonder voor fijne vleeswaren, die momenteel weinig aanwezig zijn. Het probleem? Een gebrek aan ruimte. Misschien moeten we vroeg of laat een verhuizing overwegen, naar Brussel of naar de rand, maar met behoud van de nabijheid.»*

« *De vroegmarkt van de toekomst is net als de onze, alleen groter,* » bevestigt Laurent Nys. « *De logistieke dimensie zal nog aan belang winnen. We zullen steeds meer voorraad en ruimte nodig hebben. Sommige handelaars zijn bereid hierin te investeren, maar wij bereiken onze grenzen bijna. Als we bijvoorbeeld de terugkeer van de slaagerij mogelijk willen maken, moeten we*

renforcer ; il faudra sans cesse plus de stock, plus de place. Certains marchands sont prêts à investir dans ce sens, mais nous approchons nos limites. Si l'on veut permettre le retour de la boucherie, par exemple, il faudrait organiser des flux de marchandises entrantes et sortantes, installer des rails suspendus, ce qui demande de l'espace. L'idéal, un jour, ce serait 50 à 60 hectares, dont la moitié consacrée au stockage – mais ce n'est pas encore d'actualité, d'autant que notre présence au quai des Usines est garantie jusqu'en 2042 au moins. »

Pour le reste, le mouvement de concentration parmi les marchands devrait se poursuivre : « *Dans vingt ans, il est très possible que nous n'ayons plus que 40 marchands au lieu de 140, pour le même volume. À certains égards, c'est une évolution vers plus de professionnalisme. »*



Laurent Nys : « Le marché matinal de demain, c'est le nôtre en plus grand. La dimension logistique va encore se renforcer ; il faudra sans cesse plus de stock, plus de place. (...) L'idéal, un jour, ce serait 50 à 60 hectares, dont la moitié consacrée au stockage. »

Transition énergétique

La durabilité sera bien entendu un enjeu majeur des prochaines décennies – comme elle l'est déjà au présent. De ce côté aussi, Mabru s'affirme bien préparé. « *La gestion des déchets est inscrite de longue date dans notre activité. Tout ce qui est recyclable est collecté et trié : les palettes en bois, les plastiques... Quant aux déchets organiques, ils sont déposés au centre Veolia, qui se trouve sur le site même de Mabru, pour incinération. On parle*

de la stroom van inkomende en uitgaande goederen organiseren en ophangrails installeren, wat ruimte vergt. 50 tot 60 hectare, waarvan de helft voor opslag, dat zou voor ons ideaal zijn, maar zo ver staan we nog niet, temeer omdat onze aanwezigheid aan de Werkhuisenkaai ten minste tot 2042 gewaarborgd is. »

Voor het overige zal de tendens tot consolidatie onder handelaars zich waarschijnlijk voortzetten: « *Over twintig jaar is het best mogelijk dat we voor hetzelfde volume niet langer 140 maar slechts 40 handelaars zullen hebben. In sommige opzichten is dit een ontwikkeling naar meer professionalisme.* »

Energietransitie

Duurzaamheid wordt in de komende decennia een belangrijk vraagstuk. In feite is dat nu al het geval. Ook hierop is Mabru goed voorbereid. « *Afvalbeheer maakt al heel lang deel uit van onze activiteit. Alles wat gerecycled kan worden, wordt verzameld en gesorteerd: houten pallets, plastic, enz. Organisch afval vertrekt voor verbranding naar het Veolia-centrum, dat zich op het Mabru-terrein bevindt. We hebben het hier wel degelijk over afval, want het onverkochte voedsel, dat perfect eetbaar is, hervedelen we in samenwerking met het OCMW. Het gaat om twee ton per dag aan producten die dus niet verbrand hoeven te worden, maar vooral ten goede komen aan mensen die ze echt nodig hebben.* »

Laurent Nys: « De vroegmarkt van de toekomst is net als de onze, alleen groter. De logistieke dimensie zal nog aan belang winnen. We zullen steeds meer voorraad en ruimte nodig hebben. (...) 50 tot 60 hectare, waarvan de helft voor opslag, dat zou voor ons ideaal zijn. »

ici des déchets, mais les invendus alimentaires, parfaitement consommables, sont redistribués en collaboration avec le CPAS. Cela représente deux tonnes par jour de produits qui non seulement ne doivent pas être incinérés mais qui, surtout, bénéficient à des gens qui en ont besoin. »

La logistique, quant à elle, restera fondée sur le camion dans un avenir prévisible, selon Laurent Nys : « *Le rail ou la voie fluviale, puisque nous sommes en bordure de canal, sont malheureusement trop peu efficaces pour les denrées périssables. Le camion reste la meilleure solution, la plus rapide et la plus souple, mais je pense qu'il deviendra rapidement beaucoup moins polluant. »*

Le véritable nerf de la guerre, ce sera plutôt la transition énergétique. Mabru s'y est préparé avec la plus grande installation photovoltaïque de Bruxelles : « *Nous avons été précurseurs dans ce domaine, mais nous n'en tirerons un véritable bénéfice que dans cinq ans, quand nous en deviendrons véritablement propriétaires – dans l'intervalle, c'est Engie qui exploite l'électricité produite. À ce moment, nous serons en mesure de revendre de l'énergie à nos locataires à un prix inférieur au marché. Mais en attendant, nous subissons la crise énergétique comme toute le monde – et je crains que son impact soit nettement plus important que celui du covid pour nos marchands comme pour leurs clients. »*

L'enjeu de la gastronomie

Enfin, la place de la gastronomie sera un autre enjeu d'avenir : « *La Belgique est un pays de gastronomie. Nous avons beaucoup de chefs étoilés ; ils connaissent Mabru ; ils y viennent parce qu'ils y trouvent ce qu'ils ne trouvent pas ailleurs. Leur rôle est essentiel pour maintenir la présence de magasins très hauts de gamme, qui offrent une grande diversité de produits de très haute qualité. Mais c'est un écosystème fragile, qui a un peu souffert à Bruxelles et qui mérite l'attention. Il y a sans doute quelque chose à faire pour redynamiser le tissu gastronomique bruxellois. »*

L'un des projets de Mabru pourrait d'ailleurs contribuer à promouvoir la gastronomie : « *Nous recevons beaucoup de demandes pour organiser des événements ou des dîners, parce que Mabru est un lieu insolite, lié au bien manger. Mais c'est impossible dans les halles, où il y a trop d'activité. En revanche, il serait possible d'aménager une salle multimodale en surplomb, avec vue sur le marché. Il y a une véritable opportunité pour un tel lieu. On pourrait parfaitement imaginer d'y accueillir une finale de Top Chef, des formations à la cuisine, des dîners... La demande de permis a été acceptée ! »*

De logistiek zal volgens Laurent Nys in de nabije toekomst een beroep blijven doen op vrachtwagens: « *Helaas zijn het spoor of de waterwegen (wij zitten aan een kanaal) niet efficiënt genoeg voor bederfelijke goederen. De vrachtwagen blijft de beste, snelste en meest flexibele oplossing, maar ik denk dat hij binnenkort veel minder vervuילend zal worden.* »

De energietransitie wordt de echte crux. Mabru heeft zich hierop voorbereid met de grootste fotovoltaïsche installatie van Brussel. « *We zijn een pionier op dit gebied, maar we zullen er pas echt voordeel uit halen over vijf jaar, wanneer we volwaardig eigenaar worden. In de tussentijd exploiteert Engie de geproduceerde elektriciteit. Binnen vijf jaar zullen we energie kunnen verkopen aan onze huurders tegen een lagere prijs dan de markttarieven. In afwachting gaan wij net als iedereen gebukt onder de energiecrisis. Ik vrees dat de gevolgen daarvan voor onze handelaars en hun klanten veel groter zullen zijn dan die van de covid-crisis.* »

De uitdagende gastronomie

De plaats van de gastronomie wordt nog een andere uitdaging voor de toekomst: « *België is een land van fijnproevers. We hebben veel sterrenchefs. Ze kennen Mabru en komen hier vinden wat ze nergens anders kunnen kopen. Ze spelen een belangrijke rol in het behoud van hoogwaardige winkels die een grote verscheidenheid aan premium producten aanbieden. Maar het blijft een kwetsbaar ecosysteem, dat in Brussel wat moeilijkheden heeft doorstaan en aandacht verdient. Er moet ongetwijfeld iets gebeuren om het gastronomische weefsel van Brussel nieuw leven in te blazen.* »

Een van de projecten van Mabru zou trouwens kunnen bijdragen tot de promotie van de gastronomie: « *We krijgen veel verzoeken om evenementen of diners te organiseren, omdat Mabru een ongewone plaats is, gekoppeld aan lekker eten. Maar dit is onmogelijk in de hallen, omdat de activiteit er te druk is. We zouden weliswaar in de hoogte een multimodale zaal kunnen inrichten met uitzicht op de markt. Er bestaat heel wat potentieel voor een dergelijke ruimte. We zouden daar allerlei events kunnen organiseren: een Top Chef finale, kookcursussen, diners... De vergunningsaanvraag is ondertussen goedgekeurd!* »



XII^e–XX^e siècle : le marché, forum urbain

Van de 12^e tot de 20^e eeuw: de markt als stedelijk forum

À quand remontent les origines du marché de Bruxelles ? La réponse est simple : elles se confondent avec les origines de la ville elle-même.

Les premières mentions certaines de *Bruocsella* (« l'établissement dans les marais ») remontent au XI^e siècle et désignent un *portus*, soit un lieu d'embarquement et de déchargement sur une rivière. Ici, la Senne. Un document historique, remontant aux environs de 1050, évoque le transbordement de denrées sur des barques à l'aide d'une planche pivotante, aux abords du pont Sainte-Gudule (non loin de l'actuel site de la Bourse). Ce n'est pas un hasard : c'est à partir de Bruxelles que la Senne devient navigable et c'est là qu'elle croise la route marchande allant de Bruges et Gand vers Liège et Cologne, laquelle correspond au tracé des actuelles rues du Marché aux Poulets et Marché aux Herbes, juste au nord de la Grand-Place.

Comme tant d'autres villes au tournant du Moyen Âge, on peut donc dire que Bruxelles est née du commerce, porté par l'accroissement de la production agricole qui commence à générer des surplus. Au carrefour de la rivière, qui mène vers le nord, et de l'axe routier d'ouest en est, le lieu est idéal pour acheminer les produits des environs.

Mais au XI^e siècle, on n'en est pas encore là : *Bruocsella* n'est pas encore une « ville » – plutôt un groupement de villages, dont l'économie reste principalement locale.

Wanneer is de Brusselse markt ontstaan? Heel eenvoudig: op hetzelfde ogenblik als de stad zelf.

De eerste bewezen vermeldingen van *Bruocsella* ('de nederzetting in de moerassen') dateren uit de 11^e eeuw en verwijzen naar een *portus*, een los- en laadplaats langs een rivier. In dit geval de Zenne. Een historisch document van rond 1050 vermeldt de overslag van goederen op bootjes met behulp van een draaibord, in de buurt van de Sint-Goedele brug (nabij de huidige ligging van de Beurs). Dit was geen toeval: vanaf Brussel werd de Zenne bevaarbaar, precies waar ze de handelsroute kruiste van Brugge en Gent naar Luik en Keulen. Dit stemt overeen met het tracé van de huidige Kiekenmarkt en Grasmarkt, net ten noorden van de Grote Markt.

Zoals zoveel andere steden in het begin van de middeleeuwen ontstond Brussel uit de handel, gedreven door de uitbreiding van de landbouwproductie, die overschotten begon te genereren. Het kruispunt van de rivier die naar het noorden leidde en de weg van west naar oost was ideaal gelegen voor het vervoer van producten uit de omgeving.

Maar in de 11^e eeuw was dit nog niet het geval: *Bruocsella* was toen nog geen 'stad' – eerder een groep dorpen, waarvan de economie voornamelijk lokaal bleef.

Premiers marchés bruxellois

Cela commence à changer au siècle suivant, où s'affirme le caractère central de Bruxelles : le lieu possède alors un château, qui marque la présence d'une autorité, et s'entoure d'une première enceinte. Ses habitants acquièrent le statut de « bourgeois ».

C'est aussi au XII^e siècle que l'on rencontre, vers 1174, les premières traces écrites d'un marché à Bruxelles : c'est qu'il faut apporter à la population de la ville, où s'exercent désormais une multitude de métiers, tout ce dont elle a besoin. Ainsi apparaît un élément majeur de la vie sociale et économique, appelé à jouer un rôle moteur dans le développement de la cité. Carrefour d'échange des marchandises, le marché est un lieu de rencontre et de rassemblement.

C'est aussi une source de taxation sur les produits mis en vente : le commerce devient un moyen de financement essentiel pour la ville naissante. Pour entrer dans la cité, les marchandises sont soumises à un octroi prélevé à ses portes – octroi qui persistera jusqu'après la démolition des remparts et ne sera aboli... qu'en 1860 !

De eerste Brusselse markten

In de volgende eeuw begon dit te veranderen, met de bevestiging van het centrale karakter van Brussel. Daar stond voortaan een kasteel, dat de aanwezigheid van een overheid aangaf. Een eerste ringmuur beschermde de vestiging. De inwoners kregen het statuut van 'burgers'.

Ook uit de 12^e eeuw dateren de eerste schriftelijke sporen van een markt in Brussel. Rond 1174 was een dergelijke markt trouwens noodzakelijk om de bevolking te bevoorraden van een stad waar ondertussen een veelheid aan ambachten werd uitgeoefend. Zo ontstond een belangrijk bestanddeel van het sociale en economische leven. Het zou doorheen de eeuwen een stuwende rol blijven spelen in de ontwikkeling van de stad. Als kruispunt voor de uitwisseling van goederen fungeerde de markt ook als een plaats van ontmoeting en samenkomst.

De overheid hief belastingen op de te koop aangeboden producten. Zo werd de handel een essentieel financieringsmiddel voor de ontluikende stad. Aan de poorten van de stad werden binnenkomende goederen onderworpen aan een tol – die trouwens bleef bestaan tot na de afbraak van de stadswallen en pas in 1860 werd afgeschaft!



Ce marché originel de Bruxelles porte le nom de *forum inferius*, implanté sur ce qui deviendra la Grand-Place. La qualification d'*inferius* (et plus tard *Nedermerkt*) laisse deviner qu'il se trouvait un autre marché, plus haut. On s'accorde pour le localiser sur l'actuelle place de la Vieille-Halle-aux-Blés.

Le marché de la Grand-Place possédait une vocation plutôt généraliste. On y trouvait du poisson, de la viande, des peaux, des pièces de vêtements, des chaussures, de la mercerie... « *La Grand-Place de l'époque n'a alors rien à voir avec l'esplanade régulière et complètement fermée que l'on connaît aujourd'hui* », indique l'historienne Claire Billen. « *C'est un espace ouvert, nettement moins grand, avec quelques maisons particulières placées de façon chaotique.* »

Progressivement, les alentours de la Grand-Place se spécialiseront par métiers et produits, qui ont laissé leur marque sur la toponymie du centre-ville. Autour de l'église Saint-Nicolas, c'étaient les produits laitiers, comme en témoignent la rue au Beurre ou la Petite rue au Beurre (auparavant dénommées rue au Lait). Cette petite artère débouche sur la rue du Marché aux Herbes prolongée de la rue du Marché aux Poulets, déjà citées. Plus haut se trouvent la rue des Harengs et la rue du Marché aux Fromages.

Deze oorspronkelijke markt in Brussel heette *Forum Inferius* en bevond zich op wat later de Grote Markt werd. De term *inferius* (en later *Nedermerkt*) laat vermoeden dat er hogerop nog een markt was. Algemeen wordt aangenomen dat deze zich bevond op het huidige Oud Korenhuis.

De markt op de Grote Markt was nogal divers van aard. Vis, vlees, huiden, kleding, schoenen, garen en band ... waren er allemaal verkrijgbaar. “*De Grote Markt van toen leek helemaal niet op de rechthoekige en volledig gesloten esplanade die we vandaag kennen,*” weet geschiedkundige Claire Billen. “*Het was een open ruimte, veel kleiner dan nu, met hier en daar enkele op chaotische wijze geplaatste particuliere huizen.*”

Geleidelijk aan specialiseerden de wijken rond de Grote Markt zich in bepaalde ambachten en producten. Daar vind je vandaag nog sporen van in de toponymie van het stadscentrum. Rond de Sint-Niklaaskerk waren dat de zuivelproducten, zoals blijkt uit de Boterstraat of de Korte Boterstraat (vroeger Melkstraat genoemd). Dit straatje leidt naar de Grasmarkt, die doorloopt naar de hoger vermelde Kiekenmarkt. Verderop liggen de Haringstraat en de Kaasmarkt, die in de middeleeuwen de benaming Smaelbeek droeg en waar toen allerlei kazen, gedroogd fruit en groenten werden verkocht.

◀ *Maquette de Bruxelles au XIII^e siècle, entourée de sa première enceinte. À droite de l'image (orientée est-ouest), on voit l'île Saint-Géry et le 'portus' sur la Senne.*

En détail : le « marché d'en bas » (Nedermerkt), proche de l'église Saint-Nicolas, avec ses premières halles couvertes.

◀ *Maquette van Brussel in de 13^e eeuw, omringd door de eerste omwalling. Rechts op de foto (oost-west gericht) ziet u het Sint-Gorikseiland en de 'portus' aan de Zenne.*

Detail: de 'benedenmarkt' (Nedermerkt), vlakbij de Sint-Niklaaskerk, met de eerste overdekte hallen.



Dénommée Smaelbeek au Moyen Âge, on y trouvait bien sûr différents fromages, mais aussi des fruits secs et des légumes.

Autre vestige toponymique, la rue du Marché au Charbon qui donne sur la rue des Teinturiers. D'autres corps de métier ont laissé leurs noms à des voiries comme la rue des Chapeliers et la rue des Brasseurs – sans oublier la rue des Bouchers et la Petite rue des Bouchers.

« De récentes fouilles dans ce quartier des Bouchers, en intérieur d'îlot, ont mis à jour des couches de crânes et de cornes d'animaux », précise Claire Billen. « Cela prouve qu'on y amenait, depuis la campagne, les animaux vivants et qu'ils étaient abattus sur place devant les clients. Cela permettait de s'assurer de la fraîcheur et de la qualité de la viande. Ce type d'activité de boucherie y a perduré jusqu'à la fin du XVIII^e siècle. Puis, des abattoirs se sont développés aux frontières de la ville, l'abattoir d'Anderlecht n'apparaissant que plus tard, à la fin du XIX^e siècle. »

Apparitions des halles

Progressivement, les commerces les plus importants commencent à se rassembler dans des bâtiments en dur. Il s'agit des premières halles. On trouve notamment une Halle aux Viandes (ou Grande Boucherie) dans la rue Marché aux Herbes, mais aussi une Halle aux Draps dans la rue des Harengs. À l'emplacement actuel de la Maison du Roi, il y avait aussi une Halle aux Pains.

Une véritable et imposante halle d'entreposage et d'exposition apparaît à la fin du XIV^e siècle. Adossée à l'Hôtel de Ville, Grand-Place (du côté de l'actuelle rue de l'Amigo), elle est exclusivement dédiée aux draps de qualité qui font la réputation de Bruxelles à travers l'Europe. Cette Halle aux Draps, construite par la Ville, ne nous est connue que par une seule gravure

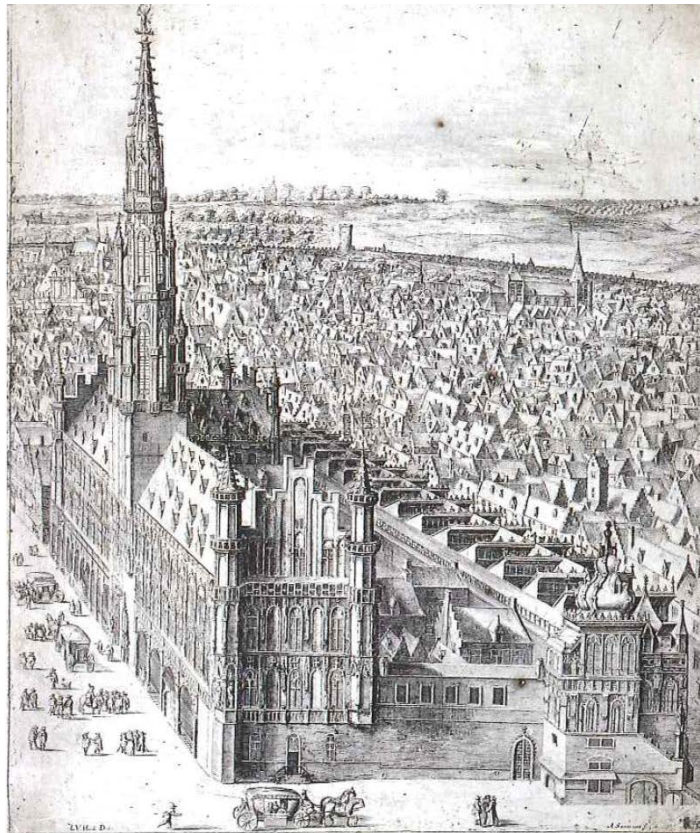
Een ander toponymisch overblijfsel is de Kolenmarkt, die uitmondt in de Verversstraat. Verder vind je vermeldingen van ambachten in benamingen als de Hoedenmakersstraat en de Brouwersstraat – en uiteraard de Beenhouwersstraat en de Korte Beenhouwersstraat.

“Tijdens recente opgravingen in de wijk van de Beenhouwersstraat, en meer bepaald binnen het huizenblok, kwamen lagen van schedels en hoorns van dieren te voorschijn,” vertelt Claire Billen. “Dit bewijst dat levende dieren van het platteland werden aangevoerd en ter plaatse voor de ogen van de klanten werden geslacht. Een manier om de versheid en kwaliteit van het vlees te garanderen. Deze praktijk bleef bestaan tot het einde van de 18^e eeuw. Daarna ontwikkelden zich slachthuizen aan de rand van de stad. Het slachthuis van Anderlecht verscheen pas later, op het einde van de 19^e eeuw.”

De opkomst van markthallen

Geleidelijk aan begonnen de voornaamste handelszaken zich te vergaren in permanente gebouwen: de eerste markthallen. Zo bijvoorbeeld een Vleeshal (of 'Grote Beenhouwerij') op de Grasmarkt, en een Lakenhal in de Haringstraat. Op de plaats van het huidige Broodhuis was er ook een Broodhal.

Op het einde van de 14^e eeuw verscheen een authentieke en indrukwekkende opslag- en uitstalhal. Hij werd gebouwd naast het stadhuis op de Grote Markt (aan de kant van de huidige Vrutstraat) en was voorbehouden aan de hoogkwalitatieve lakens waarvoor Brussel in heel Europa beroemd was. Deze door de Stad gebouwde Lakenhal is ons slechts bekend door één enkele gravure van Abraham Santvoort uit 1650. Het is een uitgestrekt commercieel, industrieel, financieel en administratief complex.



Sur cette gravure d'Abraham Santvoort, on peut voir la Halle aux Draps située à l'arrière de l'Hôtel de Ville (à droite).

Op deze gravure van Abraham Santvoort ziet u de Lakenhal achter het Stadhuis (rechts).

d'Abraham Santvoort datant de 1650. Elle se présente comme un vaste complexe commercial, industriel, financier et administratif.

De toutes ces halles médiévales, il ne reste hélas aucune trace, aucun vestige : elles ont disparu dans le violent bombardement de Bruxelles par les troupes françaises du maréchal de Villeroy, en 1695. Seule la Halle aux Viandes fut reconstruite peu après. Elle poursuivra ses activités jusqu'à la fin du XIX^e siècle, puis s'effondrera de vieillesse en 1917.

Migration vers Sainte-Catherine

Au gré de l'extension de Bruxelles, les marchés se sont multipliés. Hors de la première enceinte se trouvait notamment celui de la Chapelle. Aux abords du Grand Sablon, un marché aux chevaux a longtemps perduré. On y comprend mieux l'existence d'une rue de la Paille : elle accueillait des marchands de foin et de litière.

Le percement du canal de Willebroek, entre 1550 et 1561, afin de pallier les inconvénients de la navigation sur la Senne, modifiera profondément la localisation des lieux d'échanges commerciaux dans Bruxelles. À commencer par le nouveau port qui voit le jour au pied de l'église Sainte-Catherine.

Le premier marché à y déménager est tout naturellement celui des poissons (qui se trouvait précédemment en haut de l'actuelle rue du Marché aux Herbes, rue de la Colline). Ce marché aux produits de la mer et des rivières aura le précieux privilège de bénéficier d'une vaste galerie couverte protégeant les étals de la pluie.



Les étals du marché au poisson, protégés par des auvents.

De vismarktkramen, beschermd door afdaken.



L'ancien port de Bruxelles occupait le quartier Sainte-Catherine actuel. Ci-dessus, le bassin des Barques (à l'avant-plan) et celui des Marchands.

De oude haven van Brussel bevond zich in wat vandaag de Sint-Katelijnewijk is. Hierboven, het Schuitendok (voorgrond) en het Handelsdok.

Helaas zijn er van deze middeleeuwse hallen geen sporen of overblijfselen meer: ze verdwenen bij het gewelddadige bombardement van Brussel door de Franse troepen van maarschalk de Villeroy in 1695. Alleen de Vleeshal werd kort daarna herbouwd. Hij bleef in bedrijf tot het einde van de 19^e eeuw. Het vervallen gebouw stortte in 1917 in.

Verhuizing naar Sint-Katelijne

Naarmate Brussel zich uitbreidde, nam ook het aantal markten toe. Buiten de eerste stadswallen was er de markt van de Kapellekerk. Vlakbij de Grote Zavel werd geruime tijd een paardenmarkt gehouden. Vandaar ook het bestaan van de Strostraat, het trefpunt van handelaars in hooi en stalstro.

Wanneer het kanaal van Willebroek tussen 1550 en 1561 werd gegraven om de moeilijke scheepvaart op de Zenne te verlichten, veranderde de ligging van de commerciële uitwisselingen in Brussel ingrijpend. Dit begon met de nieuwe haven die werd aangelegd aan de voet van de Sint-Katelijnekerk.

De eerste markt die daarheen verhuisde was natuurlijk de vismarkt (die voordien gevestigd was in de Heuvelstraat, bovenaan de huidige Grasmarkt). Deze markt voor zee- en rivierproducten had het kostbare voorrecht over een grote overdekte galerij te beschikken om de kramen tegen de regen te beschermen.



Au bout du quai au Foin, on distingue l'entrepôt, aujourd'hui devenu le Théâtre royal flamand.

Aan het einde van de Hooikaai ziet u het pakhuis, nu de Koninklijke Vlaamse Schouwburg.

D'autres marchés encore se tiendront autour des quais de ce nouveau quartier commercial, comme le rappellent les toponymes de la rue du Marché aux Porcs, de la rue de l'Ancien Marché aux Grains ou de la place du Nouveau Marché aux Grains.

Mais le site se prête avant tout aux activités portuaires, avec embarquement et débarquement de marchandises, à l'import-export et à l'entreposage. C'est en 1781 que la Ville y fait construire son premier entrepôt public. Le bâtiment, qui abrite l'actuel Théâtre flamand, en a gardé l'armature.

Au XIX^e siècle, une ville en mutation

La révolution industrielle va profondément transformer les structures sociales et économiques de la ville, mais aussi ses circuits d'approvisionnement.

Les manufactures, qui s'installent principalement aux abords du canal, attirent une nombreuse main-d'œuvre ouvrière. Bruxelles devient le premier centre de production de la jeune Belgique.

Ook andere markten werden gehouden rond de kades van deze nieuwe handelswijk. Hiervan getuigen namen als de Varkensmarkt, de Oude Graanmarkt en de Nieuwe Graanmarkt.

De site was echter vooral geschikt voor havenactiviteiten, met het laden en lossen van goederen, import-export en opslag. In 1781 bouwde de Stad hier haar eerste openbare pakhuis. Het gebouw, waarin nu de Vlaamse Schouwburg is gevestigd, heeft zijn oorspronkelijke structuur behouden.

Een stad die in de 19^e eeuw drastisch verandert

De industriële revolutie veranderde ingrijpend de sociale en economische structuren van de stad, maar ook haar toeleveringsketens.

De fabrieken, die zich vooral langs het kanaal vestigden, trokken talrijke arbeidskrachten aan. Brussel werd het voornaamste productiecentrum van het jonge België. De stad kende een

La ville connaît alors une véritable explosion démographique. Le tissu urbain, resté confiné depuis le XIV^e siècle aux limites de la deuxième enceinte (c'est-à-dire du Pentagone), absorbe progressivement les communes avoisinantes. Au fil du XIX^e siècle, la population de cette agglomération est multipliée par quatre !

Pour nourrir toutes ces bouches, les structures commerciales héritées des siècles précédents ne suffisent plus. À mesure que la ville grandit, de nouveaux marchés apparaissent, rejoints par des marchands ambulants et par de nombreux petits commerçants qui s'établissent dans les quartiers : épiciers, crémiers, bouchers, poissonniers...

« *Ces commerces de détail existent depuis longtemps* », précise l'historien de l'alimentation Pierre Leclercq. « *Dès la fin du Moyen Âge, au XVI^e siècle, on trouve des commerces de détail d'ailleurs assez chics, mais ils se développent bien davantage à la fin de l'Ancien Régime, quand disparaissent notamment les corporations et qu'il devient plus facile d'ouvrir un commerce. Au XIX^e siècle, la structure commerciale ne change en fait pas beaucoup : on observe une forme de hiérarchie avec la boutique chic, fréquentée par une clientèle aisée, le marché qui est en quelque sorte de moyenne gamme et la vente ambulante, en rue, qui est considérée de moins bonne qualité mais qui s'avère très utile dans les nouvelles banlieues.* »

Ensuite, ce seront les premières grandes épiceries avec leurs succursales, sur le modèle de ce qui se fait à Paris, où Félix Potin puis le Bon Marché sont apparus dans les années 1840-1850, tandis qu'à Bruxelles, les premiers Delhaize ouvrent dans les années 1870. C'est également au XIX^e siècle que les restaurants font leur apparition, notamment à la Grand-Place et dans son voisinage, avant de connaître un essor rapide : en 1900, on en compte déjà plus de 300.

Tous ces nouveaux marchands, commerçants, restaurateurs doivent eux-mêmes se fournir – et doivent le faire tôt, avant d'accueillir leurs propres clients. C'est à cette époque que certains marchés de la capitale prennent davantage l'allure de marchés de gros, où s'organise l'échange entre producteurs et marchands, et entre les marchands eux-mêmes, aux premières heures du jour. Un élément nous le confirme : l'apparition en 1838 d'un impôt spécialement levé sur les usagers du « *vrugge merckt* » (le « *marché matinal* »).

En ville, à mesure que la population croît, les étals se multiplient. Outre les rues et places de marché habituelles, les voiries adjacentes

merkwaaardige demografische groei. Het stedelijk weefsel, dat sinds de 14^e eeuw beperkt was gebleven tot de grenzen van de tweede omwalling (de Vijfhoek), absorbeerde geleidelijk de omliggende gemeenten. In de loop van de 19^e eeuw verviervoudigde de bevolking van deze agglomeratie!

Om al die mensen te voeden, volstonden de handelsstructuren uit de vorige eeuwen niet meer. Naarmate de stad groeide, verschenen er nieuwe markten, aangevuld met rondtrekkende kooplieden en talrijke kleine handelaars die zich in de wijken vestigden: kruideniers, zuivelhandels, slaggers, viswinkels, enz.

“*Deze winkels bestonden al heel lang,*” zegt voedingshistoricus Pierre Leclercq. “*Vanaf het einde van de middeleeuwen, in de 16^e eeuw, vinden we winkels die trouwens vrij chic zijn. Ze ontwikkelden zich echter vooral aan het einde van het Ancien Régime, wanneer de gilden verdwenen en het gemakkelijker werd om een winkel te openen. In de 19^e eeuw veranderde er niet veel in de structuur van de handel. Er heerste een soort hiërarchie met de chique winkel, die bezocht werd door een welgestelde clientèle, de markt, die ergens het middensegment vertegenwoordigde, en de ambulante verkoop, die als minderwaardig werd beschouwd, maar die zeer nuttig bleek in de nieuwe voorsteden.*”

Daarna verschenen de eerste grote kruidenierszaken met hun filialen, naar het voorbeeld van Parijs, waar Félix Potin en vervolgens de Bon Marché in de jaren 1840-1850 werden opgericht. In Brussel ging de eerste Delhaize in de jaren 1870 open. In de 19^e eeuw deden restaurants hun intrede, vooral op en rond de Grote Markt. Ze breidden zich snel uit: in 1900 waren er al meer dan 300.

Al deze nieuwe kooplieden, handelaars en restauranthouders moesten zich bevoorraden – en wel vroeg in de ochtend – voordat hun eigen klanten de zaak binnenstapten. In die tijd specialiseerden sommige markten in de hoofdstad zich meer in groothandel. De uitwisseling tussen producenten en kooplieden en tussen de kooplieden onderling werd er in de prille uren van de dag georganiseerd. De invoering in 1838 van een speciale belasting voor gebruikers van de 'vrugge merckt' (vroegmarkt) bevestigt dit.

Naarmate de bevolking groeide, vermenigvuldigden zich ook de kraampjes in de stad. Naast de gebruikelijke marktstraten en -pleinen werden de aangrenzende straten overrompeld door steeds meer straatverkopers. De markten namen gestaag meer ruimte in beslag en genereerden alsmar meer verkeer, in steegjes

sont envahies par des ambulants toujours plus nombreux. Les marchés occupent de plus en plus d'espace et génèrent un charroi croissant, dans des ruelles souvent étroites, sinueuses et parfois dépourvues de trottoirs... Ajoutons-y la surpopulation de certains quartiers qui pose des questions de salubrité, d'hygiène et autres nuisances sonores ou olfactives (Bruxelles connaît alors plusieurs épidémies de choléra dévastatrices) : les autorités se doivent d'agir.

Ces sujets sont abordés à de très nombreuses reprises au collège et au conseil communal de la Ville. Peu à peu, l'idée progresse de concentrer les marchés en des lieux couverts. D'autant que les dernières innovations permettent de créer en intérieur un éclairage proche de la lumière du jour et d'ainsi admirer et inspecter la qualité des produits exposés. Autre atout des marchés couverts : ils protègent marchands, chalands et marchandises des intempéries, ainsi que de la poussière dégagée par les véhicules.

Rassembler différents marchés en un seul point, hors voirie surcroît, permet aussi de désengorger la circulation. C'est donc en toute logique que le conseil communal de la Ville approuve en 1847 le projet de Pierre Bortier, qui propose de construire un marché couvert entre les rues de la Madeleine, Duquesnoy et Saint-Jean.

die vaak smal en bochtig waren, soms zonder trottoir. Daarbij kwam nog de overbevolking van bepaalde wijken, met alle gevolgen van dien wat betreft gezondheid, hygiëne en mogelijke geluids- of stankoverlast. Brussel kende toen verschillende verwoestende cholera-epidemieën. De overheid moest ingrijpen.

Deze vraagstukken kwamen herhaaldelijk aan bod tijdens samenkomsten van het college en de gemeenteraad. Beetje bij beetje vorderde het idee om de markten te concentreren in overdekte ruimten. Met de jongste innovaties – kunstmatige verlichting – kon men trouwens het daglicht benaderen, ideaal om de kwaliteit van de uitgestalde producten te bewonderen en te controleren. Ander voordeel: overdekte markten beschermden handelaars, winkelend publiek en goederen tegen weersomstandigheden en het stof van voertuigen.

Met de verschillende markten op één plaats samengebracht – en niet meer op de openbare weg – werd ook het probleem van de verkeersoverlast, althans gedeeltelijk, opgelost. Het was dan ook logisch dat de gemeenteraad in 1847 het project van Pierre Bortier goedkeurde om een overdekte markt te bouwen tussen de Magdalenasteenweg, de Duquesnoystraat en de Sint-Janstraat.



Flop des marchés couverts

Ce marché couvert, alors dénommé Passage de la Madeleine, sera un échec. Le dernier vestige qui en demeure est un couloir couvert (avec ses façades) abritant la galerie Bortier, naguère connue pour ses bouquinistes. Son bâtiment principal correspond à l'actuelle salle de la Madeleine.

D'autres marchés couverts qui suivront à Bruxelles connaîtront le même sort funeste. Il en va ainsi du marché couvert du Parc (sur la place du Congrès), du marché de la Loi (dans la rue du même nom), des Halles centrales (rue de la Vierge Noire) ou encore du Palais du Midi.

« En dépit de leur beauté et de leur ambition, l'implantation des marchés couverts à Bruxelles au cours du XIX^e siècle n'a presque jamais répondu à l'attente commerciale », écrit Anneleen Arnout dans l'ouvrage « Approvisionner la ville », publié aux Éditions de l'Université Libre de Bruxelles (2018). « À ses débuts, le marché de la Madeleine attirait peu de marchands ou de clients. La situation s'est améliorée quelque peu par la suite, mais jamais au point de répondre aux attentes. C'est pourquoi à la fin du XIX^e siècle, on a discuté de la réaffectation du bâtiment. Après deux décennies de vaines tentatives de la part des différents entrepreneurs pour réexploiter le marché du Parc, le marché couvert est resté vide pendant plusieurs années. Le marché de la Loi, dans la rue du même nom, n'a pas connu davantage de succès. La ville a eu du mal à maintenir à flot les Halles centrales, un modèle réduit des Grandes Halles de Paris (...) Le seul marché couvert qui a relativement bien fonctionné depuis son inauguration dans les années 1880 jusqu'à l'entre-deux-guerres est le marché de Saint-Géry, construit sur l'ancienne place du marché. » Prospère jusqu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, il est ensuite délaissé par les commerçants et finit par fermer en 1977.

Overdekte markten lopen met een sisser af

Deze overdekte markt, die toen de Magdalenadoorgang heette, was een mislukking. Het laatste overblijfsel is een overdekte doorgang (met zijn gevels) waarin de Bortier galerij, vroeger bekend om zijn boekwinkels, is gevestigd. Het hoofdgebouw is dat van de huidige Zaal La Madeleine.

Latere overdekte markten in Brussel ondergingen hetzelfde lot. Dat was het geval voor de Parkmarkt (op het Congresplein), de Wetmarkt (in de Wetstraat), de Centrale Markthallen (Zwarte Lievrouwstraat) en het Zuidpaleis.

“Ondanks hun elegantie en ambitie voldeden de overdekte markten in het 19^e-eeuwse Brussel bijna nooit aan de commerciële verwachtingen”, schrijft Anneleen Arnout in het boek ‘Approvisionner la ville’ (De bevoorrading van de stad), uitgegeven door de Université Libre de Bruxelles (2018). “In haar begindagen trok de Magdalenamarkt weinig handelaars en klanten aan. Daarna verbeterde de situatie enigszins, maar nooit voldoende om de verwachtingen in te lossen. Daarom werd op het einde van de 19^e eeuw een herbestemming van het gebouw overwogen. Na twee decennia van vergeefse pogingen van verscheidene ondernemers om de Parkmarkt nieuw leven in te blazen, bleef de overdekte markt enkele jaren leeg. De Wetmarkt in de gelijknamige straat was al evenmin succesvol. De stad had moeite om de Centrale Markthallen, een verkleind model van de Grandes Halles in Parijs, overeind te houden (...) De enige overdekte markt die vanaf de opening in de jaren 1880 tot het interbellum relatief goed functioneerde was de Sint-Goriksmarkt, gebouwd op het voormalige marktplein.” De markt floreerde tot na de Tweede Wereldoorlog, maar werd daarna door de handelaars verlaten en uiteindelijk in 1977 gesloten.



Le marché de la Madeleine.

De markt van La Madeleine.



Le marché couvert du Parc.

De overdekte Parkmarkt.



Le marché couvert du Palais du Midi.

De overdekte markt van het Zuidpaleis.

Pourquoi ce flop des marchés couverts à Bruxelles, alors que, dans le même temps, ils s'épanouissaient dans des villes comme Paris et Barcelone, qui avaient servi d'exemples ?

Ces lieux ont surtout surgi au gré des propositions de promoteurs, mais leur création s'est faite sans plan cohérent et sans moyens financiers suffisants. À Barcelone, au contraire, le réseau des marchés couverts a longuement été concerté afin que chaque quartier puisse disposer du sien, avec un succès populaire immédiat pour chacun d'eux.

Autre problème : le choix des lieux d'implantation. À Paris, les Halles avaient été érigées là où se tenait déjà un marché. À Bruxelles, cela n'a quasiment jamais été le cas (sauf pour Saint-Géry). La plupart des marchés couverts ont été construits dans les quartiers les plus nantis – tel le marché de la Loi dans le quartier Léopold, le plus élitiste de la capitale. Or, à l'époque, cette population n'était absolument pas celle qui fréquentait les marchés. Elle préférait les grandes épiceries ou la livraison à domicile – comme le montre l'architecture des habitations, dotées de cuisines-caves en sous-sol.

Pire, en dehors des marchés couverts se sont maintenus les marchés traditionnels en plein air, avec ce paradoxe que

Waarom mislukten de overdekte markten in Brussel, terwijl ze tegelijkertijd floreerden in steden als Parijs en Barcelona, die als voorbeeld hadden gediend?

Deze gebouwen zijn voornamelijk ontstaan wanneer projectontwikkelaars plannen voorstelden, maar werden zonder samenhangend plan noch voldoende financiële middelen opgericht. In Barcelona daarentegen werd het netwerk van overdekte markten uitvoerig gepland zodat elke wijk er een kon hebben. Deze aanpak zorgde voor onmiddellijk succes onder de bevolking.

Een ander probleem was de keuze van de ligging. 'Les Halles' werden in Parijs gebouwd waar al een markt was. In Brussel was dit bijna nooit het geval (behalve voor Sint-Gorik). Het merendeel van de overdekte markten werd gebouwd in de meest welvarende wijken – zoals de Wetmarkt in de Leopoldswijk, toen de meest elitaire wijk van de hoofdstad. Die welgestelde bevolking bezocht de markten niet. Zij gaf de voorkeur aan grote kruidenierswinkels of thuisbezorging. Hiervan getuigt trouwens de architectuur van de huizen, met hun kelderkeukens.

Erger nog, buiten de overdekte markten werden de traditionele openluchtmarkten gehandhaafd. Paradoxaal



Les Halles Saint-Géry : le seul marché couvert qui ait réellement fonctionné à Bruxelles.

De Sint-Gorikshallen, de enige overdekte markt die in Brussel echt succes kende.



Le Palais du Midi dans les années 1970.

Het Zuidpaleis in de jaren 1970.



Les Halles centrales.

les marchands continuaient à s'y disputer les emplacements, tandis que les marchés couverts, également concurrencés par les boutiques, les ambulants et la vente porte-à-porte, restaient désespérément vides de maraîchers et de visiteurs...

Enfin, c'est aussi au XIX^e siècle qu'apparaissent galeries et passages – notamment les célèbres galeries royales Saint-Hubert qui relient les hauts commerces autour de la Monnaie au quartier de la Grand-Place. On y trouve des boutiques, surmontées de logements. Ce joli lieu, couvert par une large verrière, a même abrité un petit marché aux fleurs, toutefois sans trop de succès.

Quant aux marchés couverts de Bruxelles, ils ont pratiquement disparu dès le début du XX^e siècle... D'abord converti en bureaux, le Palais du Midi deviendra centre scolaire et complexe sportif. Les Halles centrales se transformeront un moment en Palais d'Été et d'Hiver, avant de faire place au Parking 58 en vue de l'Exposition universelle. Détruit, il a désormais fait place à Brucity, le nouveau bâtiment administratif de la Ville. Le marché couvert du Parc, enfin, qui n'avait trouvé que 5 locataires durant sa première année (sur 157 échoppes possibles), sera transformé en asile de nuit dès 1886. Le bâtiment disparaîtra avec la construction de la Cité Administrative à Pacheco.

De Centrale Hallen.

genoeg bleven kooplieden concurreren om ruimte, terwijl de overdekte markten, die bovendien concurrentie ondervonden van winkels, ambulante handel en huis-aan-huisverkoop, hopeloos leeg bleven.

Ten slotte verschenen ook in de 19^e eeuw galerijen en doorgangen. Voorbeeld hiervan zijn de beroemde Koninklijke Sint-Hubertusgalerijen die de betere handelszaken rond de Munt verbinden met de wijk van de Grote Markt. Boven de winkels liggen woningen. In dit prachtig met een glazen gewelf overkoepelde geheel was zelfs een kleine bloemenmarkt gevestigd, zij het zonder veel succes.

De overdekte markten van Brussel verdwenen praktisch allemaal aan het begin van de 20^e eeuw. Het Zuidpaleis werd aanvankelijk omgebouwd tot kantoren en werd daarna een scholencentrum en een sportcomplex. De Centrale Hallen werden een tijd lang omgevormd tot een Zomer- en Winterpaleis en ruimden daarna plaats voor Parking 58, ter voorbereiding van de Wereldtentoonstelling. Die is op zijn beurt gesloopt en vervangen door Brucity, het nieuwe administratieve gebouw van de Stad Brussel. De overdekte Parkmarkt, die in haar eerste jaar slechts 5 huurders vond (op 157 beschikbare kramen), werd in 1886 omgevormd tot een nachtelijke schuilplaats. Het gebouw verdween met de oprichting van het Rijksadministratief Centrum op de Pachecolaan.

XX^e siècle : le marché chassé de la Grand-Place

Au XX^e siècle, la ville connaît de nouvelles transformations. C'est surtout l'essor de la voiture, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, qui va bouleverser le paysage des marchés – et singulièrement celui des marchés matinaux. La Grand-Place et ses abords s'avèrent de plus en plus malcommodes : encombrés, difficiles d'accès pour les camions, ils sont en outre saturés et n'offrent plus assez de place aux marchands. Progressivement, la Ville invite ces derniers à se trouver d'autres destinations : place du Nouveau Marché aux Grains (où se tient le marché... aux fruits) et dans le quartier Sainte-Catherine, où les bassins du port ont été comblés. À la Grand-Place, ne restent que les légumes.

Un reportage de l'INR (ancêtre de la RTBF), réalisé en 1956, nous offre un témoignage de première main sur ce marché matinal de la Grand-Place dans sa dernière époque. Les marchands – pour

In de 20^e eeuw verlaat de markt de Grote Markt

In de 20^e eeuw onderging de stad opnieuw veranderingen. De opkomst van de auto na de Tweede Wereldoorlog wijzigde ingrijpend de organisatie van de markten – en meer bepaald de ochtendmarkten. De Grote Markt en zijn omgeving werden steeds problematischer: ze waren overvol, moeilijk toegankelijk voor vrachtwagens, overbelast en boden niet meer voldoende plaats voor de handelaars. De stad moedigde hen geleidelijk aan om hun kraam ergens anders op te stellen: op de Nieuwe Graanmarkt (waar de ... fruitmarkt werd gehouden) en in de Sint-Katelijnewijk, waar de havenbekkens ondertussen gedempt waren. Op de Grote Markt bleven alleen de groenten over.

Een verslag van de INR (de voorloper van de RTBF) uit 1956 geeft ons uit de eerste hand een beeld van deze ochtendmarkt op de Grote Markt, in zijn laatste periode. De kooplieden –



*Le marché sur
la Grand-Place
en 1957.*

*De markt op
de Grote Markt
in 1957.*

la plupart des petits producteurs des environs – sont admis sur la place à partir de 4 h du matin. Afin de faciliter les mouvements, ils doivent y pénétrer à tour de rôle pour installer leurs étals et décharger la marchandise : un premier groupe à 4 h, le suivant à 4 h 10, puis 4 h 20, etc. À 5 h, le marché commence, jusqu'aux environs de 7 h où il faut dégager la Grand-Place et nettoyer.

Chargé de veiller à la bonne tenue du marché, l'inspecteur principal Joseph Lebon, interrogé par le journaliste Paul Danblon, évoque (avec un fort accent bruxellois) la répression des fraudes. Car il y a des fraudes ? « *Surtout à la saison des chicons, parce que les chicons perdent de leur valeur pendant le transport.* » Comment cela ? « *Eh bien, au départ, [le cageot] pèse 12 kilos, mais quand ça vient au marché, ça pèse 11 kilos, parfois 10... Ça dépend comment on les mouille !* » Il évoque également le maintien de l'ordre, « *parce que les cultivateurs sont très tenaces (sic) à leur emplacement. Quand un voisin empiète pour une pierre (comprenez un pavé, nldr), ils se disputent. Ils tiennent absolument à cette pierre (...). C'est sacré.* »

De Sainte-Catherine au boulevard d'Ypres

En 1959, c'en est fini du marché matinal sur la Grand-Place, où il se tenait depuis huit siècles ! Le coup de grâce lui est sans doute porté par l'incendie du cinéma Agora : dans la nuit du 3 au 4 mai, le cinéma, situé rue du Marché aux Herbes, est détruit par le feu tandis que l'intervention des pompiers est retardée par les encombrements dans le quartier. Pas de victimes, heureusement, mais s'il s'était agi d'habitations ? Décidément, il faut que le marché s'en aille !

Dans un premier temps, le marché aux légumes est exilé dans le quartier Sainte-Catherine, avec d'autres marchés. Ils en seront bientôt chassés par la construction du métro, qui les repousse vers les boulevards d'Ypres et de Dixmude, aux environs du Petit-Château. Cette nouvelle implantation a l'avantage de n'être guère éloignée de Tour & Taxis, la gare de dédouanement des marchandises située à un kilomètre de là, avenue du Port. Certains grossistes du marché matinal y vont prendre livraison de leurs marchandises. Les deux entités garderont d'ailleurs un destin lié : lorsque la gare de marchandises cesse ses activités, en 1981, le marché d'importation, devenu Centre Européen des Fruits et Légumes (CEFL), vient s'installer au quai des Usines, sur le terrain voisin de Mabru. La synergie s'impose.

Dans le quartier du Petit-Château, le marché matinal côtoie également l'immense bâtiment de la Halle des Producteurs – qui

meestal kleine producenten uit de omgeving – werden vanaf 4 uur 's morgens op het plein toegelaten. Om het verkeer te vergemakkelijken, moesten zij om de beurt aankomen om hun kramen in te richten en hun goederen uit te laden: de eerste groep om 4 uur, de volgende om 4.10 uur, dan 4.20 uur, enz. Om 5 uur begon de markt, tot ongeveer 7 uur, wanneer de Grote Markt moest worden opgeruimd en schoongemaakt.

Hoofdingspecteur Joseph Lebon, belast met het goede verloop van de markt, sprak (met een sterk Brussels accent) in een interview met journalist Paul Danblon over de bestrijding van fraude. Hoezo fraude? « *Vooraf tijdens het witloofseizoen, omdat het witloof tijdens het vervoer aan waarde verliest.* » Hoe kan dat nu? « *Wel, aanvankelijk weegt [het kratje] 12 kilo, maar als het op de markt aankomt, weegt het slechts 11 kilo, soms 10... Het hangt ervan af hoe nat je ze maakt!* » Hij heeft het ook over ordehandhaving, « *want de boeren waren zeer gehecht aan de hen toegekende plaats. Als een buurman een extra straatsteen bezette met zijn kraam, maakten ze ruzie. Ze waren erg gehecht aan elke steen (...). Hun heilig domein.* »

Van Sint-Katelijne naar de Ieperlaan

In 1959 was het gedaan met de ochtendmarkt op de Grote Markt, waar die al acht eeuwen lang werd gehouden! De genadeslag viel waarschijnlijk met de brand in bioscoop Agora: in de nacht van 3 op 4 mei ging de bioscoop op de Grasmarkt in vlammen op. Het optreden van de brandweer werd vertraagd door de vele hindernissen in de omliggende straten. Gelukkig vielen er geen slachtoffers, maar wat als de brand woningen had getroffen? De markt moest weg!

Eerst werd de groentemarkt, samen met andere markten, verbannen naar de Sint-Katelijnewijk. Maar al gauw moesten ze ook die ligging verlaten door de aanleg van de metro. Zo belandden ze uiteindelijk op de Ieperlaan en de Diksmuidelaan, op een steenworp van het Klein Kasteeltje. De troef van deze nieuwe ligging was de nabijheid van Tour & Taxis, het goederen-inklaringsstation een kilometer verderop, aan de Havenlaan. Sommige groothandelaars van de ochtendmarkt haalden er hun goederen op. De twee entiteiten zouden trouwens met elkaar verbonden blijven: toen het goederenstation in 1981 zijn activiteiten staakte, verhuisde de invoermarkt, die het Europees Centrum voor Fruit en Groenten (ECFG) was geworden, naar de Werkhuizenkaai, naast het terrein van Mabru. Synergie was essentieel.

In de wijk van het Klein Kasteeltje werd de ochtendmarkt gehouden naast het enorme gebouw van de Hallen der Voortbrengers, dat

existe toujours. Ce vaste ensemble, construit en 1924 dans un style éclectique, abrite alors une halle couverte, ainsi que des commerces de gros, cafés, restaurants, bureaux et appartements aux étages. On y vend à la criée, principalement des plantes et des fleurs, mais aussi des fruits et légumes. Contrairement au marché matinal qui se tient sur les boulevards, ouvert à tous ceux qui veulent bien se lever tôt, la halle est réservée aux producteurs et acheteurs professionnels. En 1967, cette activité déménagera pour son site actuel de Neder-Over-Heembeek, et prendra plus tard le nom d'Euroveiling.

Jean-Pierre Vanderwildt a connu le marché matinal des années 1960. Âgé d'une douzaine d'années, il y accompagnait ses parents qui tenaient une épicerie aux environs de la rue de Brabant. Il en garde de nombreux souvenirs : « Avec mon père, on partait à pied de Schaerbeek, avec notre charrette à bras, pour arriver sur place vers 4 h du matin. Les maraîchers étaient surtout des paysans venant d'Anderlecht, d'Evere, de Grimbergen, du Pajottenland... Dans les poireaux ou les salades, il y avait parfois des vers de terre. C'était normal car tout était sain et venait de la ferme. Les frigos mobiles n'existaient pas et les caisses étaient protégées du soleil par des sacs en jute mouillés. En hiver, c'était plus dur ; en cas de gel, fréquent avant l'aurore, les mains collaient aux caisses ! »

« À l'époque, il y avait de nombreux petits commerçants dans tout



La Halle des Producteurs.

De Voortbrengershal.



Le boulevard d'Ypres encombré par les camions de marchandises, fin des années 1950.

De Ieperlaan vol met vrachtwagens, eind jaren 1950.

nog steeds bestaat. Dit uitgestrekte complex werd in 1924 gebouwd in een eclectische stijl en bood, naast een overdekte markthal, ook onderdak aan groothandelszaken, cafés, restaurants, kantoren en appartementen op de bovenste verdiepingen. De veiling verkocht vooral planten en bloemen, maar ook groenten en fruit. In tegenstelling tot de ochtendmarkt op de grote lanen van de stad, die toegankelijk voor was al wie vroeg genoeg opstond, waren de Hallen voorbehouden aan professionele producenten en inkopers. In 1967 verhuisde deze activiteit naar de huidige locatie in Neder-Over-Heembeek, en werd later omgedoopt tot Euroveiling.

Jean-Pierre Vanderwildt kende de ochtendmarkt in de jaren zestig. Toen hij ongeveer 12 jaar oud was, vergezelde hij zijn ouders die een kruidenierswinkel uitbaatten in de buurt van de Brabantstraat. Hij houdt er veel herinneringen aan over: "Samen met mijn vader vertrokken we te voet vanuit Schaerbeek, met onze handkar, om rond 4 uur 's morgens op de markt aan te komen. De fruit- en groentetelers waren voornamelijk boeren uit Anderlecht, Evere, Grimbergen en het Pajottenland... In de prei of salades zaten soms regenwormen. Dat was normaal want alles was gezond en kwam van de boerderij. Er bestonden toen geen mobiele koelkasten en de kratten werden tegen de zon beschermd door natte jute zakken. In de winter was het moeilijker; als het vroom, wat vaak voor zonsopgang gebeurde, plakten de handen aan de kratten!"

Bruxelles. Beaucoup fréquentaient ce marché et il n'était pas facile de s'y frayer un chemin. Comme d'autres, on laissait notre charrette dans un espace réservé à cet effet. Aux alentours, il y avait de nombreux estaminets qui ouvraient bien avant l'aube pour accueillir les maraîchers et qui ne désemplissaient pas. En partant, on allait encore rue Antoine Dansaert pour les primeurs. Ensuite, toujours avec notre charrette à bras, on rentrait vers Schaerbeek pour ouvrir notre magasin à 7 h du matin et le fermer à 20 h. »

Jean-Pierre Vanderwildt reprendra ensuite le commerce familial et continuera à fréquenter le marché matinal jusqu'à sa retraite.

Également issu d'une famille d'épiciers, Alain D'Haeseleer tient aujourd'hui encore un magasin de primeurs à Uccle. Lui aussi a connu le marché au Petit-Château, à la fin des années 1970, alors qu'une bonne partie de l'activité avait déjà migré vers un nouveau site, celui de Mabru. Il y accompagnait son beau-père Willy, épicier à Anderlecht, « *qu'on appelait 'le Crolle' parce qu'il avait des cheveux bouclés* », précise-t-il. « *On venait en camion, trois fois par semaine, les mardis, jeudis et samedis qui étaient les jours de grand marché – et qui le sont encore aujourd'hui. Moi, je venais le samedi ou pendant les vacances scolaires. On garait le camion du côté du Petit-Château, puis il fallait faire la navette chez les grossistes avec une charrette à bras, dans les petites rues qui étaient pavées et toutes bombées. Il fallait faire attention à bien équilibrer le chargement pour que la charrette ne verse pas !* »

Le marché matinal en plein air touche alors à sa fin. Il ne répond plus aux réalités d'une ville d'un million d'habitants, en pleine modernisation. Un nouveau chapitre va s'ouvrir – ailleurs...

“In die tijd waren er veel kleine handelaars in heel Brussel. Velen van hen bezochten deze markt en het was niet gemakkelijk om zich een weg te banen in al die drukte. Net als anderen lieten we onze kar achter in een daarvoor voorbehouden ruimte. In de omgeving waren er veel druk bezochte estaminets die ruim voor zonsopgang open gingen om de marktlieden te verwelkomen. Toen we vertrokken, liepen we nog langs de Antoine Dansaertstraat voor de primeurs. Daarna keerden we, nog steeds met onze handkar, terug naar Schaerbeek om onze winkel om 7 uur 's morgens te openen en om 8 uur 's avonds te sluiten.”

Jean-Pierre Vanderwildt nam later de familiezaak over en bleef de vroegmarkt bezoeken tot aan zijn pensioen.

Alain D'Haeseleer, eveneens afkomstig uit een familie van kruideniers, heeft nog steeds een speciaalzaak voor primeurs in Ukkel. Ook hij kende de markt aan het Klein Kasteeltje, op het einde van de jaren 1970, toen een groot deel van de activiteit al was verhuisd naar een nieuwe site, van Mabru. Hij vergezelde zijn schoonvader Willy, een kruidenier uit Anderlecht, “*die 'de Crolle' werd genoemd omdat hij krulhaar had,*” vertelt hij. “*We kwamen drie keer per week met de vrachtwagen, op dinsdag, donderdag en zaterdag, de grote marktdagen – en nu nog steeds. Ik ging er op zaterdag naartoe, of tijdens de schoolvakanties. We parkeerden de vrachtwagen dicht bij het Klein Kasteeltje. Daarna moesten we met een handkar naar de groothandelaars pendelen, op de kasseien van bolle straatjes. Je moest goed opletten om de lading in evenwicht te houden, zodat de kar niet kantelde.”*

De ochtendmarkt in de open lucht liep ten einde. Ze beantwoordde niet langer aan de vereisten van een stad met een miljoen inwoners, die volop aan het moderniseren was. Een nieuw hoofdstuk kon beginnen – elders...

Marché de Gros de Bruxelles
Groothandelsmarkt van Brussel



1973–2023 : quai des Usines, un nouveau port d'attache

1973–2023: een nieuwe thuishaven op de Werkhuizenkaai

Dès les années 1950, Bruxelles songe à réorganiser ses marchés matinaux de manière plus rationnelle et efficace. C'est que les marchés de plein air occupent de l'espace et génèrent des nuisances : ils provoquent des embarras de circulation, gênent le sommeil des riverains, mobilisent des services de nettoyage... Même décentrés, ils encombrant !

Pour les producteurs et les marchands eux-mêmes, ils présentent de nombreux inconvénients. En toute saison, vendeurs, acheteurs et marchandises y sont exposés à tous les caprices de la météo, qu'il vente ou qu'il gèle. Léparpillement en différents lieux complique encore les choses, comme l'explique le grand chef Pierre Wynants – qui fut triplement étoilé au Michelin –, se remémorant ces temps anciens où il sillonnait les rues de Bruxelles pour approvisionner son « Comme chez Soi » en produits frais et de qualité.

« Avec mon père déjà, on partait du restaurant pour rejoindre les alentours de la Bourse où se trouvaient de nombreux bouchers. Les fournisseurs de volailles étaient rassemblés dans la rue Antoine Dansaert toute proche. Pour les poissons, il fallait se rendre aux alentours de la place Sainte-Catherine où l'on trouvait aussi des anguilles et des cuisses de grenouilles. Et il fallait encore aller au boulevard d'Ypres pour se fournir en légumes frais, produits saisonniers, jets de houblon, asperges, épices et même des fruits exotiques qui commençaient à faire leur apparition. Et cela, par toutes les saisons et tous les temps. Sous la pluie ou dans le froid. »

Sinds de jaren 1950 bestudeerde Brussel een rationelere en efficiëntere organisatie van zijn vroegmarkten. Openluchtmarkten namen veel ruimte in beslag en zorgden voor overlast: verkeersproblemen, verstoorde nachtrust van buurtbewoners, veelvuldig optreden van reinigingsdiensten... Zelfs buiten het centrum veroorzaakten ze een lastige drukte!

De producenten en handelaars zelf ondervonden er veel nadelen van. In alle seizoenen waren verkopers, kopers en goederen blootgesteld aan de grillen van het weer: regen, wind, hitte of vorst. De verspreiding van de markten over verschillende locaties maakte de zaken nog ingewikkelder. Hiervan getuigt de beroemde drie Michelinsterren chef Pierre Wynants. Ooit trok ook hij door de straten van Brussel om zijn restaurant 'Comme chez Soi' van verse kwaliteitsproducten te voorzien.

“Mijn vader en ik vertrokken van het restaurant, richting de Beurs, een wijk waar veel slaggers hun kraam opstelden. In de nabijgelegen Antoine Dansaertstraat vonden we de leveranciers van gevogelte. Voor vis moesten we in de buurt van het Sint-Katelijneplein zijn, waar we ook paling en kikkerbiljetjes konden verkrijgen. En we moesten daarna naar de Ieperlaan om verse groenten, seizoenproducten, hopscheuten, asperges en kruiden te kopen, en zelfs exotische vruchten die in die tijd opdoken. En dat in alle seizoenen en alle weersomstandigheden. Regen, vorst of zonnenschijn.”

« Si un épicier ou un restaurateur avait besoin de différents produits, il devait se rendre sur chacun de ces différents lieux et, à chaque fois, y trouver une place pour sa charrette, sa voiture ou sa camionnette. C'était impossible », abonde Michel Lefever, ancien marchand et horticulteur, qui fut également président de l'association des marchands et qui est encore administrateur de Mabru.

Les marchés matinaux paraissent archaïques dans une ville qui accueille fièrement l'Expo 58. Bruxelles cherche donc à regrouper les marchands sur un seul site, plus écarté, facile d'accès, où l'on pourrait construire des bâtiments adaptés.

Au milieu des années 1960, la Ville de Bruxelles achète ainsi un vaste terrain de 15 hectares situé quai des Usines, le long du canal. Il s'y trouve notamment une usine à gaz qui vient de fermer (elle a employé jusqu'à 850 personnes et n'a pu survivre à la concurrence de l'électricité), une fabrique de glace, des terrains de football et de rugby. La Senne y coule encore à ciel ouvert ; elle sera recouverte. L'idée est d'y implanter un grand marché matinal. Et comme rien n'est trop beau pour la désormais

“Wie als kruidenier of restauranthouder verschillende producten nodig had, moest elk van die marktplaatsen bezoeken en telkens een plaats vinden voor zijn kar, auto of bestelwagen. Onbegonnen werk,” bevestigt voormalige handelaar en tuinbouwer Michel Lefever, die ook voorzitter van de handelaarsbond is geweest en nog steeds beheerder is van Mabru.

De vroegmarkten leken archaisch in een stad die met trots de Expo 58 organiseerde. Brussel wilde daarom de kooplieden samenbrengen op één enkele, meer afgelegen maar gemakkelijk toegankelijke plaats waar geschikte gebouwen konden worden opgericht.

Halverwege de jaren zestig kocht de Stad Brussel een groot terrein van 15 hectare aan de Werkhuizenkaai, langs het kanaal. Daar bevonden zich een onlangs gesloten gasfabriek (die ooit tot 850 mensen tewerkstelde maar de concurrentie van elektriciteit niet overleefde), een ijsfabriek en voetbal- en rugbyvelden. De rivier de Zenne stroomde er nog steeds in open lucht langs en zou later worden overdekt. Het was de bedoeling om daar een grote vroegmarkt te bouwen. Omdat niets te goed was voor de pas



L'ancienne usine à gaz de la Ville de Bruxelles, vers 1908, sur les terrains aujourd'hui occupés par Mabru.
De voormalige gasfabriek van de Stad Brussel, rond 1908, op het terrein waar Mabru nu is gevestigd.

capitale de l'Europe, on lorgne sur ce qui se fait à Paris, où se prépare le déménagement des Halles vers la périphérie, à Rungis – déménagement qui sera effectif en 1969.

Dès 1965, Bruxelles élabore un plan de marché, qui sera abandonné face à l'ampleur des investissements nécessaires et par manque d'aide de l'État. Le projet reviendra cependant très vite sur la table. Les grands travaux programmés à Bruxelles obligent à le ressortir et à le concrétiser – en particulier le chantier du métro dans le centre-ville, qui concerne notamment la place Sainte-Catherine et ses alentours. C'est d'ailleurs à cette époque que les marchés de Sainte-Catherine sont en partie déplacés vers le boulevard d'Ypres, où ils rejoignent le marché aux légumes. Mais d'emblée, on sait qu'il s'agit d'une solution temporaire : le projet de métro comprend également une future station Yser, dans ce même quartier.

Un grand déménagement

On en revient donc à l'idée de rassembler tous ces marchés en un même endroit, éloigné du centre-ville – et de préférence au quai des Usines, où l'on dispose à présent de terrains. Début 1970, l'idée est approuvée par le conseil communal. Il est décidé de restaurer les bâtiments abandonnés et de les compléter par une nouvelle construction (qui sera la Halle E).

Les premiers travaux sont entrepris en juin 1971. Moins de deux ans plus tard, le mercredi 2 mai 1973, le nouveau marché matinal de Bruxelles est inauguré. Un article du « Soir », en date du 4 mai, intitulé 'Le nouveau ventre de Bruxelles', indique qu'il « occupe 7 hectares d'installations mises à la disposition de quelque 800 producteurs, 200 grossistes et 2.000 détaillants (...), de nombreux halls de vente dont un, central, qui a été bâti sur 8.680 mètres carrés. »

« Le déménagement a tout changé », confie le chef Pierre Wynants – honoré en 2022 par Mabru, qui a donné son nom à la Halle D. « Tout à coup, tout était rassemblé en un même endroit,

verkozen hoofdstad van Europa, lonkte Brussel naar Parijs, waar de verhuizing van Les Halles naar Rungis, in de buitenwijken, ijverig werd voorbereid (en in 1969 plaatsvond).

In 1965 al stelde Brussel een marktplan op. Dat liep echter op de klippen wegens de omvang van de vereiste investeringen en het gebrek aan overheidssteun. Het project kwam daarna weer snel ter sprake en kreeg concreet gestalte dankzij de grote werkzaamheden die in Brussel gepland waren, namelijk de metrowerken in het stadscentrum, op het Sint-Katelijneplein en omgeving. In die periode verplaatsten de markten zich gedeeltelijk van het Sint-Katelijneplein naar de Ieperlaan, waar ze zich bij de groentemarkt voegden. Het was nochtans van meet af aan duidelijk dat dit een tijdelijke oplossing zou zijn: het metroproject omvatte ook een toekomstig station 'IJzer' in dezelfde wijk.

Een grote verhuizing

Dit leidde opnieuw tot het idee om al deze markten samen te brengen op één plaats, weg van het stadscentrum, en bij voorkeur op de Werkhuizenkaai, waar toen grond beschikbaar was. Begin 1970 keurde de gemeenteraad het idee goed. Er werd besloten de leegstaande gebouwen te restaureren en er een nieuw gebouw (Hal E) aan toe te voegen.



L'entrée de l'usine à gaz vers 1900.
De ingang van de gasfabriek rond 1900.

De werkzaamheden begonnen in juni 1971. Nog geen twee jaar later werd op woensdag 2 mei 1973 de nieuwe Brusselse vroegmarkt ingehuldigd. De krant 'Le Soir' van 4 mei publiceerde onder de kop 'Le nouveau ventre de Bruxelles' (De nieuwe buik van Brussel) een artikel waarin stond te lezen dat de markt "7 hectare aan installaties ter beschikking stelt van ongeveer 800 producenten, 200 groothandelaars en 2.000 kleinhandelaars (...), met daarop talrijke verkoophallen, waaronder een centrale hal, gebouwd op 8.680 vierkante meter grondoppervlakte."

"De verhuizing veranderde alles," zegt chef Pierre Wynants – in 2022 gehuldigd door Mabru, die hal D naar de naam van de befaamde chef herdoopte. "Ineens bevond alles zich



Michel Lefever

immense, couvert, disposant de hangars, facile d'accès et de stationnement pour les camionnettes et camions. »

Tous les marchands n'étaient pourtant pas enthousiastes, comme en témoigne Michel Lefever : « *En s'éloignant, certains avaient peur de perdre leur clientèle locale, mais cela ne s'est pas vérifié. En fait, nous n'avons pas eu tellement de mal à les convaincre. Pour le marché aux fleurs, il y avait même pénurie d'emplacements. »*

La distribution des « carreaux » s'est avérée plus ardue. « *Nous avons obtenu que la distribution des places du marché aux fleurs soit gérée par notre syndicat. Chacun avait ses revendications. Untel voulait être près de l'entrée, mais tel autre voulait la même place. L'un voulait être placé à côté d'untel, mais ne voulait pas de tel autre pour voisin, parce qu'il le considérait comme un concurrent. Question d'habitudes : les marchands qui se font confiance – et qui sont parfois membres de la même famille – comptent l'un sur l'autre pour surveiller le stand quand l'un d'eux va prendre un verre à la cafétéria... Cela nous a pris près de deux mois avant de trouver une solution acceptée par tous. Les mêmes problèmes se sont posés pour le syndicat des agriculteurs et les producteurs de fruits et légumes. »*

« *Mais une fois tous ces problèmes résolus, les marchands ont eu l'avantage d'un emplacement fixe : les clients savaient où aller. Cela paraît stupide, mais quand on change d'emplacement – cela m'est arrivé quatre fois –, même pour*

op eenzelfde locatie, een enorm overdekt complex met loodsen, gemakkelijke toegang en parkeerplaatsen voor bestelwagens en vrachtwagens.»

Niet alle handelaars waren echter enthousiast, herinnert zich Michel Lefever: “*Door de verplaatsing waren sommigen bang hun lokale klantenkring te verliezen, maar dat gebeurde niet. In feite hadden we niet veel moeite om hen te overtuigen. Voor de bloemenmarkt was er zelfs een tekort aan standplaatsen.*”

De verdeling van de plaatsen verliep moeilijker. “*We hadden verkregen dat onze beroepsvereniging de verdeling van de bloemenmarktplaatsen zou beheren. Iedereen had zijn eigen eisen. De een wilde bij de ingang staan, maar een ander eiste dezelfde plaats. De een wilde naast die-en-die staan, maar weigerde die-en-die als buurman, omdat hij hem als een concurrent beschouwde. Het is een kwestie van gewoonten: handelaars die elkaar vertrouwen – en soms lid zijn van dezelfde familie – vragen met een gerust hart aan een collega om de stand in de gaten houdt wanneer ze iets gaan drinken in de cafetaria. Het heeft ons bijna twee maanden gekost om een oplossing te vinden die iedereen bereid was te aanvaarden. Dezelfde problemen deden zich voor bij de landbouwersbond en de groente- en fruitteilers.*”

“*Maar toen al die problemen waren opgelost, genoten de kooplieden het voordeel van een vaste locatie: de klanten wisten*



De gauche à droite : Pierre Wynants, Freddy Vandecasserie et Jean-Pierre Bruneau. Tous ont détenu trois étoiles au Michelin et tous ont donné leur nom à une halle de Mabru.

Van links naar rechts: Pierre Wynants, Freddy Vandecasserie en Jean-Pierre Bruneau. Allen behaalden drie Michelinsterren en hun namen werden toegekend aan drie Mabru-hallen.

Au temps où le marché bruxellait

Avez-vous déjà goûté au « mazout » ?

Au marché matinal, c'est le nom que l'on donnait au petit « stimulant » administré pour soutenir les cœurs vaillants. La recette nous en est donnée par Michel Lefever : « *Germaine, qui assurait le service dans une cafétéria de la Halle C, préparait un grand plateau avec des tasses où elle versait un fond de café, deux sucres par tasse puis un petit verre de genièvre. Elle partait avec son plateau, faisait le tour de la cafétéria, le plateau revenait vide et elle recommençait...* »

Du café pour se tenir éveillé, du sucre pour l'énergie, du genièvre pour se réchauffer... « *C'est un*

héritage du temps où le marché se tenait à l'extérieur. En hiver, les gens avaient besoin d'un remontant : si tu buvais deux mazouts, tu avais chaud ! Maintenant, il a pratiquement disparu. »

C'est qu'il y avait de l'ambiance, à l'époque : « *On trouvait dans le marché cinq cafétérias où les gens venaient prendre une pause, boire un verre, manger un spaghetti à 2 h du matin... Elles ne désemplissaient pas. Il n'en reste qu'une à présent. C'est qu'il y avait aussi beaucoup plus de monde au marché, parce que les échanges se faisaient sur place. Il y avait beaucoup moins de livraisons à domicile. Mais j'avoue qu'il y avait parfois des excès...* »

Ce que le marché matinal y a perdu en folklore, on peut dire qu'il l'a gagné en professionnalisme.

20 mètres, il faut reconstituer une clientèle, parce que les habitués ne vous trouvent plus. Ils vont voir ailleurs. »

Aujourd'hui pensionné, Louis De Smet était fonctionnaire au département des finances de la Ville de Bruxelles lorsque le marché matinal s'est installé au quai des Usines. À l'époque, c'est la Ville qui gérait le marché. Il a rejoint les lieux en 1978, au départ contre sa volonté, raconte-t-il. « *On disait que le marché matinal, c'était pour ceux dont on ne savait pas quoi*



De tijd van de bruisende Brusselse marktdagen ...

Ooit een 'mazout' geproefd? Op de vroegmarkt was dit de naam van een opkikkertje dat dappere kooplieden een riem onder het hart moest steken. Michel Lefever kent er het recept van: "*Germaine, die in een cafetaria in Hal C werkte, maakte een groot dienblad klaar met kopjes waarin ze een basis van koffie goot, twee suikers per kopje en vervolgens een glaasje jenever. Ze vertrok met haar dienblad, liep een rondje door de cafetaria, het dienblad kwam leeg terug en ze begon opnieuw...*"

Koffie om je wakker te houden, suiker voor energie, jenever om

je op te warmen... "*Het is een erfenis uit de tijd dat de markt buiten werd gehouden. In de winter hadden de mensen een opkikker nodig: als je twee mazouts dronk, had je het warm! Nu is die traditie zo goed als verdwenen.*"

De sfeer was geweldig, in die tijd: "*Er waren vijf cafetaria's op de markt waar mensen om 2 uur 's nachts kwamen pauzeren, wat drinken, spaghetti eten... Die eet- en drinkgelegenheden zaten altijd stampvol. Nu blijft er nog maar één over. Er waren ook veel meer mensen op de markt, want er werd ter plekke verkocht en gekocht. Thuisleveringen waren toen uitzonderlijk. Ik geef toe dat de sfeer nu en dan tot excessen kon leiden ...*"

Wat de vroegmarkt aan folklore heeft verloren, heeft zij aan professionaliteit gewonnen.

waar ze naartoe moesten. Het klinkt dwaas, maar als je van locatie verandert – dat heb ik vier keer moeten doen – zelfs 20 meter verder, moet je je klantenkring weer opbouwen, want de vaste klanten vinden je niet meer en gaan ergens anders kopen."

Louis De Smet, nu met pensioen, was ambtenaar bij de Dienst Financiën van de Stad Brussel toen de vroegmarkt zich langs de Werkenhuizenkaai vestigde. In die tijd behoorde

faire à la Ville. J'ai demandé au directeur des finances ce que j'avais fait de mal. 'Rien', m'a-t-il répondu, 'mais nous avons besoin d'un chef de bureau adjoint' – je suivais justement des cours du soir pour obtenir ce grade. Et donc, je me suis retrouvé au quai des Usines. »

Pour Louis, habitué à l'ambiance feutrée des bureaux, le contraste est brutal. À commencer par le cadre de travail : « *Je n'oublierai jamais mon premier jour sur place. C'était en février 78. Il n'y avait pas encore de bâtiment administratif. On travaillait dans deux baraques en bois, montées sur des pieux et couvertes d'un toit bitumé. C'était glacial en hiver, torride en été. J'avoue que j'ai dû faire un effort d'adaptation... Le travail lui-même était très différent, moins formalisé, plus commercial. Au département des finances, nous avions l'habitude de travailler de manière structurée, de suivre les procédures à la lettre, de rédiger des notes... Ici, les échanges étaient plus informels, avec des situations qui nécessitaient d'intervenir rapidement. Quelqu'un vous faisait part d'un problème et il fallait le résoudre, point ! »*

1981–1984 : de nouvelles halles

Dans les premières années, la Halle E et les anciens ateliers restaurés ne permettent pas d'abriter tout le monde. Une partie des marchands travaillent donc en extérieur, sur le parking. Ils se garent et vendent à l'arrière du véhicule. En hiver, on laisse parfois même tourner le moteur pour se réchauffer... Les autres, ceux qui bénéficient d'un toit, peuvent pénétrer dans les halles en camion. Comme à la Grand-Place, il faut respecter un ordre bien établi pour accéder au site, décharger et repartir. Les mouvements sont réglés à coups de sifflet.

Malgré ces conditions spartiates, le nouveau marché matinal connaît un succès vif et croissant. Les marchands y sont à l'étroit, d'autres producteurs veulent s'y installer, les listes d'attente s'allongent... Bref, il manque de places. C'est ce qui justifie une nouvelle phase de chantier : en quelques années, entre 1981 et 1984, quatre nouvelles halles sortent de terre, correspondant aux actuelles halles B, D, F et G : 30.000 m² au total ! La surface couverte est plus que doublée. Le marché aux fleurs, qui se tenait jusqu'alors dans les anciens ateliers de l'usine à gaz, migre vers la Halle B. Tous les marchands travaillent désormais à l'abri des intempéries. Le confort s'améliore aussi pour les employés de la Ville : un petit bâtiment administratif remplace les baraques en bois.

het beheer van de markt tot de bevoegdheden van de Stad. In 1978 werd de ambtenaar naar de markt verplaatst, aanvankelijk tegen zijn zin, vertelt hij. “*Er werd beweerd dat de vroegmarkt voor mensen was met wie de Stad geen raad wist. Ik vroeg de financieel directeur wat ik verkeerd had gedaan. 'Niets', antwoordde hij, 'maar we hebben een adjunct-bureauchef nodig' – en ik volgde op dat ogenblik avondlessen om die functie te halen. En zo belandde ik op de Werkhuizenkaai.*”

Voor Louis, die gewend was aan de rustige sfeer van kantoren, kwam het contrast hard aan. Te beginnen met de werkomgeving: “*Ik zal mijn eerste dag ter plaatse nooit vergeten. Het was in februari 78. Er bestond nog geen administratiegebouw. We werkten in twee houten barakken, gemonteerd op palen en bedekt met een geteerd dak. Ijskoud in de winter en snikheet in de zomer. Het werk zelf was heel anders, minder formeel, commerciëler. Op de Dienst Financiën waren we gewend om gestructureerd te werken, procedures strikt te volgen, notities te maken ... Hier verliepen de contacten informeler, met situaties die een snelle tussenkomst vereisten. Iemand vertelde je over een probleem en je moest het oplossen. En daarmee uit.*”

1981–1984: nieuwe hallen

In de beginjaren konden Hal E en de gerestaureerde oude werkplaatsen niet iedereen onderdak verlenen. Sommige kooplieden werkten daarom buiten, op de parkeerplaats. Zij parkeerden en verkochten hun goederen aan de achterkant van het voertuig. In de winter lieten ze de motor soms draaien om toch een beetje warmte te verkrijgen. De anderen, die een overdekte plaats hadden kunnen bemachtigen, mochten met hun vrachtwagen de hallen in. Zoals op de Grote Markt, moest een duidelijk uitgestippelde procedure worden nageleefd om het terrein te betreden, het voertuig uit te laden en daarna weer te vertrekken. Alle bewegingen en verplaatsingen werden geregeld door fluitsignalen.

Ondanks deze strenge omstandigheden kende de nieuwe vroegmarkt een groot en steeds toenemend succes. De kooplieden zaten er weliswaar krap, andere producenten wilden er hun intrek nemen en de wachtlijsten werden alsmaar langer... Kortom, er heerste een duidelijk gebrek aan ruimte. Dit rechtvaardigde een nieuwe bouwfase: in enkele jaren, tussen 1981 en 1984, schoten vier nieuwe hallen uit de grond, de huidige Hallen B, D, F en G, samen goed voor een extra 30.000 m²! De overdekte oppervlakte verdubbelde. De bloemenmarkt, die tot dan toe in de voormalige gasfabriek werd gehouden, verhuisde naar Hal B. Alle handelaars werkten voortaan



Sur cette photo aérienne des années 1980, la Halle E a été flanquée de trois nouvelles halles (G et F à gauche, D à droite). En face d'elles, la Halle B qui accueille le marché aux fleurs. Derrière la Halle B, au fond de l'image, on reconnaît les derniers bâtiments industriels.

Op deze luchtfoto uit de jaren tachtig heeft Hal E het gezelschap gekregen van drie nieuwe hallen (G en F links, D rechts). Daartegenover staat Hal B, waarin de bloemenmarkt is ondergebracht. Achter Hal B, op de achtergrond van de foto, zijn de laatste industriële gebouwen te zien.

« Polle Gazon » sur le stand de Mabru

Entre autres activités, Mabru a veillé à se promouvoir auprès du grand public comme des professionnels. C'est ainsi que le marché matinal a plusieurs fois organisé des journées « portes ouvertes ».

Dans le passé, Mabru participait aussi à des salons de l'alimentation, tenant un stand où apparaissaient quelques marchands représentant différents secteurs : fruits et légumes, volaille et gibier, etc.

« À l'époque, Paul Van Himst fréquentait le marché matinal », rappelle Louis De Smet. L'ancien footballeur, quatre fois Soulier d'Or, s'était reconverti dans la torréfaction et le commerce du café en rachetant la société Brésor, avec laquelle il fournissait plusieurs cafétérias de Mabru. « On s'est dit que ce serait une bonne idée de l'avoir, puisqu'il était généralement présent sur ces salons avec son propre stand. On lui a donc proposé de venir plutôt installer sa machine à café sur le stand de Mabru. Lui ne devait plus louer d'emplacement et sa présence attirait les visiteurs. Tout le monde le reconnaissait : 'Regardez, c'est Paul Van Himst !' Même les grands chefs passaient chez nous pour prendre un café avec lui – ce qui nous donnait l'occasion de leur parler du marché matinal. »



Les halles nouvellement construites sont encore nues : les marchands doivent débarquer leurs marchandises ou vendre sur camion, comme en extérieur – avec tous les inconvénients que cela représente. « Ensuite, nous avons dû trouver une autre solution, parce que les services de l'hygiène n'ont plus permis qu'on laisse entrer des camions dans les halles alimentaires », explique Louis De Smet. « Nous avons donc commencé à aménager la Halle F, en y installant des magasins en dur. Les marchands avaient alors le choix entre louer ce nouvel emplacement, en payant plus cher bien sûr, ce qui nous permettait de financer ces transformations, ou quitter le marché. Ce sera pareil pour la Halle G. C'est ainsi que sont développées des activités autour du poisson, du gibier et des produits de luxe. »

'Polle Gazon' op de stand van Mabru

Naast andere activiteiten streefde Mabru er altijd naar zichzelf te promoten bij het grote publiek en bij professionals. Zo organiseerde de vroegmarkt verscheidene opendeurdagen.

In het verleden nam Mabru ook deel aan voedingsbeurzen, met een stand waarop enkele handelaars verschillende sectoren vertegenwoordigden: groenten en fruit, gevogelte en wild, enz.

“Destijds kwam Paul Van Himst naar de vroegmarkt”, vertelt Louis De Smet. De ex-voetballer en viervoudig winnaar van de Gouden Schoen was koffiebrander en -handelaar geworden door de overname van de firma Brésor, waarmee hij meerdere cafetaria's in Mabru bevoorraadde. “Het leek ons een

goed idee om daar op zijn aanwezigheid te mogen rekenen, omdat hij meestal op deze beurzen stond met een eigen stand. Dus stelden we voor dat hij zijn koffiemachine eerder op de Mabru-stand zou komen zetten. Hij hoefde geen stand meer te huren en zijn aanwezigheid trok bezoekers. Iedereen herkende hem: 'Kijk, daar hebben we Paul Van Himst!' Zelfs topchefs kwamen bij hem een kopje koffie drinken – voor ons de gelegenheid om de vroegmarkt te promoten.”

overdekt. Ook voor het personeel van de Stad verbeterde het comfort: een klein administratief gebouw verving de houten barakken.

De nieuw gebouwde hallen waren echter nog niet ingericht: de handelaars moesten hun goederen lossen of ze rechtstreeks vanuit de vrachtwagen verkopen, net zoals ze buiten deden, met alle ongemakken van dien. “Daarna hebben we een andere oplossing moeten vinden. De gezondheidsdiensten lieten trouwens geen vrachtwagens meer toe in de hallen waar levensmiddelen werden verkocht,” legt Louis De Smet uit. “Daarom zijn we Hal F gaan inrichten met vaste winkels. De handelaars hadden toen de keuze: ofwel huurden ze een van die winkels, wat natuurlijk duurder was en ons hielp de verbouwingen te financieren, ofwel verlieten ze de

En 1996, un nouveau département sera inauguré dans la Halle G, dédié à la vente de gibier et de volailles, avec à l'origine dix magasins. Il accueillera une partie du marché aux poulets qui se tenait jusqu'alors dans une annexe de l'Institut des Arts et Métiers – historiquement, il s'agissait de l'abattoir communal de Bruxelles. L'évolution des normes d'hygiène n'autorisait plus son maintien à cet endroit. Mabru lui propose l'asile.

1992 : création de l'asbl Mabru

Jusqu'à l'aube des années 1990, le marché matinal reste géré par la Ville de Bruxelles – ce qui n'est pas forcément du goût des marchands. « *La gestion par la Ville restait très bureaucratique, très rigide. Surtout, elle n'était pas centrée sur les attentes des commerçants* », explique Michel Lefever, qui est à l'époque président de Gromagro – une asbl fondée en 1974, dans la foulée du déménagement, qui regroupe les marchands du marché matinal de Bruxelles, le syndicat des horticulteurs et le Koninklijke Boerkozenbond (producteurs de fruits et légumes).

Louis De Smet le reconnaît à demi-mot : la situation était loin d'être optimale. « *Mes collègues et moi commençons à 8 h du matin, quand les commerçants du marché étaient déjà partis. On n'avait donc pas l'occasion de les rencontrer. S'ils avaient un problème, ils devaient appeler en rentrant chez eux pour signaler un souci d'électricité, de voisinage...* »

Par ailleurs, malgré son succès de fréquentation, le marché matinal s'avère déficitaire : il coûte de l'argent



markt. Voor Hal G deden we hetzelfde. En kijk: op die manier ontwikkelden zich de activiteiten rond vis, wild en luxe producten.”

In 1996 werd in Hal G een nieuwe afdeling geopend voor de verkoop van wild en gevogelte. Het begon met tien winkels. Hierin werd een deel van de kippenmarkt ondergebracht die voorheen werd gehouden in een bijgebouw van het Institut des Arts et Métiers (historisch bekeken was dit het gemeentelijk slachthuis van Brussel). Door de evolutie van de hygiënenormen kon die markt daar niet meer blijven. Mabru bood hem onderdak aan.

1992: oprichting van de vzw Mabru

Tot begin jaren negentig bleef de Stad Brussel de vroegmarkt beheren, wat niet alle kooplieden beviel. « *Het beheer door de Stad bleef zeer bureaucratisch en star. Het hield weinig of geen rekening met de verwachtingen van de handelaars,* » legt Michel Lefever uit, die toen voorzitter was van Gromagro, een vzw die in 1974 na de verhuizing werd opgericht en die de handelaars van de Brusselse vroegmarkt, de Tuinbouwbond en de Koninklijke Boerkozenbond (fruit- en groentetelers) verenigde.

Louis De Smet geeft enigszins toe dat de situatie verre van optimaal was. « *Mijn collega's en ik begonnen te werken om 8 uur 's morgens, toen de markthandelaars in feite al vertrokken waren. We hadden dus niet de mogelijkheid om hen te ontmoeten. Als er iets verkeerd liep, moesten ze van thuis uit bellen om een probleem met de elektriciteit of de burelen te melden.* »

à la Ville. La Région bruxelloise, nouvellement créée, s'en inquiète et réclame une solution. Ville et marchands se réunissent donc pour négocier, ce qui aboutit en 1992 à la reprise du marché par une asbl fondée à cet effet : Mabru (pour Marché de Bruxelles – Markt van Brussel), chargée de promouvoir, développer et gérer les activités du marché matinal.

Ville et marchands tentent l'aventure de la cogestion : les marchands entrent au conseil d'administration, aux côtés des représentants de la Ville de Bruxelles, qui conserve la présidence et reste propriétaire des terrains. Le premier directeur de Mabru est Marcel Verbelen, attaché au cabinet de l'échevin des finances. Déjà en charge de la gestion du marché matinal depuis 1989, il dirigera l'asbl jusqu'en 2014.

Simplification, assouplissements, amélioration des opérations : les lieux sont désormais exploités comme une entreprise privée et les résultats ne se font pas attendre. Dès la première année de cette coopération entre commerçants et autorités de la Ville, les comptes retrouvent l'équilibre – prestation non négligeable pour une structure qui travaille désormais sur fonds propres.

À nouvelle gestion, nouvelle équipe : des neuf fonctionnaires communaux travaillant sur le site, seuls cinq sont conservés. Louis De Smet en fait partie : *« On était moins nombreux, mais avec beaucoup plus de travail à accomplir car il fallait être sur place plus tôt et plus souvent. On nous a demandé la présence d'une personne durant la nuit, quand le marché était ouvert. Habitant le plus près des lieux, je me suis proposé pour le faire les jours de grand marché, à savoir les mardis, jeudis et samedis. Je commençais alors à 5 h, puis 4 h du matin. Parfois même à 2 h du matin pour voir certains marchands, qui partaient beaucoup plus tôt. Les marchands ont apprécié cette présence : ils avaient enfin des gens à qui s'adresser sur place, pendant leurs heures de travail. Et surtout, ils avaient leur mot à dire. On ne venait pas pour surveiller, mais pour les aider. »*

Dans le même temps, Louis De Smet change de statut : il n'est plus fonctionnaire, mais employé de Mabru. *« J'ai été transféré vers l'asbl avec un congé sans solde de cinq ans – ce qui me permettait de retourner à la Ville et retrouver mon statut de fonctionnaire en cas de souci. Mais au bout de trois ans, on m'a demandé de faire un choix. Et j'ai décidé de rester à Mabru. »*

2005–2013 : restructuration du site

Peu à peu, le retour aux bénéfices permet à Mabru de retrouver des moyens, donc des ambitions. Entre 2005 et 2013, le site va

Bovendien bleek de vroegmarkt, ondanks het succes qua bezoekersopkomst, verlieslatend te zijn: ze kostte geld aan de Stad. Het pas opgerichte Brusselse Gewest had daar moeite mee en vroeg om een oplossing. De Stad en de handelaars kwamen dus bijeen om te onderhandelen. Met als gevolg dat de markt in 1992 werd overgenomen door een specifiek daarvoor opgerichte vzw: Mabru (voor Markt van Brussel – Marché de Bruxelles), belast met de promotie, de ontwikkeling en het beheer van de activiteiten van de vroegmarkt.

De Stad en de handelaars waagden zich aan medebeheer: de kooplieden traden toe tot de beheerraad, naast vertegenwoordigers van de Stad Brussel, die het voorzitterschap behield en eigenaar van de gronden bleef. De eerste directeur van Mabru was Marcel Verbelen, die verbonden was aan het kabinet van de schepen van financiën. Hij was al sinds 1989 belast met het beheer van de vroegmarkt en leidde de vzw tot in 2014.

Vereenvoudiging, flexibiliteit, vlottere werking ... De site werd voortaan beheerd als een privéonderneming en de resultaten lieten niet lang op zich wachten. Tijdens het eerste jaar van de samenwerking tussen kooplieden en het stadsbestuur bereikten de rekeningen al een evenwicht, een niet te onderschatten prestatie voor een structuur die dan op eigen middelen werkte.

Een nieuw beleid vergde een nieuw team: van de negen gemeenteambtenaren die op de site werkten, bleven er slechts vijf over. Onder wie Louis De Smet: *“We waren met minder, maar we hadden veel meer werk omdat we vroeger en vaker aanwezig moesten zijn. Er werd ons gevraagd dat er 's nachts, als de markt open was, één persoon aanwezig zou zijn. Omdat ik het dichtst bij de markt woonde, bood ik aan om dat te doen op de grote marktdagen, d.w.z. dinsdag, donderdag en zaterdag. Ik begon toen om 5 uur en daarna om 4 uur. Soms zelfs om 2 uur 's nachts om enkele handelaars te ontmoeten die veel vroeger vertrokken. De kooplieden waardeerden deze aanwezigheid: ze hadden eindelijk mensen tot wie ze zich ter plaatse konden richten, tijdens hun werkuren. En bovenal hadden ze inspraak. We kwamen niet om hen in de gaten te houden, maar om hen te helpen.”*

Tegelijkertijd veranderde Louis De Smet van statuut: hij was niet langer ambtenaar, maar werknemer van Mabru. *“Ik werd overgeplaatst naar de vzw met een onbetaald verlof van vijf jaar. Zo kon ik bij problemen naar de Stad terugkeren en mijn ambtenarenstatuut opnieuw activeren. Na drie jaar werd mij echter gevraagd een keuze te maken. Ik besloot bij Mabru te blijven.”*

Les « chipoteurs » ...

Le marché matinal est en principe réservé aux professionnels, ce qui n'a jamais empêché quelques particuliers de s'y glisser. Ils sont parfois accueillis avec quelque malice par des marchands qui les qualifient de « chipoteurs » (parce qu'ils viennent en amateurs, regardent beaucoup, achètent peu et n'y connaissent pas toujours grand-chose...).

Michel Lefever, qui fut horticulteur mais qui est volontiers « zwanzeur », n'a jamais résisté au plaisir de les asticoter : *« J'avais des plantes aquatiques, notamment des jacinthes, qui se vendaient bien en saison. Un jour, une dame me demande ce que c'est – une dame d'allure bourgeoise, on voyait tout de suite que ce n'était pas une fleuriste. Je dis : 'Madame, c'est pour la santé : faites-les tremper une nuit dans votre baignoire et prenez un bain dans cette eau, vous verrez comme c'est relaxant !' Non seulement elle m'en a pris toute une caisse, mais elle est revenue la semaine suivante avec deux amies... Les marchands autour de moi étaient pliés de rire ! »*



De 'chipoteurs' ...

In principe is de vroegmarkt voorbehouden aan professionals, maar dat heeft nooit verhinderd dat een paar particulieren naar binnen glippen. Zij worden soms een beetje schalks begroet door handelaars die hen 'chipoteurs' (knoeiërs) noemen (omdat zij zich als amateurs gedragen, veel kijken, weinig kopen en niet altijd goed op de hoogte zijn ...).

Michel Lefever, die vroeger tuinbouwer was en ook graag zwanst, kon het niet laten dergelijke bezoekers te plagen: *“Ik had waterplanten, vooral hyacinten, die in het seizoen vlot verkochten. Op een dag vroeg een dame mij wat het was – een dame uit de welgestelde middenklasse, je kon meteen zien dat ze geen bloemist was. Ik zei: 'Mevrouw, waterhyacinten zijn goed voor uw gezondheid: laat ze een nacht in uw badkuip weken en neem daarna een bad in dat water. U zult al gauw vaststellen hoe ontspannend het is!' Ze nam niet alleen een vol krat mee,*

maar kwam de week daarop terug met twee vriendinnen... De kooplieden om me heen lachten zich kreupel!”

connaître de nouveaux travaux afin d'étendre et d'améliorer ses capacités d'accueil. En toute logique, cela commence par l'entrée : l'accès par le quai des Usines est élargi et pourvu d'un nouveau portail, ce qui permet de réorganiser la circulation des véhicules.

Les anciens ateliers de l'usine à gaz, qui ont accueilli le marché aux fleurs jusqu'en 1983, sont démolis en 2011 – depuis la construction de la Halle B, ils n'étaient plus utilisés que pour remiser du matériel. Avec leurs toits biseautés, ils restaient les derniers

2005–2013: herstructurering van de site

Met de terugkeer naar winstgevendheid kon Mabru geleidelijk over nieuwe middelen beschikken om haar ambities waar te maken. Tussen 2005 en 2013 onderging de site nieuwe werkzaamheden om de ontvangstcapaciteiten uit te breiden en te verbeteren. Logischerwijs begon dit bij de ingang: de toegang vanaf de Werkhuizenkaai werd verbreed en voorzien van een nieuwe

témoins du passé industriel du site. À leur place, Mabru bâtit un tout nouvel Entrepôt C, offrant 8.000 m² d'espace logistique et de chambres froides.

Parallèlement, le marché développe un nouveau pôle d'activité dans les produits secs et produits méditerranéens. Tadal, une société d'import-export présente à Mabru depuis 1999, fait construire en 2005 un nouvel entrepôt de 2.500 m². Elle est rejointe par Mia Trading, un autre distributeur de « produits ethniques », qui prend possession de 2.000 m² la même année.

Ce n'est pas tout : le magasin « cash and carry » Metro rejoint à son tour Mabru en 2007, avec un bâtiment de 5.000 m². Au total, la surface bâtie sur le site approche désormais les 54.000 m².

2016 : rumeurs de déplacement

Cette nouvelle phase de construction à peine achevée, les acteurs du marché s'inquiètent : une rumeur insistante rapporte que Mabru pourrait déménager !

L'accord de gouvernement bruxellois de 2013 prévoit en effet le développement d'un projet mixte de logements et d'activités économiques – une résolution parmi d'autres, que personne n'a vraiment prise au sérieux. Mais voilà que le dossier resurgit à l'entame de l'été 2016. Il s'inscrit dans le vaste schéma directeur de la « zone levier n°11 Schaerbeek Formation ». Il est prévu de créer sur l'îlot Mabru un nouveau quartier comptant 2.000 à 3.000 logements. La zone s'y prêterait bien car située face au canal, à proximité immédiate du réseau ferroviaire, du ring de Bruxelles, mais aussi non loin de l'aéroport de Bruxelles-National. Toute l'activité de Mabru serait déplacée vers la gare de Schaerbeek.

« *Le premier problème que posait ce projet* », rappelle Michel Lefever, « *c'est que certaines entreprises avaient investi à Mabru – et devaient encore amortir cet investissement. Qui allait leur dire : 'Vous devez partir' ? Ensuite, le site prévu à Schaerbeek était*



*Le nouveau portail d'entrée du marché, construit en 2005.
De nieuwe toegangspoort tot de markt, gebouwd in 2005.*

poort. Zo kon ook het verkeer van voertuigen worden gereorganiseerd.

De voormalige werkplaatsen van de gasfabriek, waar de bloemenmarkt tot 1983 was ondergebracht, werden in 2011 gesloopt (sinds de bouw van Hal B werden ze uitsluitend nog gebruikt voor de opslag van materiaal). Met hun zaagtanddaken waren ze de laatste getuigen van het industriële verleden van de site. In hun plaats bouwde Mabru het gloednieuwe Loods C met 8.000 m² logistieke ruimte en koelruimtes.

Tegelijkertijd ontwikkelde de markt een nieuwe activiteit rond droge goederen en mediterrane producten. Het import-exportbedrijf Tadal, dat sinds 1999 op Mabru aanwezig was, bouwde er in 2005 een nieuw magazijn van 2.500 m². Het kreeg al gauw gezelschap van Mia Trading,

een andere verdeler van 'etnische producten', die hetzelfde jaar 2.000 m² in bezit nam.

In 2007 kwam ook de cash and carry winkel Metro zich op Mabru vestigen, met een gebouw van 5.000 m². In totaal bedroeg de bebouwde oppervlakte op het terrein dan bijna 54.000 m².

2016: geruchten over een verplaatsing

De nieuwe bouwfase was net afgerond toen, tot grote ergernis van alle betrokkenen, hardnekkige geruchten de ronde deden dat Mabru zou kunnen verhuizen!

Het Brusselse regeerakkoord van 2013 plande de ontwikkeling van een gemengd project van huisvesting en economische activiteiten – een resolutie onder andere, die niemand echt serieus nam. Maar aan het begin van de zomer 2016 dook het dossier weer op. Het maakte deel uit van het omvangrijke masterplan voor het 'hefboomgebied nr. 11 Schaerbeek Vorming'. Met dat plan wilde het Gewest op de zone Mabru een nieuwe wijk met 2.000 tot 3.000 woningen creëren. De ligging was hiervoor uiterst geschikt: vlak naast het kanaal, in de onmiddellijke nabijheid van het spoorwegnet, de Brusselse Ring en niet ver van de luchthaven Brussel Nationaal. Alle activiteiten

plus petit que celui du quai des Usines, où on était déjà à l'étroit. Enfin, ce nouveau terrain n'était pas la propriété de la Ville, mais appartenait toujours à la SNCB. Bref, cela soulevait des questions. »

La direction de Mabru prend position dans les médias pour s'opposer au déplacement du marché. « *Pourquoi casser un outil qui fonctionne ?* », interroge le directeur Laurent Nys au micro de la RTBF, affirmant que tous les marchands ne suivraient pas. Avec Michel Barnstijn, président de Mabru à l'époque, il prendra contact avec les autorités communales et régionales pour les sensibiliser aux conséquences négatives de l'opération. Le projet sera finalement abandonné : à l'automne 2016, Mabru se voit confirmer son bail au quai des Usines jusqu'en 2042 au moins. Son voisin, le Centre Européen de Fruits et Légumes, obtient la même garantie.

L'incertitude, qui contrariait les projets d'investissements des marchands, comme ceux de la direction de Mabru, est ainsi levée. Cela va permettre de concrétiser de nouveaux projets : Tadal et Mia Trading notamment s'engagent dans des aménagements

van Mabru zouden dan worden verplaatst naar het station van Schaarbeek.

“Het eerste struikelblok bij dit project,” herinnert Michel Lefever zich, “was dat sommige bedrijven in Mabru hadden geïnvesteerd – en die investering nog moesten terugverdienen. Wie ging hen vertellen dat ze moesten opkramen? Ten tweede was de geplande site in Schaarbeek kleiner dan die aan de Werkhuizenkaai, waar de ruimte al nipt werd. Ten slotte was dit nieuwe terrein geen eigendom van de Stad, maar nog steeds van de NMBS. Kortom, dit dossier riep vragen op.”

De directie van Mabru verklaarde zich in de media gekant tegen de verplaatsing van de markt. “*Waarom een instrument afbreken dat vlot werkt?*,” vroeg directeur Laurent Nys tijdens een interview op de RTBF. Hij stelde dat niet alle handelaars zouden volgen. Samen met Michel Barnstijn, toenmalig voorzitter van Mabru, contacteerde hij de gemeentelijke en gewestelijke overheden om hen te wijzen op de negatieve gevolgen van een dergelijke verhuizing. Het project werd uiteindelijk opgegeven: in het najaar van 2016 werd het huurcontract van Mabru aan de Werkhuizenkaai bevestigd tot



Des visiteurs de haut rang

Aussi matinal soit-il, le marché de gros reçoit régulièrement des visiteurs officiels, parmi lesquels ont notamment figuré la princesse Astrid ou Charles Michel, alors Premier ministre. En septembre 2017, c'est le roi Philippe qui est venu, à l'aube, rendre une visite aux marchands.

De tels événements, impliquant protocole et sécurité, ne s'improvisent pas. Louis De Smet, qui a participé à la préparation de la visite royale, s'en souvient : *« Quelques semaines à l'avance, on s'est entretenu avec les membres du Cabinet du Roi, pour proposer un programme, convenir de ce qu'on allait faire. Ils sont ensuite venus en repérage, pour mettre au point avec nous le parcours dans les halles et l'horaire précis de la visite : 5 minutes pour parler à tel marchand, telle heure dans telle halle, etc. Il n'y a pas beaucoup de place pour l'improvisation. »*

Le roi a bien sûr profité de cette occasion pour saluer le volailler W&H, fournisseur de la Cour.

Traditionnellement, ces visites se concluent, à l'heure du café et des croissants, par un petit déjeuner avec la direction de Mabru et quelques marchands.



Beroemde bezoekers

Zelfs in de vroege ochtend ontvangt de groothandelsmarkt regelmatig officiële bezoekers, onder wie Prinses Astrid en de toenmalige premier Charles Michel. In september 2017 was het Koning Filip die bij zonsopgang de kooplieden kwam bezoeken.

Dergelijke gebeurtenissen, waarbij protocol en veiligheid een rol spelen, zijn niet voor improvisatie vatbaar. Louis De Smet, die deelnam aan de voorbereiding van het koninklijk bezoek, houdt daar herinneringen aan over: *“Enkele weken op voorhand kwamen we bijeen met de leden van het Kabinet van de Koning om een programma voor te stellen en af te spreken wat we gingen doen. Vervolgens kwamen de kabinetsleden met ons de route door de hallen uitstippelen en de precieze tijdsindeling van het bezoek: 5 minuten om met een bepaalde koopman te praten, op een bepaald tijdstip in een bepaalde hal, enz. Er blijft weinig ruimte over voor improvisatie.”* De

Koning maakte natuurlijk van de gelegenheid gebruik om het pluimveebedrijf W&H, leverancier van het Hof, te begroeten. Traditioneel worden deze bezoeken afgerond met een ontbijt, koffie en croissants in aanwezigheid van de directie van Mabru en enkele kooplieden.

supplémentaires, tandis que Mabru investit résolument dans la transition énergétique, avec le plus grand projet de panneaux photovoltaïques en Région bruxelloise.

Un site durable

Cette dimension de durabilité était déjà sensible dès 1996, quand Mabru a accueilli sur son site un centre de tri, afin de prendre en charge l'inévitable volume de déchets organiques produits par son activité. D'abord donné en concession à la société De Meuter, il est aujourd'hui géré par Veolia. Mabru a parallèlement agi à la source pour réduire le volume des déchets organiques en collaboration avec les marchands.

minstens 2042. Haar buurman, het Europees Centrum voor Fruit en Groenten, kreeg dezelfde garantie.

Hiermee verdween de onzekerheid die de investeringsplannen van de kooplieden en van de directie van Mabru dwarsboomde. Dit effende ook de weg voor nieuwe projecten: Tadal en Mia Trading verbonden zich bijvoorbeeld tot bijkomende ontwikkelingen, terwijl Mabru resoluut investeerde in de energietransitie, met het grootste project voor fotovoltaïsche panelen in het Brusselse Gewest.

Een duurzame site

Duurzaamheid stond al duidelijk op de agenda in 1996, toen Mabru op haar site een sorteercentrum installeerde om de onvermijdelijke



*En 2017, une fois écartée la menace de déménagement, les façades des halles ont été rénovées et ont reçu un nouveau bardage de couleur.
Toen in 2017 de dreigende verhuizing was afgewend, werden de gevels van de hallen gerenoveerd en voorzien van een nieuwe gekleurde bekleding.*

Dites-le avec des fleurs !

Le chef Henri De Mol (du « Pigeon Noir », à Uccle) est un habitué du marché matinal. Il le fréquente depuis les années 1980, bien avant qu'il décide de se lancer dans la restauration – une vocation tardive. À l'époque, il menait une carrière commerciale et fournissait divers produits « non food » aux marchands de Mabru.

« Comme j'étais aussi un gros fêtard, il m'arrivait de revenir très tard chez moi le vendredi soir, ou plutôt le samedi. Un jour, alors que j'étais jeune marié, je suis revenu vers 6 h du matin avec 250 freesias que j'avais achetés en passant par le marché matinal ; ça ne coûtait pas cher. J'en ai mis partout. Dans les évier, dans la cuisine, dans la salle de bain... Et je suis allé dormir. Quand ma femme s'est réveillée, elle a vu des freesias partout. J'étais pardonné ! »

Mieux encore que le tri, le marché matinal s'est attaqué à la problématique du gaspillage alimentaire avec le projet Dream (Distribution et récupération d'excédents alimentaires à Mabru). Lancé en 2015, en collaboration cette fois avec le Centre Public d'Aide Sociale et 70 associations alimentaires, il permet de collecter les fruits et légumes invendus (mais parfaitement consommables !) au profit de personnes en situation précaire. Bon an, mal an, Dream récolte 600 à 700 tonnes d'excédents – de quoi alimenter 10.000 personnes en fruits et légumes pendant une année.



L'Entrepôt C, inauguré en 2013
Loods C, géopend in 2013.

Zeg het met bloemen!

Chef Henri De Mol (van de 'Pigeon Noir' in Ukkel) is een regelmatige bezoeker van de vroegmarkt. Hij komt er al sinds de jaren tachtig, lang voordat hij besloot restauranthouder te worden – een late roeping in zijn geval. In die tijd bouwde hij een commerciële carrière uit en leverde hij verschillende 'non-food' producten aan de handelaars van Mabru.

“Omdat ik ook een echt feestbeest was, kwam ik op vrijdagavond, of liever gezegd op zaterdag, soms heel laat thuis. Op een dag, toen ik pas getrouwd was, kwam ik om ongeveer 6 uur 's ochtends terug met 250 fresia's die ik op de vroegmarkt had gekocht; die waren niet duur. Ik verspreidde ze overal. In de lavabo's, in de keuken, in de badkamer... En ik ging slapen. Toen mijn vrouw wakker werd, zag ze overal fresia's. Ik was vergeven!”

hoeveelheid organisch afval te verwerken die de activiteit met zich meebracht. Aanvankelijk gebeurde dit via een concessie aan het bedrijf De Meuter, maar nu wordt die taak beheerd door Veolia. Tegelijkertijd nam Mabru in samenwerking met de handelaars maatregelen om de hoeveelheid organisch afval aan de bron te verminderen.

Beter nog dan sorteren: de vroegmarkt pakte het probleem van de voedselverspilling aan met het project Dream (Distributie en recuperatie van etenswaren in Mabru). Dit project ging in 2015 van start, dit keer in samenwerking met het Openbaar Centrum voor Maatschappelijk Welzijn en 70 voedingsverenigingen om onverkochte (maar perfect eetbare!) groenten en fruit in te zamelen ten voordele van mensen die in onzekerheid en armoede leefden. Jaar in, jaar uit verzamelt Dream 600 tot 700 ton overschotten, genoeg om 10.000 mensen een jaar lang van groenten en fruit te voorzien.

De gedane keuzes tijdens de bouw van Loods C getuigen van dezelfde zorg voor duurzaamheid. Het gebouw werd in juni 2013 in gebruik genomen en biedt grote opslag- en koelruimtevolumes aan de ambulante handelaars die een deel van de clientèle van Mabru uitmaken. Dankzij Loods C konden ook de winkels in aangrenzende Hal D zich uitbreiden. De opslagplaats is erkend als 'voorbeeldgebouw' wegens zijn ecologische prestaties: het is onder andere uitgerust met groenvoorzieningen op het dak die bijdragen tot de koeling van de binnenlucht in de zomer, zonnepanelen die de koelinstallaties van energie voorzien en een regenwaterterugwinningssysteem dat wordt ingezet om de markt te reinigen.

Les choix opérés pour la construction de l'Entrepôt C témoignent du même souci de durabilité. Inauguré en juin 2013, celui-ci offre aux marchands ambulants qui constituent une partie de la clientèle de Mabru de grands volumes de stockage et de chambres froides. Il permet aussi d'agrandir les magasins de sa voisine, la Halle D. Distingué pour sa qualité écologique, l'Entrepôt C est reconnu « bâtiment exemplaire » : il est notamment doté d'une toiture verte qui participe à sa climatisation en été, de panneaux solaires qui contribuent à l'alimentation des frigos, ainsi que d'un système de récupération des eaux de pluie, réutilisées pour le nettoyage du marché.

Mabru voit plus loin et s'inscrit résolument comme acteur de la transition énergétique : entre 2017 et 2019, en collaboration avec Engie, le marché matinal déploie 26.000 panneaux solaires, pour une surface approchant les 40.000 m² ! Dans une première phase, on exploite le potentiel des toits plats, sur les halles. Ensuite, on construit, au-dessus du parking, de larges carports eux-mêmes couverts de panneaux. L'avantage est double : les véhicules peuvent être chargés et déchargés à l'abri de la pluie, mais, quand il fait soleil, le parking produit un surplus d'énergie. L'ensemble de l'installation permet de produire 4.000 MWh par an, soit la consommation de 1.200 familles (ou encore, 1.600 tonnes de CO₂ épargnées).

Il faut enfin souligner que le marché matinal de Bruxelles s'inscrit dans un réseau international de marchés de gros qui, loin de se concurrencer, recherchent la complémentarité et réfléchissent ensemble à leur avenir. C'est ainsi que Mabru a rejoint, en voisin, la Fédération des marchés de gros de France (FMGF) et que son directeur, Laurent Nys, siège au comité directeur de l'Union mondiale des marchés de gros (WUWM).

Que ce soit en adoptant une trajectoire de durabilité ou par son engagement social, Mabru contribue à répondre aux problématiques de son époque. Entré dans le XXI^e siècle, le marché reste un instrument au service de la société de son temps.

Mabru plant op lange termijn en zet stevig in op de energietransitie: tussen 2017 en 2019 plaatste de vroegmarkt in samenwerking met Engie 26.000 zonnepanelen, goed voor een totaaloppervlakte van bijna 40.000 m²! In een eerste fase werd het potentieel van de platte daken op de hallen benut. Vervolgens werden boven de grote parking luifels gebouwd die op hun beurt met panelen werden bedekt. Het voordeel is tweeledig: de voertuigen zijn bij laden en lossen beschermt tegen de regen, en als de zon schijnt, produceert de parking extra energie. De hele installatie produceert 4.000 MWh per jaar, wat overeenkomt met het verbruik van 1.200 gezinnen (of een besparing van 1.600 ton CO₂).



Laten we ten slotte benadrukken dat de Brusselse vroegmarkt deel uitmaakt van een internationaal netwerk van groothandelsmarkten die elkaar niet beconcurreren, maar elkaar willen aanvullen en samen nadenken over hun toekomst. Daarom is Mabru als 'collega uit een buurland' toegetreten tot de Fédération des marchés de gros de France (FMGF) en zit haar directeur, Laurent Nys, in het bestuur van de World Union of Wholesale Markets (WUWM).

Zowel door de keuze van duurzaamheid als door haar maatschappelijk engagement draagt Mabru bij tot een afdoende aanpak van de uitdagingen van haar tijd. Ook in de 21^e eeuw blijft de markt een instrument ten dienste van de samenleving.

1971

Sur le site de l'ancienne usine à gaz de la Ville de Bruxelles, la Senne a déjà été voûtée. Au nord des terrains de football, on reconnaît encore la trace circulaire d'un gazomètre. Au sud, quelques bâtiments industriels subsistent, reconnaissables à leurs toitures biseautées.



Op de ligging van de vroegere gasfabriek van Brussel is de Zenne al gewelfd. Ten noorden van de voetbalvelden is de ronde afdruk van een gashouder nog zichtbaar. In het zuiden staan nog enkele industriële gebouwen, herkenbaar aan hun afgeschuinde daken.

1977

La marché matinal a pris possession des lieux. Les terrains de football ont été remplacés par un parking et par la grande Halle E, qui jouxte les bâtiments industriels rénovés abritant le marché aux fleurs. Au centre de l'image, de part et d'autre d'un terre-plein, on distingue les deux petites baraques en bois qui accueillent les services administratifs.



De vroegmarkt heeft de locatie in bezit genomen. De voetbalvelden zijn vervangen door een parking en de grote Hal E, vlak naast de gerenoveerde bedrijfsgebouwen waarin de bloemenmarkt is ondergebracht. In het midden van de foto, aan weerszijden van een middenberm, staan de twee kleine houten barakken waarin de administratieve diensten zijn gehuisvest.

1987

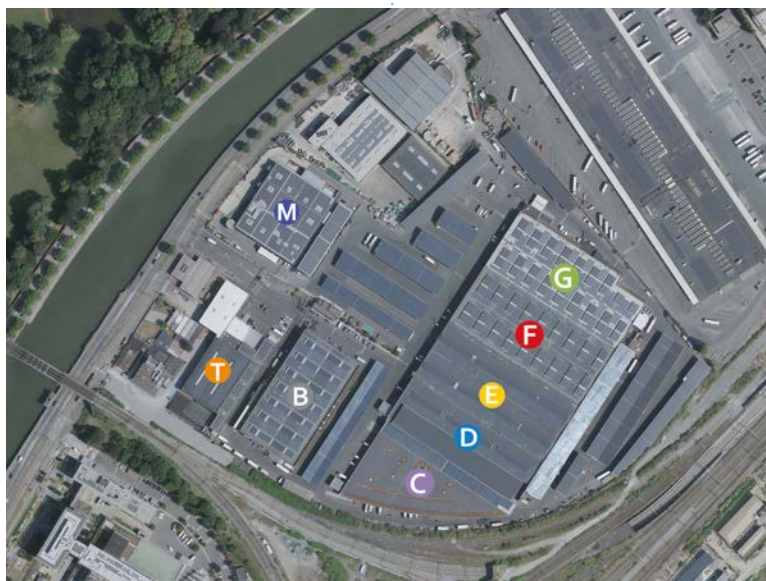
Le marché s'agrandit.
La Halle E a été flanquée,
au nord et au sud, de trois
nouvelles halles.
Au centre, la Halle B a
été construite sur l'ancien
terrain de rugby.
Les baraques de bois ont
fait place à un petit bâtiment
administratif.
La surface couverte a plus
que doublé.



De markt breidt uit.
In het noorden en het
zuiden van Hal E staan nu
drie nieuwe halles.
In het midden
werd Hal B gebouwd
op het vroegere rugbyveld.
De houten barakken werden
vervangen door een klein
administratief gebouw.
De overdekte oppervlakte is
nu meer dan verdubbeld.

2022

Au sud, les derniers
bâtiments industriels ont
été abattus et remplacés par
l'Entrepôt C, dont le dessin
semi-circulaire épouse la
ligne de chemin de fer.
À l'ouest du site sont apparus
les bâtiments de Metro et
Tadal, tandis qu'un centre de
tri des déchets s'est installé
à l'angle nord. Toutes les
toitures et les parkings ont
été recouverts de panneaux
solaires.



In het zuiden zijn de laatste
industriële gebouwen
afgebroken en vervangen
door Loods C, waarvan
de ronding de spoorlijn
volgt. Ten westen van
het terrein staan nu de
gebouwen Metro en Tadal.
In de noordelijke hoek is
een afvalsorteercentrum
gevestigd. Alle daken
en parkings zijn bedekt
met zonnepanelen.

Visages du marché

Certains sont les héritiers d'une tradition familiale, presque dynastique, qui remonte à leurs parents ou à leurs grands-parents, qu'ils ont accompagnés dès le plus jeune âge et qui leur ont appris le métier. À l'ancienne. Pour d'autres, c'est une vocation personnelle – voire l'heureux hasard d'une rencontre ou d'une opportunité.

Les plus anciens ont débuté à Sainte-Catherine ou aux environs du Petit-Château – leur doyen a même connu la Grand-Place. D'autres ont découvert le marché au quai des Usines.

Certains ont été producteurs ou le sont encore. Pour d'autres, c'est le commerce qui a toujours été leur seul métier.

Certains sont de petits indépendants. D'autres, des entrepreneurs qui ont fait pousser leur entreprise, et dont le réseau commercial s'étend bien au-delà des frontières.

Beaucoup viennent de Bruxelles ou de ses environs, parfois d'un peu plus loin. Certains viennent d'autres horizons ; ils ont trouvé en Belgique une terre d'adoption.

Tous parlent avec la même passion de leurs produits et de leur métier. Un métier qui, cependant, leur impose des sacrifices personnels et un rythme de vie à contretemps de leurs contemporains. L'un de ces métiers de la nuit, étranges, méconnus, invisibles mais indispensables à la marche d'une société. L'un de ces métiers qui conditionnent notre qualité de vie à tous.

Eux, ce sont les marchands. De plantes et fleurs. De fruits et de légumes. De volailles et de gibier, de poissons et de crustacés, de salaisons, d'épices, de produits rares ou exotiques...

Ils sont les acteurs de Mabru – du moins, quelques-uns d'entre eux, car il nous était impossible de dresser leur portrait à tous.

Ils sont les visages du marché, qu'ils racontent ici dans leurs mots.

Gezichten van de markt

Sommigen zijn erfgenamen van een familietraditie, nagenoeg een dynastie, die teruggaat tot hun ouders of grootouders, die zij van jongs af aan begeleiden en die hen het vak leerden. Op de manier van toen. Voor anderen is het een persoonlijke roeping – of het gelukkige toeval van een ontmoeting of een buitenkans.

De ouderen begonnen op het Sint-Katelijneplein (de zogenaamde Vismarkt), of in de buurt van het Kleine Kasteeltje. De oudste onder hen heeft zelfs nog de Grote Markt gekend. Anderen ontdekten de vroegmarkt aan de Werkhuizenkaai.

Sommigen waren ooit producent of zijn dat nog steeds. Voor anderen is handel altijd hun enige beroep geweest.

Sommigen zijn kleine zelfstandigen. Anderen treden op als ondernemers die hun bedrijf hebben uitgebreid en wier commercieel netwerk zich tot ver over de grenzen uitstrekt.

Velen van hen komen uit Brussel of omgeving, soms van iets verder weg. Sommigen zijn afkomstig uit andere contreien en vonden in België een gastvrij land.

Dezelfde passie trilt in hun stem wanneer ze over hun producten en hun beroep vertellen. Dat beroep gaat echter gepaard met persoonlijke opoffering en een levensritme dat haaks staat op dat van de tijdgenoten. Ze beoefenen een van die vreemde, onbekende en onzichtbare nachtberoepen die nochtans essentieel zijn voor de goede werking van een samenleving. Kortom, een van die beroepen die de levenskwaliteit van ons allemaal bepalen.

Zij zijn de kooplieden. Van planten en bloemen. Van fruit en groenten. Van gevogelte en wild, vis en schaaldieren, vleeswaren, kruiden, zeldzame of exotische producten...

Zij zijn de drijvende krachten van Mabru – althans enkelen van hen, want we konden ze niet allemaal portretteren.

Zij zijn de gezichten van de vroegmarkt, die zij hier in hun bewoordingen vertellen.

Vanderpooten-Anckaert

40 ans de maraîchage

40 jaar tuinbouw



Des serres de Vlezenbeek aux étals de Mabru : voilà quarante ans qu'Eddy Anckaert et sa femme Corinne viennent proposer leurs salades au marché matinal. Témoins de l'évolution du métier, ils se sont progressivement convertis de la production au commerce de gros.

Tussen de serres van Vlezenbeek en de kramen op Mabru zijn Eddy Anckaert en zijn vrouw Corinne al veertig jaar in de weer om hun slasoorten op de vroegmarkt aan de man te brengen. De evolutie van hun beroep zorgde ervoor dat zij stapsgewijze zijn overgeschakeld van teelt naar groothandel.

Quand on écoute Eddy Anckaert, on se croirait (presque) revenu au temps où Bruxelles bruxellait. Au temps où les petits producteurs étaient encore nombreux au marché matinal. « *Ah ça, il y avait de l'ambiance à l'époque ! Avec mes camarades, on était toute une bande de jeunes, fils de marchands, et on venait décharger les camions le soir, avec des charrettes – il n'y avait pas encore de Clarks. Et on chantait jusqu'à 4 ou 5 heures du matin.* » Les temps ont bien changé, mais pas de regrets pour autant : « *Je pense que le métier a évolué dans le bon sens. Aujourd'hui, tout est beaucoup plus professionnel.* »

Le métier, c'est celui de maraîchers qu'Eddy et Corinne ont embrassé au début des années 1980, en reprenant l'exploitation des parents de Corinne, à Anderlecht. « *Aujourd'hui, nous sommes installés un peu plus loin, à Vlezenbeek, et nous cultivons beaucoup moins qu'à l'époque.* »

La spécialité de Vanderpooten-Anckaert, ce sont les légumes fins tels que carotte, céleri ou radis, mais surtout les salades : frisée, mâche, laitue, feuille de chêne... Si une partie de la production provient toujours de l'exploitation familiale, l'activité s'est progressivement concentrée sur l'achat et la revente – une évolution naturelle pour de nombreux marchands.

« *Au début des années 80, on cultivait en pleine terre. La production s'arrêtait pendant l'hiver, pour trois à quatre mois – cela laissait le temps d'engraisser les terres et d'entretenir les machines, ce qui réclamait encore beaucoup de travail manuel. Nous avons commencé à nous moderniser vers 1986 en installant des serres, ce qui nous permettait de continuer à produire en hiver. Puis, dans les années 2000, nous nous sommes mis à l'achat-revente, d'abord pour diversifier, pour compléter notre assortiment en fonction des saisons, puis pour alléger la charge de la production – parce que nous ne sommes plus si jeunes ! On se fournit sur les criées : Malines, Roulers, Hoogstraten..., et en direct auprès de quelques producteurs. Aujourd'hui, nous produisons encore, mais nous sommes surtout des revendeurs.* »

« Quand je suis entré ici pour la première fois, il y a 40 ans, il y avait cette odeur de légumes frais, de fruits... J'ai toujours cette sensation aujourd'hui : j'arrive, je retrouve cette odeur particulière au marché, et je me sens bien ! »

Wie naar Eddy Anckaert luistert, waant zich (bijna) in het Brussel van destijds, toen het op de vroegmarkt nog krioelde van de kleine groente- en fruittelers. “*Och, dat was toen een nogal levendig wereldje! Met mijn makkers – een heel stel jonge kerels, zonen van kooplieden – gingen we 's avonds de vrachtwagens lossen, met karren ... Tja, er bestonden toen nog geen Clarks. En we zongen tot 4 of 5 uur in de ochtend.*” Die tijden zijn vervlogen, maar lieten geen heimwee achter: “*Het beroep is fel veranderd, in de positieve zin. Tegenwoordig verloopt alles veel professioneler.*”

“Toen ik hier voor het eerst kwam, 40 jaar geleden, was er die geur van verse groenten en fruit... Dat gevoel ervaar ik nog steeds: ik kom aan, ik vang de specifieke geur van de markt op, en ik voel me in mijn sas!”

Eddy en Corinne werden groentetelers in de prille jaren tachtig toen ze de boerderij van Corinne haar ouders in Anderlecht overnamen. “*Vandaag zijn we iets verder weg gevestigd, in Vlezenbeek, maar we telen nu veel minder dan toen.*”

Vanderpooten-Anckaert specialiseert zich in fijne groenten zoals wortelen, selderij en radijs, maar vooral slasoorten: krulsla, veldsla, kropsla, eikenbladsla, enz. Een deel van de productie is nog steeds afkomstig van de

familieboerderij, maar de activiteit is geleidelijk verschoven naar inkoop en wederverkoop – een natuurlijke evolutie van het beroep voor heel wat handelaars.

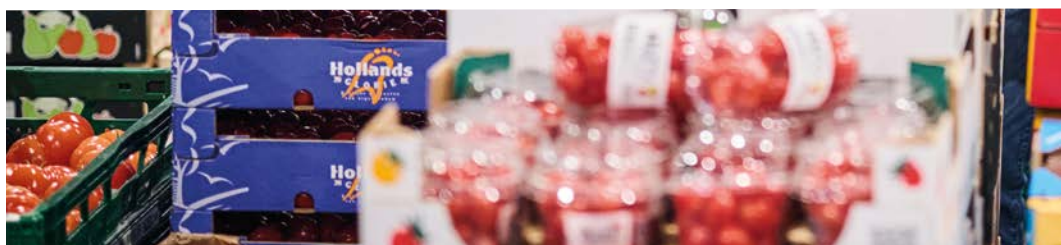
“*In het begin van de jaren tachtig kweekten we in volle grond. Tijdens de winter lag de productie drie tot vier maanden stil. Van die tijd maakten wij dankbaar gebruik om de akkers te bemesten en de machines een onderhoudsbeurt te geven. Daar kwam nog steeds veel handwerk aan te pas. Rond 1986 zijn we gaan moderniseren: we bouwden serres, waardoor we ook in de winterperiode konden blijven produceren. In de jaren 2000 zijn we met inkoop en verkoop gestart. Dat was eerst om het aanbod te diversifiëren en om ons assortiment aan te vullen volgens het seizoen. Daarna was het ook de bedoeling om de productie wat te verlichten – de groenteteelt is redelijk zwaar werk als je, zoals wij, niet meer van de jongsten bent! Wij kopen op veilingen in Mechelen, Roeselare, Hoogstraten, enz. En ook rechtstreeks bij sommige producenten. Tegenwoordig produceren we nog steeds, maar we zijn vooral verkopers geworden.*”

Voilà quatre décennies qu'Eddy et sa femme vivent à ce rythme : la nuit au marché, le jour dans les jardins (ou dans les serres). « *Il faut accepter cette vie-là, c'est sûr. Et il vaut mieux travailler en couple – sinon, c'est très compliqué. Et puis il faut s'amuser, mais moi j'y prends plaisir. En été, quand on est en pleine production et qu'on se lève à 4 h 30 le matin, on voit le jour se lever, on entend le chant des oiseaux. À 7 h, on a déjà eu une belle journée et on a de l'appétit pour une bonne omelette. Je ne sais pas si un employé de bureau aurait envie d'une omelette à cette heure-là !* » Mais quand dort donc un maraîcher ? « *À 12 heures, naturellement, la fatigue se fait sentir, donc on fait la sieste. C'est indispensable.* »

En 40 ans, Eddy a aussi connu toutes les difficultés de la production – à commencer par les caprices de la météo. La salade est un légume plutôt sensible : « *S'il fait trop chaud, elle sera fragile, elle poussera moins bien ; trop humide, elle va souffrir de maladies ; trop de vent, trop de soleil ou de pluie, tout cela joue un rôle pendant la production. Une salade, par exemple, pousse en quatre à cinq semaines, donc on sème un peu chaque semaine pour récolter ensuite pendant cinq semaines. Mais si les conditions sont favorables, si les nuits sont chaudes, ça pousse beaucoup plus vite et il y a un risque de surproduction. Il est possible qu'on doive tout couper en une semaine. Il faut constamment s'adapter. Surtout en plein champ, il faut travailler au feeling. En serre, c'est beaucoup plus prévisible.* »

Aujourd'hui, qu'est-ce qui pousse Eddy à venir encore chaque semaine au marché ? « *Peut-être les senteurs. Quand je suis entré ici pour la première fois, il y a 40 ans, il y avait cette odeur de légumes frais, de fruits... J'ai toujours cette sensation aujourd'hui : j'arrive, je retrouve cette odeur particulière au marché, et je me sens bien !* »

Et si c'était à refaire ? « *Je le referais, sans hésiter !* »





Veertig jaar lang hebben Eddy en zijn vrouw dat tempo volgehouden: 's nachts op de markt, overdag in de tuinen (of in de serres). *“Een dergelijk leven moet je natuurlijk aanvaarden. En het is best dat man en vrouw er zich samen voor inzetten, anders wordt het erg moeilijk. En je moet er plezier aan beleven. Ik geniet er in elk geval van. In de zomer, in volle productie, sta je om halfvijf op, zie je de dag aanbreken en hoor je de vogels zingen. Tegen 7 uur heb je al flink wat werk verzet en heb je trek in een lekkere omelet. Ik vraag me trouwens af of een kantoorbediende op dat tijdstip zin zou hebben in een omelet!”* Wanneer een groenteboer slaapt? *“Op het middaguur komt de vermoeidheid opdagen en doe je dus een dutje. Echt nodig, hoor!”*

In die veertig jaar heeft Eddy ook alle perikelen van de groenteteelt meegemaakt – en zeker de grillen van het weer. Salade is een nogal gevoelige groente. *“Als het te warm is, is hij kwetsbaar en groeit hij minder goed. Bij te vochtig weer is hij onderhevig aan ziekten. Te veel wind, te veel zon of te veel regen beïnvloeden allemaal de productie. Een salade groeit in vier tot vijf weken. Je zaait er dus elke week een beetje en oogst dan vijf weken lang. Maar als de weersomstandigheden meevallen, als de nachten warm zijn, groeit hij veel sneller en riskeer je overproductie. Dan kan het voorvallen dat je alles in één week tijd moet oogsten. Je moet je voortdurend aanpassen. Vooral op het veld moet je op gevoel te werk gaan. In serres is alles veel gemakkelijker te voorspellen.”*

Waarom blijft Eddy elke week naar de vroegmarkt komen? *“Wellicht de geuren. Toen ik hier voor het eerst kwam, 40 jaar geleden, was er die geur van verse groenten en fruit... Dat gevoel ervaar ik nog steeds: ik kom aan, ik vang de specifieke geur van de markt op, en ik voel me in mijn sas!”*

En als hij zijn leven zou mogen herbeginnen? *“Ik zou zonder twijfel hetzelfde doen!”*

Frank Valckenier

le grand maître
des petits fruits
grootmeester
van kleinfruit

Fraises, framboises, cerises,
myrtilles, groseilles...

Qui peut résister au plaisir
des petits fruits ?

Au marché matinal, ils sont
la spécialité de la famille Valckenier
depuis trois générations.

Un métier dont il faut avoir le goût !

Aardbeien, frambozen, kersen,
bosbessen, rode bessen... Wie
weerstaat het smakelijke genot van
kleine vruchten? Op de vroegmarkt
zijn ze al drie generaties lang de
specialiteit van de familie Valckenier.
Een baan waar je de smaak van te
pakken moet hebben!

On peut dire de Frank Valckenier qu'il a grandi au marché matinal : enfant déjà, il y accompagnait ses parents, qui avaient eux-mêmes succédé à ses grands-parents paternels, déjà spécialisés dans le commerce des fruits et plus particulièrement des petits fruits produits en Belgique.

«*Nous ne sommes pas des producteurs mais bien des marchands*», précise Frank Valckenier, dont l'histoire familiale prend racine dans le Pajottenland – ce pays de champs et de vergers qui s'étend à l'ouest de Bruxelles et qu'on appelle parfois la «*Toscane du Nord*». «*Dans le temps, tous nos fruits venaient de là.*»

«*Chaque famille cultivait quelques plants ; l'un faisait des fraises, l'autre des framboises ou des myrtilles. Mon père et moi, nous faisons la tournée de ces petits producteurs, le soir, pour collecter les fruits, qui étaient vendus au marché matinal.*»

Chaque famille cultivait quelques plants ; l'un faisait des fraises, l'autre des framboises ou des myrtilles. C'étaient souvent les femmes qui s'en occupaient et cela constituait un revenu d'appoint. Mon père et moi, nous faisons la tournée de ces petits producteurs, le soir, pour collecter les fruits, qui étaient vendus au marché matinal.»

Vers la fin des années 1980, beaucoup de familles ont progressivement abandonné cette activité complémentaire, pour toutes sortes de raisons : accroissement des contraintes administratives, évolution des modes de vie, tertiarisation de l'économie, entrée des femmes sur le marché du travail... La culture des petits fruits s'est professionnalisée et s'est consolidée. «*Aujourd'hui, ce ne serait plus possible*», reprend Frank Valckenier. «*Aussi parce que les acheteurs travaillent à une autre échelle. À l'époque, on récoltait cinq caisses ici, dix autres là-bas, avec toutes sortes de fraises. Aujourd'hui, les acheteurs demandent vingt ou vingt-cinq caisses à la fois, qui doivent être les mêmes. Je ne travaille d'ailleurs plus qu'avec trois variétés de fraises – il en existe bien cinquante autres, mais je ne les considère pas forcément mangeables...*»

Frank Valckenier is op de vroegmarkt opgegroeid. Als kind vergezelde hij al zijn ouders, die zelf de activiteit hadden overgenomen van zijn grootouders aan vaderskant, toen al gespecialiseerd in de handel in fruit – vooral in België geproduceerde kleine vruchten.

“*Let wel: wij zijn geen producenten, wél handelaars*”, verduidelijkt Frank Valckenier. Zijn familiegeschiedenis heeft zijn roots in het Pajottenland, een streek land van akkers en boomgaarden ten westen van Brussel, soms ook het ‘Toscane van het Noorden’ genoemd. “*Vroeger kwam al ons fruit daar vandaan. Elke familie kweekte enkele planten en struiken; de ene teelde aardbeien, de andere frambozen of bosbessen. Vaak hielden de vrouwen zich daar mee bezig, om een centje bij te verdienen. Mijn vader en ik gingen 's avonds bij deze kleine producenten langs om het fruit op te halen, dat 's ochtends op de vroegmarkt werd verkocht.*”

Tegen het einde van de jaren tachtig hebben veel gezinnen deze aanvullende activiteit geleidelijk laten varen. Om allerlei redenen: de toename van administratieve verplichtingen, veranderingen in levensstijl, de tertiarisering van de economie, de toetreding van vrouwen tot de arbeidsmarkt ...

“Elke familie kweekte enkele planten en struiken; de ene teelde aardbeien, de andere frambozen of bosbessen.

Mijn vader en ik gingen 's avonds bij deze kleine producenten langs om het fruit op te halen, dat 's ochtends op de vroegmarkt werd verkocht.”

“*Vandaag zou dit niet meer mogelijk zijn,*” weet Frank Valckenier. “*Mede omdat de inkopers nu op een veel grotere schaal werken. In die tijd haalden we vijf kistjes hier en tien kratjes daar op, met allerlei soorten aardbeien. Tegenwoordig vragen kopers twintig of vijfentwintig kratten tegelijk, allemaal van hetzelfde soort. Ik werk slechts met drie soorten aardbeien – er bestaan wellicht nog vijftig andere, maar ik geloof niet dat die allemaal eetbaar zijn ...*”



Autre évolution : les petits fruits rouges ou noirs sont désormais produits et vendus toute l'année. *« Il y a quarante ans, tout était cultivé en plein air; la saison des fraises commençait en mai pour s'achever en août-septembre. Puis sont venues les serres, ensuite les serres chauffées, qui ont permis d'obtenir des fruits de plus en plus tôt. Maintenant, nous travaillons les fraises belges toute l'année – même si nous importons aussi certains fruits hors saison, par exemple des framboises ou des myrtilles du Portugal, en hiver. »* À quoi s'ajoutent d'autres fruits tels que pommes, poires ou agrumes, qui viennent compléter l'assortiment.

La fraîcheur est une autre donnée de l'équation commerciale. Le cycle des petits fruits est court : pas plus de deux à trois jours entre la cueillette et la vente – du moins si on veut préserver la qualité. *« Je ne travaille pas autrement. Nous nous fournissons chez quelques producteurs attirés, et les fruits que nous vendons à Mabru ont été cueillis la veille. Pendant la saison d'été, on achète aussi sur les criées, mais alors il faut compter 24 heures de plus. »*

Tout l'art de Frank Valckenier est donc de savoir acheter et de savoir vendre. C'est pour une bonne part une question de *feeling*, explique-t-il. *« Le beau temps influence beaucoup les achats. S'il fait beau, les petits fruits se vendent plus facilement parce que les gens en ont subitement envie. Mais si les nuits sont froides, on sait que les volumes seront limités; il faut donc en permanence s'informer auprès des producteurs, anticiper et tirer parti des circonstances. Et puis, il faut bien connaître les clients, savoir ce qu'ils attendent et ce qu'on peut faire pour eux. Le commerce, il faut avoir ça dans le sang ! Je ne dis pas que je suis le parfait vendeur, mais enfin j'essaie... »*



Een andere verandering is dat rood of zwart kleinfruit nu het hele jaar door wordt geproduceerd en verkocht. *“Veertig jaar geleden werd alles buiten geteeld; het aardbeienseizoen begon in mei en eindigde in augustus-september. Toen kwamen de serres, daarna de verwarmde serres, waarmee je steeds vroeger fruit verkreeg. Nu werken we het hele jaar door met Belgische aardbeien – hoewel we ook buiten het seizoen wat fruit importeren, bijvoorbeeld frambozen of bosbessen uit Portugal in de winter.”* Andere vruchten zoals appels, peren en citrusvruchten vervolledigen het assortiment.

Versheid is een bijkomende factor in de commerciële aanpak. De cyclus van kleinfruit is kort: niet meer dan twee tot drie dagen tussen pluk en verkoop, tenminste als je de kwaliteit wilt behouden. *“Ik werk niet anders. We kopen van een paar vaste telers, en het fruit dat we in Mabru verkopen werd de dag ervoor geplukt. Tijdens het zomerseizoen kopen we ook op de veilingen, maar dan duurt de cyclus 24 uur langer.”*

De kunst van Frank Valckenier? Weten hoe je koopt en hoe je verkoopt. Het is vooral een kwestie van gevoel, verklapt hij. *“Het goede weer heeft een grote invloed op de aankopen. Bij mooi weer verkopen bessen gemakkelijker omdat de mensen er ineens zin in hebben. Maar als de nachten kil zijn, weten we dat de volumes beperkt zullen zijn. We moeten dus voortdurend navragen bij de producenten, anticiperen en het beste maken van de omstandigheden. En dan moet je je klanten goed kennen, weten wat ze verwachten en wat je voor hen kunt doen. Handel moet gewoon in je bloed zitten! Ik beweer geen perfecte verkoper te zijn, maar ik doe mijn best...”*



Veetplant, une affaire florissante een bloeiend bedrijf

Leur père vendait déjà ses fleurs au marché matinal, sur la Grand-Place de Bruxelles. Aujourd'hui, Edwin et Erik De Pauw cultivent 20.000 m² de serres ultramodernes et 30.000 m² de jardins en plein air. De quoi fournir les clients en toute saison.

Hun vader verkocht zijn bloemen al op de vroegmarkt van de Grote Markt, in Brussel. Vandaag bebouwen Edwin en Erik De Pauw 20.000 m² ultramoderne serres en 30.000 m² openluchttuinen. Genoeg om hun klanten het hele jaar door tevreden te stellen.



La principale spécialité de Veetplant, la société des frères De Pauw, ce sont les plantes en pot : violettes, pensées, géraniums, bégonias, chrysanthèmes, dont les couleurs flamboient sur leurs étais, dans la Halle B de Mabru. Une histoire familiale – encore une – qui a débuté il y a plus de six décennies et qui est restée intimement liée au marché matinal, comme l'explique Erik : *« C'est notre père qui a créé l'entreprise en 1957. À l'époque, il produisait des fleurs coupées qu'il venait vendre sur la Grand-Place. Il a suivi tous les déménagements du marché, jusqu'à son implantation actuelle au quai des Usines. Et nous avons poursuivi. »*

Edwin et Erik ont repris l'affaire familiale en 1992. Tous deux sont formés à l'horticulture : *« Ce sont des connaissances indispensables. Dans le passé, le savoir-faire se transmettait de père en fils, mais de nos jours, c'est devenu beaucoup plus complexe, plus technique aussi. Pour bien gérer l'entreprise, il faut être formé. Non seulement à l'horticulture, parce que la qualité doit être excellente et qu'il faut être capable de produire sans pertes, mais également au commerce et à la comptabilité. »*

L'entreprise a bien grandi et bien changé : dès les années 1980, la famille De Pauw s'est tournée vers la culture des plantes en pot, plantes suspendues et plantes ornementales. Résultat des chocs pétroliers combinés aux premiers effets de la mondialisation : *« Les fleurs coupées peuvent être cultivées n'importe où et se transportent facilement, que ce soit par avion ou par d'autres moyens. Dans un Boeing, par exemple, vous pouvez embarquer quatre ou cinq millions de roses, ce qui expose les producteurs belges à forte concurrence. Les plantes, qui sont plus lourdes pour un volume identique, se transportent beaucoup moins facilement sur de longues distances. »*

Cette conversion s'est révélée une pleine réussite pour l'entreprise, rebaptisée Veetplant. *« Aujourd'hui, l'ensemble de la production est entre nos mains »,* poursuit Erik. *« Tout ce que nous amenons au marché matinal est cultivé dans nos serres et dans nos jardins, qui sont principalement situés à Londerzeel, dans le Brabant flamand. C'est à 20 minutes à peine de Mabru ! »*

« Aujourd'hui, l'ensemble de la production est entre nos mains. Tout ce que nous amenons au marché matinal est cultivé dans nos serres et dans nos jardins. »

Veetplant, het bedrijf van de gebroeders De Pauw, specialiseert zich vooral in de teelt van potplanten: viooltjes, geraniums, begonia's en chrysanten, allemaal in kleur te zien op hun kraam in Hal B op Mabru. Eens te meer een familieverhaal. Het begon meer dan zes decennia geleden en bleef al die tijd nauw verbonden met de vroegmarkt. Erik licht toe: *“Onze vader richtte het bedrijf in 1957 op. Hij produceerde toen snijbloemen die hij op de Grote Markt ging verkopen. Hij volgde alle verhuizingen van de vroegmarkt tot de huidige vestiging langs de Werkhuizenkaai. En wij hebben de activiteit verdergezet.”*

“Vandaag beheren we de productie integraal. Al wat we naar de vroegmarkt brengen werd in onze serres en tuinen geteeld.”

Edwin en Erik namen het familiebedrijf inderdaad in 1992 over. Beiden genoten een opleiding in de tuinbouw: *“Die kennis is een noodzaak. Vroeger werd het vakmanschap doorgegeven van vader op zoon. Tegenwoordig is alles echter veel complexer en technischer geworden. Om het bedrijf goed*

te runnen, heb je een opleiding nodig. In de tuinbouw, uiteraard, want de kwaliteit moet onberispelijk zijn en je moet zonder verlies kunnen produceren. Maar ook in handelstechnieken en boekhouding.”

Het bedrijf is flink gegroeid en ingrijpend veranderd. In de jaren tachtig richtte de familie De Pauw zich op de kweek van potplanten, hangplanten en sierplanten. Dat was een gevolg van de oliecrises samen met de eerste uitwerkingen van de mondialisering: *“Snijbloemen kun je overal telen en zijn gemakkelijk te transporteren als luchtvracht of met andere vervoermiddelen. Eén Boeing kan bijvoorbeeld een lading van vier of vijf miljoen rozen aan. Harde concurrentie voor Belgische telers, nietwaar? Planten zijn echter zwaarder voor hetzelfde volume. En dat bemoeilijkt hun vervoer over lange afstanden.”*

De omschakeling bleek een bijzonder succesvolle zet voor het bedrijf, dat nu onder de naam Veetplant floreert. *“Vandaag beheren we de productie integraal”,* vervolgt Erik. *“Al wat we naar de vroegmarkt brengen werd geteeld in onze serres en tuinen, die voornamelijk in het Vlaams-Brabantse Londerzeel liggen, op amper 20 minuten rijden van Mabru!”*



Comme les fruits et légumes, les plantes et fleurs ont leurs saisons : renoncules, primevères et pensées au printemps, puis plantes ornementales, géraniums, bégonias... L'automne voit le retour des pensées, accompagnées des chrysanthèmes, tandis que la rose de Noël est la reine des fêtes de fin d'année. Si Erik devait choisir une fleur ? Ce serait sans doute la primevère, parce qu'elle annonce les beaux jours, bien sûr : « *Nous avons un client bruxellois qui nous en achète chaque année. Il dit que ça lui apporte le premier soleil du printemps !* »

« *Le printemps et l'automne sont pour nous la haute saison au marché matinal. L'été est la seule saison où nous ne venons pas : nous continuons à cultiver, mais ce sont des produits qui ont moins leur place au marché ; cela passe par les criées. Une partie de notre production est d'ailleurs exportée.* »

La concurrence est rude, bien sûr – et notamment avec les producteurs néerlandais – mais, selon Erik De Pauw, la qualité reste primordiale : « *C'est ce que les clients recherchent. Si la qualité est au rendez-vous, dans un bon rapport avec le prix, il n'y a pas de réel problème. Je ne suis pas inquiet pour l'avenir ; le secteur reste porteur. Comme dans d'autres domaines, le marché se consolide, mais nous sommes suffisamment grands pour y garder notre place. Le seul souci, c'est de trouver des successeurs – que nous n'avons pas encore parmi mes enfants ou ceux de mon frère. On verra dans quelques années...* »





Net als fruit en groenten, zijn planten en bloemen seizoengebonden. Zo bijvoorbeeld ranonkels, primula's en viooltjes in de lente. En daarna sierplanten, geraniums, begonia's... In de herfst keren de viooltjes terug. En de chrysanten. Rond de eindejaarsfeesten is de kerstroos het sterproduct bij uitstek. Eriks lievelingsbloem? Waarschijnlijk de primula, als voorbode van de zomerdagen. *"We hebben een klant uit Brussel die ze elk jaar bij ons komt kopen. Zijn eerste lentezon, zegt hij!"*

"Lente en herfst zijn voor ons hoogseizoen op de vroegmarkt. De zomer is het enige seizoen waarin we op Mabru niet komen opdagen. We blijven planten kweken, wees gerust, maar die producten zijn minder geschikt voor de markt; we doen ze van de hand via veilingen. Een deel van onze productie wordt trouwens geëxporteerd."

De concurrentie is natuurlijk hard – en dan vooral met Nederlandse producenten. Toch blijft de kwaliteit van fundamenteel belang, volgens Erik De Pauw: *"Dat is waar klanten naar vragen. Als de kwaliteit er is en de prijs is naar verhouding, verloopt alles probleemloos. Ik maak me geen zorgen over de toekomst; de sector blijft levendig en gezond. Net als in andere sectoren ondergaat de markt een consolidatie, maar wij zijn groot genoeg om onze plaats te verdedigen. Onze enige zorg? Wie gaat ons opvolgen? Nog geen kandidaten onder mijn kinderen of die van mijn broer. Binnen een paar jaar zien we wel ..."*



Voilà déjà vingt ans que Jasmien et Dirk sont arrivés au marché matinal. Venu de la restauration, ils ont repris un magasin de fromages et salaisons qu'ils ont patiemment fait grandir et qui est aujourd'hui une valeur sûre du marché matinal.

J&D Delicatessen : une affaire de famille een familiezaak

Jasmien en Dirk zijn al twintig jaar op de vroegmarkt aanwezig. Eerst hadden ze een restaurant, maar toen zij een kaas- en vleeswareenzaak overnamen, hebben ze die geduldig uitgebouwd tot een gevestigde waarde op de vroegmarkt.



Tout au bout de la Halle G, J&D Delicatessen propose une large gamme de fromages, salaisons, articles d'épicerie fine et de crèmerie : jambons cuits, séchés, fumés, pâtés, fromages à pâte molle, pressée, persillée, à croûte naturelle, lavée ou fleurie, huiles, pâtes, confitures, beurre, crème... Des produits appréciés des restaurateurs, traiteurs et magasins de proximité qui viennent parfois de loin pour se fournir chez eux.

« *Au départ, ce sont mes beaux-parents, Joris et Annie, qui étaient clients du magasin* », explique Dirk Van Kerckhove. « *À l'époque, ils tenaient un restaurant à Opwijk avec ma femme Jasmien – et moi, je les aidais le week-end. Mon beau-père venait chaque semaine se fournir au marché matinal, en fruits et légumes et dans d'autres produits. Un jour, il a appris que ce commerce, où il avait ses habitudes, était à remettre. Nous l'avons repris en famille et mes beaux-parents ont fermé le restaurant.* »

Pourquoi ce choix ? « *Tenir un restaurant, ce n'est pas une vie facile. Jasmien aurait pu leur succéder – elle a fait l'école hôtelière – mais elle n'avait pas envie de passer sa vie aux fourneaux. Le magasin était une belle opportunité.* »

C'est ainsi que Jasmien et Dirk se sont installés au marché matinal en juillet 2000. « *Il fallait commencer par rénover le magasin, installer une nouvelle chambre froide... Les débuts n'ont pas été faciles, mais ensuite, ça a tourné de mieux en mieux* », se souvient Dirk. Progressivement, J&D a élargi son assortiment et modernisé le magasin, qui a même doublé de surface. La plupart des articles qu'on y trouve proviennent directement des producteurs ou d'un intermédiaire. Les fromages, quant à eux, sont livrés chaque semaine du marché de Rungis – une référence européenne en la matière.

Les fromages, c'est l'un des produits préférés de Dirk : « *Il y a beaucoup de variété, on peut choisir des fromages différents chaque semaine. Il y a aussi une saisonnalité – la burrata, par exemple, c'est typiquement un produit du printemps et de l'été –, même si aujourd'hui, on trouve de tout, toute l'année. C'est*

Aan het uiteinde van Hal G vind je bij J&D Delicatessen een ruim assortiment kazen, vleeswaren, delicatessen en zuivelproducten. Zo bijvoorbeeld gekookte, gedroogde en gerookte hammen, patés, zachte, geperste, blauwgeaderde kazen met een natuurlijke, gewassen of gebloemde korst, en verder ook oliën, pasta's, jam, boter, room, enz. Al die producten vallen bijzonder in de smaak bij restaurateurs, traiteurs en plaatselijke winkels, die soms van heinde en verre komen om die hoogkwalitatieve eetwaren te kopen.

« Au départ, ce sont mes beaux-parents, Joris et Annie, qui étaient clients du magasin. Un jour, ils ont appris que ce commerce, où ils venaient se fournir chaque semaine, était à remettre. Nous l'avons repris en famille. »

"Aanvankelijk waren mijn schoonouders Joris en Annie klanten van de winkel. Op een dag hoorden ze dat deze zaak, waar ze elke week kwamen kopen, over te nemen was. We hebben het als familie overgenomen."

"*Mijn schoonouders Joris en Annie waren eerst klanten van de zaak*", legt Dirk Van Kerckhove uit. "*Toen runden ze met mijn vrouw Jasmien een restaurant in Opwijk – en ik hielp hen in het weekend. Mijn schoonvader kwam elke week naar de vroegmarkt om fruit, groenten en andere producten te kopen. Op een dag hoorde hij dat de zaak waar hij zijn gewoonten had, over te nemen was. We namen het als familie over en mijn schoonouders sloten het restaurant.*"

Waarom deze beslissing? "*Een restaurant runnen is echt geen gemakkelijk leven. Jasmien had hen kunnen opvolgen – ze had trouwens hotelschool gevolgd – maar ze wilde haar leven niet in de keuken doorbrengen. De winkel was een mooie kans.*"

Zo vestigden Jasmien en Dirk zich in juli 2000 op de vroegmarkt. "*We moesten de winkel eerst renoveren en er een nieuwe koelcel installeren ... Het begin was niet gemakkelijk, maar daarna liep alles steeds vlotter,*" herinnert Dirk zich. Gaandeweg breidde J&D het assortiment uit en moderniseerde de winkel, die zelfs verdubbelde in oppervlakte. De meeste eetwaren in de winkel komen rechtstreeks van de producenten of van een tussenpersoon. De markt van Rungis – een Europese referentie – levert wekelijks een assortiment kazen.

Kaas is trouwens een van Dirks favoriete producten: "*De verscheidenheid is zodanig groot dat je elke week andere kazen kunt kiezen. Seizoensgebondenheid blijft bestaan – burrata is bijvoorbeeld een typisch lente- en zomerproduct – maar tegenwoordig kun je bijna alles het hele jaar door vinden.*"



De gauche à droite : Joris, Annie, Dirk et Jasmien.

Van links naar rechts: Joris, Annie, Dirk en Jasmien.

aussi dans le domaine des fromages qu'on peut plus facilement se différencier, avec des spécialités qu'on ne trouvera pas en supermarché. »

La variété des produits, les nouveautés, l'ambiance du marché matinal, la relation avec les clients – qui viennent surtout de Bruxelles et du Brabant, mais aussi des Ardennes ou même de la côte : c'est ce que Dirk et Jasmien apprécient dans leur travail. Bien entendu, il faut savoir dormir peu et se lever tôt, mais, aussi étonnant que cela puisse paraître, c'est un rythme qui leur convient... mieux que celui du restaurant !

« Au restaurant, on est occupés tous les soirs et le week-end. Dans une petite localité comme Opwijk, il vaut mieux ouvrir aussi le dimanche pour les fêtes de famille, les anniversaires, les communions... Au marché, c'est sûr, on commence tôt. L'après-midi, on organise les livraisons, mais les soirées et les dimanches sont libres. En revanche, on reste ouverts toute l'année. Prendre une semaine de vacances, c'est impossible... »

Dirk et Jasmien ont aujourd'hui la quarantaine et encore de belles années devant eux. Un avenir que Dirk envisage avec confiance : *« Évidemment, l'épidémie de covid a été compliquée. La crise de l'énergie et l'inflation n'ont pas facilité les choses, mais par rapport à d'autres secteurs, l'alimentation possède un gros avantage : c'est que les gens doivent tout de même manger. Ils iront peut-être moins souvent au restaurant ou choisiront des produits un peu moins coûteux, mais ils continueront à fréquenter les magasins d'alimentation. »*

Dankzij de kazen onderscheiden we ons trouwens sterker, met specialiteiten die je nooit in supermarkten zult vinden."

Wat Dirk en Jasmien waarderen in hun werk? De diversiteit van de producten, de nieuwigheden, de sfeer van de vroegmarkt, uiteraard, maar ook de relatie met de klanten – die vooral uit Brussel en Brabant komen, maar sommigen zelfs uit de Ardennen of van de Kust. Natuurlijk moet je je met weinig slaap tevreden stellen en vroeg opstaan. En toch, hoe verrassend ook, dat ritme bevalt Dirk en Jasmien beter dan de werklust in een restaurant!

"In het restaurant zijn we elke avond en weekend bezig. In een kleine gemeente als Opwijk blijft een restaurant best op zondag open voor familiefeesten, verjaardagen, communies, enz. Op de vroegmarkt beginnen we natuurlijk ... vroeg. In de namiddag organiseren we leveringen, maar de avonden en zondagen zijn vrij. Anderzijds blijven we het hele jaar open. Een week vakantie nemen is gewoon onmogelijk ..."

Dirk en Jasmien zijn nu in de veertig en hebben nog succesvolle jaren voor zich. Dirk ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet: *"De covid-epidemie zorgde voor heel wat moeilijkheden. De daaropvolgende energiecrisis en inflatie deden er nog een schepje bovenop, maar in vergelijking met andere sectoren heeft de voedingssector één grote troef: mensen moeten eten. Ze stappen misschien minder vaak naar een restaurant of kiezen iets goedkopere producten, maar naar voedingswinkels zullen ze blijven gaan."*





Caviar ! Ce seul nom suffit à évoquer l'idée du luxe et de l'excellence. Mais si les célèbres « perles d'esturgeon » tiennent la place d'honneur dans la boutique de Caspian Tradition, elles sont loin de résumer tout ce que peut offrir cette maison de haute réputation.

Caspian Tradition au nom du caviar in naam van kaviaar

Kaviaar! De naam alleen al staat voor luxe en uitmuntendheid. De beroemde 'steurparels' nemen in de winkel van Caspian Tradition weliswaar een prominente plaats in, maar zijn lang niet alles wat dit gerenommeerde huis te bieden heeft.

Le patronyme l'indique : Arya et Ahmad Razavi sont originaires d'Iran, pays justement considéré comme la patrie des meilleurs caviars. Un produit exceptionnel inscrit depuis plusieurs générations dans la tradition familiale ; tradition qu'ils ont importée en s'installant en Belgique à la fin des années 1980, avant de fonder Caspian Tradition en 1995.

Aujourd'hui, le caviar tient bien sûr la place d'honneur dans leur assortiment. Pas n'importe quel caviar : celui qu'ils sélectionnent dans les meilleurs élevages du monde et qu'ils conditionnent dans leur propre atelier, à Waterloo. Des « perles d'or » exclusivement issues de pisciculture, « *tout simplement parce que le caviar sauvage est interdit d'importation depuis 2009* », rappelle Arya Razavi. « *Mais je suis certaine qu'aujourd'hui, si le caviar sauvage devait réapparaître, les clients lui préféreraient les produits d'élevage. Le caviar sauvage présente un goût plus prononcé, plus iodé, au contraire du caviar d'élevage, qui est plus doux. Quoique certaines qualités s'en approchent.* »

À l'origine, Caspian Tradition n'était pas implanté au marché matinal. L'entreprise y est entrée en 2011, en rachetant une autre enseigne réputée : la Maison du Caviar, qui disposait d'un comptoir à Mabru depuis 1980. Devenue La Maison du Caviar by Caspian Tradition, la boutique a traversé l'allée de la Halle G en 2015 pour occuper l'emplacement d'en face. Rafraîchi et transformé, il accueille un élégant magasin à l'entrée, un atelier à l'arrière ainsi que des bureaux. L'emplacement initial, qui ne servait plus qu'au stockage, a été libéré en 2020.

« *Mabru est devenu notre vitrine, à côté du site de Waterloo, qui est davantage orienté vers la production* », explique Arya Razavi. « *Au marché matinal, nous avons plus de visibilité et nous bénéficions d'une clientèle d'habitues. Ce sont surtout des grossistes, mais aussi des restaurateurs, des traiteurs, des poissonniers et même quelques particuliers – surtout situés à Bruxelles.* »



De naam laat er geen twijfel over bestaan: Arya en Ahmad Razavi zijn uit Iran afkomstig. Dat land geldt terecht als de bakermat van de allerbeste kaviaar. Het merkwaardige product maakt al meerdere generaties lang deel uit van de traditie, in de familie Razavi. En die traditie namen ze met zich mee toen zij eind jaren tachtig naar België trokken, waar zijn enkele jaren later – in 1995 – Caspian Tradition oprichtten.

Vandaag pronkt kaviaar uiteraard aan de top van hun assortiment. Maar niet zomaar de eerste de beste kaviaar: Caspian Tradition selecteert het bij de beste steurkwekerijen ter wereld en verpakt het daarna in zijn eigen atelier in Waterloo. De 'gouden parels' komen uitsluitend uit kwekerijen, « *eenvoudigweg omdat de invoer van wilde kaviaar sinds 2009 verboden is,* » vertelt Arya Razavi. « *Ik ben er echter van overtuigd dat als er vandaag opnieuw wilde kaviaar op de markt zou verschijnen, de klanten toch de voorkeur zouden geven aan kweekproducten. Wilde kaviaar heeft een sterkere, meer geïodeerde smaak, in tegenstelling tot het mildere gekweekte product. Al moet ik toegeven dat sommige soorten de smaak van wilde kaviaar benaderen.* »

Caspian Tradition was oorspronkelijk niet op de vroegmarkt aanwezig. Het bedrijf kwam er in 2011 opdagen toen het een ander bekend merk overnam: La Maison du Caviar, dat sinds 1980 een verkooppunt in Mabru had. De winkel heet sindsdien La Maison du Caviar by Caspian Tradition en stak in 2015 de gang van Hal G over om de tegenoverliggende handelsruimte te gaan bezetten.

De oppervlakte werd gerenoveerd en heringericht en bestaat nu uit een elegante winkel aan de ingang, een werkplaats aan de achterzijde en kantoren. De oorspronkelijke vestiging, die nog slechts voor opslag diende, werd in 2020 verlaten.

« *Mabru is ons uitstalraam geworden, naast de meer productiegerichte vestiging in Waterloo,* » legt Arya Razavi uit. « *Op de vroegmarkt genieten we meer zichtbaarheid en mogen we rekenen op een vaste klantenkring. Het zijn vooral groothandelaars, maar ook restaurants, traiteurs, viswinkels en zelfs enkele particulieren – die voornamelijk in Brussel zijn gevestigd.* »



Des clients présents toute l'année, mais davantage encore à l'approche des fêtes, qui représentent la haute saison pour le magasin. « *Dans les semaines qui précèdent Noël et Nouvel An, c'est plus particulier. On ouvre exceptionnellement 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24. Rien que sur le mois de décembre, on quadruple facilement notre chiffre d'affaires !* »

Bien entendu, le caviar n'est pas le seul produit que l'on trouve chez Caspian Tradition. La boutique propose aussi d'autres œufs de poisson : saumon, truite et tobiko (un mot japonais qui désigne les œufs de poisson volant), ainsi que toutes sortes de délicatesses parmi lesquelles truffes et morilles, safran, vanille, huiles et vinaigres haut de gamme, saumon fumé, sans oublier le fameux king crab, roi des crustacés. Entre autres curiosités



« Les volumes sont limités, mais on ne cherche pas à faire du tonnage, ce qui nous obligerait à nous tourner vers des fournisseurs plus industriels. Nous préférons rechercher l'exception ! »

gastronomiques, on y trouve aussi des pistaches grillées au safran et au citron qui, paraît-il, ont beaucoup de succès...

Le foie gras d'oie ou de canard est une autre spécialité, déjà exercée par la Maison du Caviar et maintenue par Caspian Tradition. Des foies artisanaux, découpés sur place. « *Nous les choisissons plus petits, parce que c'est le gage d'un produit naturel et de qualité. C'est le signe que l'animal n'a pas été exagérément gavé, ce qui bien sûr influence aussi le goût* », précise Arya Razavi. L'excellence, c'est le fil conducteur dans la gamme de Caspian Tradition. Ainsi pour le saumon fumé : « *Nous proposons des saumons qui ont été fumés entre 36 et 48 heures – contrairement à 12 heures dans l'industrie. Ce fumage long, à température modérée, moins agressif, donne un produit plus moelleux, au goût beaucoup plus délicat.* »

« *C'est la même chose pour tous nos produits. Bien sûr, les volumes sont limités, mais on ne cherche pas à faire du tonnage, ce qui nous obligerait à nous tourner vers des fournisseurs plus industriels. Nous préférons rechercher l'exception !* »



Het hele jaar door zijn er klanten, maar die worden nog talrijker in de aanloop naar de feestdagen, het hoogseizoen van de zaak. *“In de weken voor Kerstmis en Nieuwjaar gaan we op een andere manier te werk. Wij zijn dan uitzonderlijk zeven dagen per week en 24 uur per dag open. In de maand december verviervoudigen we gemakkelijk onze omzet!”*

Natuurlijk is kaviaar niet het enige product dat je bij Caspian Tradition aantreft. De winkel biedt ook andere viseitjes: zalm, forel en tobiko (een Japans woord voor de eitjes van vliegende vis), evenals allerlei delicatessen zoals truffels en morilles, saffraan, vanille, topkwaliteit oliën en azijnen, gerookte zalm en uiteraard de beroemde King Crab, een topper onder de schaaldieren. Onder andere gastronomische curiosa vind je ook pistachenoetjes geroosterd met saffraan en citroen, die naar verluidt zeer in trek zijn ...

Foie gras van gans of eend is een andere specialiteit. Die werden vroeger al door La Maison du Caviar geproduceerd. Caspian Tradition zette de activiteit voort. Deze ambachtelijke levers worden ter plekke versneden. *“We geven de voorkeur aan kleinere formaten, omdat die een natuurlijk en kwalitatief hoogstaand product garanderen. Ze bewijzen dat het dier niet overvoerd is, wat natuurlijk ook de smaak beïnvloedt,”* zegt Arya Razavi.

“De volumes zijn beperkt, maar we werken niet kwantitatief – in dergelijk geval zouden we ons tot meer industriële leveranciers moeten wenden. Wij gaan liever voor uitzonderlijke eetwaren!”

Uitmundendheid is de leidraad doorheen het assortiment van Caspian Tradition. Zo ook voor gerookte zalm. *“Wij bieden zalm aan die 36 tot 48 uur is gerookt – in tegenstelling tot 12 uur in de industrie. Dit langdurige roken, bij een gematigde temperatuur, is minder agressief en resulteert in een zachter product met een veel delicatesere smaak.”*

“Hetzelfde geldt voor al onze producten. Natuurlijk zijn de volumes beperkt, maar we werken niet kwantitatief – in dergelijk geval zouden we ons tot meer industriële leveranciers moeten wenden. Wij gaan liever voor uitzonderlijke eetwaren!”



Johan Goossens

a relancé Maconal

en de herleving van Maconal

Maconal, c'est une sorte de marché dans le marché : un magasin de gros où l'on trouve un peu de tout, *food* et *non-food*... Une offre complémentaire aux produits frais vendus à Mabru. Son patron, Johan Goossens, a relancé le magasin qui avait subi une faillite en 2015.

Maconal? Eigenlijk een markt in een markt, een groothandel waar je van alles kunt vinden, zowel food als non-food... Het aanbod vult de verse producten aan die Mabru verkoopt. Eigenaar Johan Goossens slaagde erin de in 2015 failliet gegane winkel nieuw leven in te blazen.



Dans une vie précédente, Johan Goossens a été consultant dans de grands cabinets, tels KPMG et McKinsey. Stratégie, vente, finance... : conseiller les entreprises faisait partie de son quotidien. Puis il a décidé de sauter la barrière, cédant à sa vocation d'entrepreneur en rachetant une première société – un commerce de gros pour blanchisseries. « *Des savons, des cintres... quelque chose de complètement différent* », sourit-il.

En 2014, les patrons de Maconal Food, qui traverse une mauvaise passe, font appel à lui, mais l'enseigne ne peut éviter la faillite. Malgré tout, Johan Goossens y voit un potentiel. Il reprend une partie du personnel et relance le magasin en mars 2015. « *Une aventure et un défi !* », dit-il. « *Dans les mois qui ont suivi, il a fallu réinjecter des liquidités, racheter des marchandises, mais surtout convaincre les clients et les fournisseurs – au début, ceux-ci exigeaient d'être payés au comptant. Il fallait recréer la confiance.* »

Depuis, Maconal a repris sa place, celle d'une centrale généraliste où les clients – surtout des magasins de proximité – trouvent de tout : des aliments secs tels que chips, biscuits ou pâtes, des conserves, des surgelés, des boissons, eaux, limonades et bières, mais aussi des produits non alimentaires, articles de cuisine et d'hygiène, charbon de bois... « *Pas de fruits et légumes, qu'on trouve ailleurs au marché, mais quelques produits frais préemballés. Une gamme variée, très complète, à prix compétitifs. Notre clientèle est sensible à cet aspect. Nous devons rester meilleur marché et offrir un meilleur service que nos concurrents – et nous y parvenons plutôt bien. Pour cela, il faut être bien organisé, bien contrôler ses coûts et être bon acheteur : si vous êtes capable d'acheter à bon prix, vous pourrez vendre.* »

Présent quotidiennement au magasin, Johan Goossens se décrit comme un touche-à-tout : « *Pour gérer une entreprise comme celle-ci, il faut être polyvalent. Et être présent sur place, comme dans tout commerce de détail. Il faut s'occuper de ses clients, de son personnel, de ses fournisseurs et de ses produits, sans oublier la communication marketing – notre brochure mensuelle*

« Pour gérer une entreprise comme celle-ci, il faut être polyvalent. Et être présent sur place, comme dans tout commerce de détail. Il faut s'occuper de ses clients, de son personnel, de ses fournisseurs et de ses produits. »

In een vroeger leven werkte Johan Goossens als consultant voor grote adviesbureaus als KPMG en McKinsey. Advies verlenen aan ondernemingen over strategie, verkoop, financiën ... was zijn dagelijkse taak. Toen waagde hij de sprong. Hij liet de vrije teugel aan zijn drang naar ondernemerschap en nam een eerste bedrijf over – een groothandel voor wasserijen. “*Zeep, kleerhangers ... Kortom, iets totaal anders,*” herinnert hij zich.

“Om een dergelijk bedrijf te runnen, moet je veelzijdig zijn. En je moet ter plaatse aanwezig zijn, zoals in elke detailhandel. Je moet zorgen voor je klanten, je personeel, je leveranciers en je producten.”

In 2014 deden de eigenaren van Maconal Food, een zaak die beroerde tijden doorstond, een beroep op zijn deskundigheid. Het bedrijf kon de klippen van het faillissement niet vermijden, maar dat belette Johan Goossens niet het potentieel ervan in te zien. Hij nam een deel van het personeel over en in maart 2015 gunde hij de winkel een nieuwe start. “*Het was een avontuur en een uitdaging,*” zegt hij. “*In de daaropvolgende maanden moesten we eens te meer geld inbrengen en goederen*

inkopen. En we moesten vooral de klanten en leveranciers overtuigen. In het begin eisten ze contante betaling. Het vertrouwen herstellen was onze topprioriteit.”

Sindsdien heeft Maconal zijn plaats heroverd als een generalistische verkoopcentrale waar klanten – vooral buurtwinkels – zowat alles kunnen vinden: droge levensmiddelen zoals chips, koekjes of pasta, conserven, diepvriesproducten, dranken zoals waters, limonades of bieren, maar ook non-foodproducten, keuken- en hygiëneartikelen, houtskool ... “*Groenten en fruit bieden we niet aan, want die zijn bij de collega's op de vroegmarkt te vinden. Wel verkopen we enkele voorverpakte verse producten. Een zeer divers en volledig assortiment tegen concurrerende prijzen. Onze klanten zijn daar gevoelig voor. We moeten goedkoper kunnen zijn en een betere service aanbieden dan onze concurrenten. Wij slagen daar vrij goed in. Dat vereist weliswaar een goede organisatie, een efficiënte beheersing van de kosten en aanleg voor inkoop. Wie tegen een goede prijs kan inkopen, kan ook verkopen.*”

Johan Goossens is dagelijks in de winkel aanwezig. Hij omschrijft zichzelf als een duizendpoot: “*Om een zaak als deze te runnen,*

joue un rôle très important à cet égard. En peu de temps, elle est devenue une vraie référence. »

Quel regard porte Johan Goossens sur le commerce alimentaire, qui lui était encore étranger il y a dix ans ? *« C'est un secteur magnifique, à la fois très compétitif, proche des gens et très innovant. J'ai été étonné par le nombre de nouveaux produits, de nouvelles boissons, de nouveaux emballages apparus ces dernières années... C'est une forme de vivacité. On a pu se rendre compte aussi, lors de la crise du covid, à quel point ce secteur est stratégique. Tout à coup, les magasins de proximité sont apparus essentiels. Pour moi, c'est un secteur d'avenir. »*

L'avenir, c'est la poursuite du développement de Maconal, passé de 8 à 18 emplois depuis la relance. Johan Goossens estime pouvoir encore augmenter son chiffre d'affaires de 25 % par an et songe à un nouveau service de cash & delivery, hors de Bruxelles, pour compléter la vente en magasin : *« La livraison répond à une forte demande. Bien sûr, le 'cash & carry' conserve de gros avantages – les clients aiment voir les produits, voir les nouveautés, les promotions, choisir sur place... Ils sont également attentifs aux dates de vente, pour savoir de combien de temps ils disposent. Nous pourrions aussi investir dans un deuxième magasin, ailleurs en Belgique. L'aspect numérique est également appelé à se développer davantage, pour augmenter notre visibilité. En tout cas, nous avons encore beaucoup d'idées pour rester en croissance. »*



moet je veelzijdig zijn. En je moet ter plaatse zijn, zoals in elke detailhandel. Je moet zorgen voor je klanten, je personeel, je leveranciers en je producten. En marketingcommunicatie mag je zeker niet over het hoofd zien. Onze maandelijkse folder speelt trouwens een zeer belangrijke rol en is in korte tijd uitgegroeid tot een referentie.”

Hoe kijkt Johan Goossens aan tegen de levensmiddelenhandel, waar hij tien jaar geleden nog weinig van afwist? *“Een pracht van een sector, zeer concurrerend, zeer dicht bij de mensen en tegelijk zeer innovatief. Ik stond versteld van het aantal nieuwe producten, nieuwe dranken, nieuwe verpakkingen die de afgelopen jaren zijn verschenen... Levendigheid, daar gaat het om. Tijdens de covid-crisis hebben wij echt beseft hoe strategisch deze sector wel is. Ineens zijn buurtwinkels onmisbaar geworden. Voor mij is het een toekomstsector.”*

De toekomst ligt in de verdere groei van Maconal, dat sinds de heropleving is gegroeid van 8 naar 18 banen. Johan Goossens meent dat hij zijn omzet elk jaar met 25% kan verhogen en overweegt een nieuwe cash & delivery-dienst buiten Brussel te starten die de verkoop in de winkel zou aanvullen: *“Levering speelt in op een sterke vraag. Natuurlijk behoudt cash & carry nog steeds grote voordelen. Klanten zien graag de producten, de nieuwigheden, de promoties. Ze kiezen graag ter plekke... Ze letten ook op de verkoopdata, om te weten over hoeveel tijd ze beschikken. Ofwel investeren we mogelijks in een tweede winkel elders in België. Het digitale luik zal ook verder worden ontwikkeld om de zichtbaarheid nog te vergroten. In ieder geval zijn er vele plannen om het groeiverhaal verder te zetten.”*

Frans Van Cleynenbreugel

le héraut du chicon
een leven voor het witloof



Frans Van Cleynenbreugel est originaire de Werchter, dans le Hageland, terroir du chicon et de l'asperge. Deux produits emblématiques de la tradition culinaire belge, qu'il vendait déjà, tout jeune, sur la Grand-Place avec son père.

Frans Van Cleynenbreugel komt uit het Hagelandse Werchter, het land van witloof en asperges. Die twee typische producten van de Belgische culinaire traditie ging hij al als jongeman met zijn vader op de Grote Markt verkopen.

Âgé de 75 ans, Frans Van Cleynenbreugel constitue la troisième génération d'une famille de maraîchers spécialisés dans les chicons et les asperges. « *Mon grand-père en vendait, mon père l'a suivi et, dès mes 11 ans, j'ai commencé à l'accompagner sur les marchés. C'était à la Grand-Place, à la Bourse, puis au Vismarkt.* »

Des marchés qui commençaient dans la nuit et s'achevaient au petit matin. « *On devait arriver à 3h40 et être partis pour 7h. À l'époque, on était 25 maraîchers à venir de la région de Tremelo et Werchter (au nord de Louvain) pour y vendre des asperges et des chicons. Nos clients étaient des petits commerçants de Bruxelles, mais d'autres venaient de Wallonie et notamment de la région du Centre, de Charleroi, La Louvière ou Binche. Ceux-là nous achetaient ensemble de 400 à 500 kilos de chicons en une seule fois.* »

Lorsque le marché matinal déménage au quai des Usines, dans les années 1970, Frans Van Cleynenbreugel suit le mouvement, comme de nombreux autres maraîchers. « *Au début, il n'y avait pas autant de halles et la plupart des marchands vendaient leurs produits en plein air. Les lieux ont beaucoup changé avec, par exemple, la création de magasins.*

Les produits se sont aussi beaucoup diversifiés en provenant d'abord de pays voisins, puis de la Méditerranée et même d'autres continents. Avec un choix de légumes plus étendu, les gens ont progressivement mangé de moins en moins de chicons. Aujourd'hui, à Mabru, je suis le dernier vendeur d'asperges et de chicons de ma région. Tous les autres ont arrêté, surtout à cause de l'âge et parce qu'ils n'ont pas trouvé de successeur. Moi, si je continue encore à 75 ans, c'est parce que je suis fou. Venir ainsi à minuit et rester éveillé jusqu'à 7 h du matin, qui a encore envie de faire cela ? Ensuite, on va dormir lorsque les autres se réveillent. Et l'après-midi, c'est reparti. En réalité, j'aime ce métier. Si ce n'était pas le cas, j'aurais déjà arrêté depuis longtemps. Il me permet de voir des gens, d'être libre... Je ne m'imaginais pas être dans un bureau avec un jeune derrière moi qui me dit ce que je dois faire. »

« J'aime ce métier. Il me permet de voir des gens, d'être libre... Je ne m'imaginais pas être dans un bureau avec un jeune derrière moi qui me dit ce que je dois faire. »

Frans Van Cleynenbreugel, nu 75, verpersoonlijkt de derde generatie van een groentetelersfamilie gespecialiseerd in witloof en asperges. « *Mijn grootvader verkocht ze, mijn vader volgde zijn voorbeeld, en toen ik 11 jaar oud was begon ik met hem mee te gaan naar de markten. We stonden op de Grote Markt, aan de Beurs en daarna op de Vismarkt.* »

Die markten begonnen in de nacht en eindigden in de vroege ochtend. « *We moesten om 3.40 uur aankomen en tegen 7 uur opkramen. In die tijd kwamen 25 groenteboeren uit de streek van Tremelo en Werchter (ten noorden van Leuven) in de hoofdstad hun asperges en witloof verkopen. Onze klanten waren kleine winkeliers uit Brussel, terwijl anderen uit Wallonië kwamen, vooral uit de Henegouwse streek 'Le Centre', Charleroi, La Louvière of Binche. Ze kochten samen 400 tot 500 kilo witloof van ons.* »

"Ik hou van dit beroep. Ik zou in elk geval nooit aanvaarden in een kantoor te zitten met een jong iemand achter me die me zou vertellen wat ik moet doen."

Toen de vroegmarkt in de jaren zeventig naar de Werkhuizenkaai trok, verhuisden ook Frans Van Cleynenbreugel en vele andere tuinbouwers. « *In het begin waren er minder markthallen dan nu en verkochten de meeste handelaars hun producten buiten. De site is sindsdien sterk veranderd. Er werden bijvoorbeeld winkelruimten ingericht. Ook de producten ondergingen een flinke diversificatie, eerst met invoer uit de buurlanden, daarna uit het*

Middellandse-Zeegebied en zelfs uit andere werelddelen. Wegens de ruimere keuze aan groenten begonnen de mensen geleidelijk minder witloof te eten. Vandaag ben ik in Mabru de laatste verkoper van asperges en witloof uit mijn streek. Alle anderen zijn ermee gestopt, vooral vanwege de leeftijd en omdat ze geen opvolger konden vinden. Ik blijf op mijn 75^{ste} verder werken, hoe gek dat ook moge zijn. Wie wil er nog om middernacht naar de markt komen en tot zeven uur 's morgens wakker blijven? Daarna ga je slapen wanneer de anderen wakker worden. En in de namiddag ga je weer aan het werk. Eigenlijk hou ik van dit beroep. Anders was ik er al lang mee gestopt. Ik zou in elk geval nooit aanvaarden in een kantoor te zitten met een jong iemand achter me die me zou vertellen wat ik moet doen. »

Hoewel het tegenwoordig het hele jaar door verkrijgbaar is, blijft witloof in de eerste plaats een wintergroente die in onze streken

Même si on le trouve désormais en toute saison, le chicon est d'abord un légume d'hiver – originaire, rappelons-le, de nos régions puisqu'il fut même surnommé en France « endive de Bruxelles ». Le véritable chicon de pleine terre est le plus amer, explique Frans Van Cleynenbreugel. Les chicons cultivés en hydroponie sont plus doux, ainsi que les chicons rouges, plus récents, qui donnent une touche de couleur aux salades.

Plus délicate, l'asperge est un légume de printemps, qui ne se vend que durant une très courte période. *« Il s'agit d'asperges blanches de Campine qui ne peuvent traditionnellement être cueillies que du 15 avril au 24 juin. Elles n'ont rien à voir avec les asperges qui viennent d'Espagne, du Maroc et surtout du Pérou, qui est aujourd'hui le premier exportateur mondial d'asperges. Celles-là ne sont jamais aussi fraîches que les asperges belges, parce qu'elles passent parfois plusieurs semaines dans un container avant d'être vendues dans les grandes surfaces. Elles ont aussi beaucoup moins de goût. »*

Pour se diversifier, outre des asperges et des chicons, Frans vend aussi des choux-fleurs, des épinards, des tomates – et des choux de Bruxelles, autre légume typique de nos régions. Tous les produits de son assortiment sont cultivés en Belgique. Ils proviennent de la criée de Malines.

Des articles de qualité qui attirent une clientèle spécifique. *« Mes acheteurs sont surtout des restaurants réputés de Bruxelles, du Pajottenland, de Namur, de Dinant et même de la côte belge. Il y a notamment le 't Krekelhof à Gooik et le Sir Kwinten à Lennik, qui est étoilé. Je ne vends pas aux grandes surfaces, car je n'ai pas la quantité et parce que mes prix ne sont pas les leurs. »*



is ontstaan en in Frankrijk zelfs de bijnaam 'endive de Bruxelles' kreeg. Het echte in volle grond geteelde witloof is het bitterst, weet Frans Van Cleynenbreugel. In hydrocultuur geteeld witloof is milder van smaak. Dat geldt ook voor de recentere rode witloofvariëteiten, die salades een vleugje kleur geven.

De delicate asperge is een voorjaarsgroente die slechts gedurende een zeer korte periode wordt verkocht. *“Het zijn dan witte asperges uit de Kempen, die traditioneel uitsluitend van 15 april tot 24 juni mogen worden geoogst. Totaal iets anders dan de asperges uit Spanje, Marokko en vooral Peru, nu de grootste uitvoerder van asperges ter wereld. Die producten zijn nooit zo vers als Belgische asperges, omdat ze soms meerdere weken in een container doorbrengen voordat ze in een supermarkt aan de man worden gebracht. Qua smaak scoren ze ook veel zwakker.”*

Om het aanbod uit te breiden verkoopt Frans naast asperges en witloof ook bloemkool, spinazie, tomaten – en spruitjes, een andere typische groente uit onze streken. Alle producten in zijn assortiment zijn in België geteeld. Ze komen van de Mechelse veiling.

Dergelijke kwaliteitsartikelen trekken een specifieke klantenkring aan. *“Mijn kopers zijn vooral bekende restaurants in Brussel, het Pajottenland, Namen, Dinant en zelfs aan de Belgische kust. Voorbeelden zijn 't Krekelhof in Gooik en het sterrenrestaurant Sir Kwinten in Lennik. Aan supermarkten verkoop ik niet, omdat ik niet over de nodige volumes beschik en bovendien omdat hun prijzenbeleid niet met het mijne te rijmen valt.”*



Tadal, au carrefour des cuisines een trefpunt van keukentradities

On le sait sans doute trop peu : Mabru est une plateforme du commerce ethnic food. Tadal, l'entreprise des frères Deniz et Murat Toko, dont le bâtiment déploie 5.000 m² à l'entrée du site, est une référence dans ce domaine.

Te weinig mensen weten dat Mabru ook een platform is voor de handel in ethnic food. Tadal, de onderneming van de broers Deniz en Murat Toko, waarvan het gebouw aan de ingang van de site 5.000 m² beslaat, geldt als een referentie op dit domein.

Bocaux d'olives, conserves de légumes, paquets de haricots secs, huiles, sauces et, bien sûr, épices... Deniz Toko pose fièrement devant les rayons du nouveau show-room de Tadal, à Mabru.

Comme dans le magasin cash & carry que l'entreprise exploite au fond de la Halle F, on y voit pratiquement tous les produits de la cuisine méditerranéenne. Une cuisine qui plonge ses racines à l'Orient, comme la famille Toko, originaire du pays araméen, au sud-est de la Turquie, aux confins de la Syrie et du Liban.

« *Nous venons de la minorité chrétienne de Turquie* », explique le CEO de Tadal. « *Nous sommes arrivés en Belgique en 1983. J'avais alors neuf ans et j'ai dû commencer par apprendre le français.* »

« La cuisine, c'est un lieu de rencontre entre les gens, entre différentes habitudes alimentaires, qui nous amène plein de couleurs, de saveurs, de goûts que l'on retrouve ici, au marché. »

Doué pour les mathématiques, Deniz Toko se destinait à des études d'ingénieur. « *Mon père m'a poussé à m'orienter vers la médecine, plus prestigieuse à ses yeux. J'ai donc fait trois années de médecine, mais je ne m'y reconnaissais pas. En même temps, j'aidais mon papa, qui était marchand de textiles. J'ai perdu le goût des études, mais j'ai pris goût à l'entrepreneuriat. En 1995, je me suis lancé dans la distribution de produits méditerranéens et j'ai ouvert ma première entreprise de gros, avenue du Port, avec 300 m² d'entrepôt et une camionnette.* » Au début, les produits importés sont exclusivement turcs, « *parce que c'était ce qu'on connaissait le mieux.* »

Dès 1999, Tadal dispose d'un emplacement au marché matinal. « *Nous étions le premier grossiste de produits ethniques à nous installer. Au début, ça a été dur. Tout le monde nous disait que ça ne marcherait pas, que le marché, c'était pour les fruits et légumes. Parallèlement, nous avons gardé notre magasin de l'avenue du Port, mais nous avons dû le quitter en 2001 et déménager à Molenbeek. C'est alors devenu très difficile pour moi, parce que j'enchaînais la journée à Molenbeek et la nuit à Mabru. Je ne*

Als achtergrond, olijven in stopflessen, groenten in blikjes, pakjes gedroogde bonen, allerlei oliesoorten, sauzen en, natuurlijk, kruiden... Deniz Toko poseert trots voor de rekken van de nieuwe Tadal-showroom in Mabru.

Zoals in de zelfbedieningszaak die het bedrijf achteraan in Hal F uitbaat, tref je hier nagenoeg alle producten van de mediterrane keuken aan. Deze vorm van gastronomie vindt zijn oorsprong in het Oosten. De familie Toko eveneens. Ze is namelijk afkomstig uit het Aramese gebied in het zuidoosten van Turkije, nabij Syrië en Libanon.

“*Wij stammen uit de christelijke minderheid in Turkije*”, legt de CEO van Tadal uit. “*We kwamen naar België in 1983. Ik was toen negen jaar oud en moest eerst en vooral Frans leren.*”

Deniz Toko vertoonde aanleg voor wiskundige en wou ingenieursstudies aanvatten. “*Mijn vader dromde er echter op aan dat ik voor dokter zou gaan studeren. Hij vond dat prestigieuzer. Dus deed ik drie jaar geneeskunde, maar die studierichting lag me niet zo. Tegelijkertijd hielp ik mijn vader, die textielhandelaar was. Ik raakte het studeren beu, maar kreeg de smaak voor ondernemerschap te pakken. In 1995 begon ik met de distributie van mediterrane producten en opende ik mijn eerste groothandel*

“*Via de kookkunst ontmoeten mensen elkaar. Daar komen verschillende eetgewoonten samen, in een boeket van kleuren, smaken en aroma's die we hier op de markt vinden.*”

in de Havenlaan, met 300 m² magazijnruimte en een bestelwagen. In het begin waren de ingevoerde producten uitsluitend Turks, 'omdat we die het beste kenden.'”

Vanaf 1999 beschikte Tadal over een locatie op de vroegmarkt. “*We waren de eerste groothandel in etnische producten die er zich vestigde. Het begin was moeilijk. Iedereen probeerde ons wijs te maken dat het niet zou lukken, dat de markt voor groenten en fruit bestemd was. Ondertussen hadden we onze winkel aan*



dormais presque plus. Un jour, je croise le président de Mabru à l'époque, M. Barnstijn, qui me demande pourquoi j'ai l'air si fatigué. 'De quoi as-tu besoin?', me dit-il. Et je réponds : 'Un entrepôt ici !' On a posé la première pierre en 2004 et depuis, on n'a pas cessé d'investir. »

La gamme, quant à elle, s'est élargie et diversifiée : elle compte aujourd'hui plus de 2.200 références. *« Je ne me considère plus comme un grossiste de produits turcs, plutôt comme un grossiste de produits méditerranéens, au sens large. Nous sommes très développés dans les produits secs, les épices, les pâtes, huiles et conserves, mais nous avons aussi un pôle très important en fromages et charcuteries halal. »* Les produits ne viennent plus seulement des pays méditerranéens, mais d'Allemagne, de Pologne... et aussi de Belgique.

La clientèle de Tadal, ce sont notamment les grandes surfaces, *« mais ce n'est pas notre cheval de bataille »,* nuance M. Toko. *« Aujourd'hui, les consommateurs se détournent un peu des supermarchés. Ils ne vont plus remplir un caddie le samedi, ils veulent acheter au quotidien, près de chez eux. Même si on collabore avec les grandes surfaces, ce qu'on veut, c'est rentrer dans chaque magasin de quartier, dans toutes les supérettes, les boucheries, les boulangeries... On ne veut pas se contenter de mettre des produits dans des rayons, on veut développer ces produits sur le marché local, en apportant notre savoir-faire. »*

La cuisine, Deniz Toko pourrait en parler longuement. *« C'est un lieu de rencontre entre les gens, entre différentes habitudes alimentaires, qui nous amène plein de couleurs, de saveurs, de goûts que l'on retrouve ici, au marché. »*

« La cuisine turque elle-même est à cheval sur l'Occident et l'Orient », poursuit-il *« La région d'origine de ma famille, dans l'ancienne Mésopotamie, était un carrefour de produits venus d'Inde, du Pakistan ou de plus loin. On y a développé une cuisine très riche, très variée. Cela nous a donné par exemple le houmous, qui est en train de conquérir le public. Au départ, c'est un plat du pauvre, où la protéine animale est remplacée par le pois chiche. En Europe, c'est devenu un classique végétarien mais aussi un mets raffiné, où les gens peuvent projeter leur propre vision de la cuisine. Moi, je crois que la cuisine n'en est encore qu'à ses débuts ! »*

de Havenlaan behouden, maar die moesten we in 2001 verlaten en naar Molenbeek verhuizen. Toen werd het voor mij bijzonder moeilijk. Ik werkte namelijk de hele dag in Molenbeek en de hele nacht in Mabru. Van slapen was er nagenoeg geen sprake meer. Op een dag ontmoette ik de toenmalige voorzitter van Mabru, de heer Barnstijn. Die vroeg me waarom ik er zo uitgeput uitzag. 'Wat heb je nodig?' Ik antwoordde: 'Een opslagplaats hier!' De eerste steen hebben we in 2004 gelegd en sindsdien zijn we blijven investeren."

Het assortiment is tussentijds uitgebreid en gediversifieerd: het overschrijdt nu de 2.200 referenties. "Ik beschouw mezelf niet langer als een groothandelaar in Turkse producten, maar eerder in mediterrane producten, in de breedste zin van het woord. We hebben ons heel ruim ontwikkeld in droge producten, kruiden, pasta, oliën en conserven en beschikken bovendien over een aanzienlijke afdeling kazen en halalvleeswaren." De producten komen niet meer uitsluitend uit mediterrane landen, maar ook uit Duitsland, Polen... en zelfs België.

Tot de klantenkring van Tadal behoren grote supermarkten, "maar die zijn niet echt onze topprioriteit", verduidelijkt de heer Toko. "Tegenwoordig keren consumenten zich enigszins af van supermarkten. Ze gaan niet langer systematisch op zaterdag een

karretje vullen. Nee, ze willen dagelijks hun boodschappen doen, dicht bij huis. Ook al werken we voor supermarkten, wat we echt willen is in elke buurtwinkel aanwezig zijn, in elke minimarkt, elke slagerij, elke bakkerij... Er alleen producten in de rekken leggen interesseert ons niet: we willen deze producten op de lokale markt ontwikkelen met inbreng van onze kennis van zaken."

Deniz Toko raakt nooit uitgepraat over kookkunst. "Daar ontmoeten mensen elkaar, daar komen verschillende eetgewoonten samen, in een boeket van kleuren, smaken en aroma's die we hier op de markt vinden."

"De Turkse keuken is ergens een koppeltken tussen Oost en West", zegt hij. "De streek van herkomst van mijn familie, in het oude Mesopotamië, was een kruispunt van producten uit India, Pakistan en verder weg. Daar ontwikkelde zich een zeer rijke en gevarieerde keuken. Daarvan hebben we bijvoorbeeld hummus geërfd, die nu een steeds breder publiek bekoort. In het begin was het een gerecht voor de arme bevolking, waarbij de dierlijke eiwitten werden vervangen door kikkererwten. In Europa is het voortaan een vegetarische klassieker, en ook een verfijnd gerecht, waarin mensen hun eigen visie op koken gestalte kunnen geven. Ik denk dat de kookkunst nog in de kinderschoenen staat."



Vous avez forcément déjà bu un thé ou mangé des dattes passés par les entrepôts de Mia Trading, la société fondée par Mohamed Mechbal – et désormais gérée par ses enfants. Venu du Maroc à 13 ans, l'éducateur social devenu entrepreneur n'a qu'un mot pour décrire son parcours : « Mektoub ! »

Mohamed Mechbal: la culture du thé thee en zijn cultuur

Je hebt zeker en vast al eens een kopje thee gedronken of genoten van dadels uit de opslagplaatsen van Mia Trading, het bedrijf dat Mohamed Mechbal heeft opgericht – en dat zijn kinderen nu runnen. De man die op 13-jarige leeftijd Marokko verliet om maatschappelijk vormingswerker te worden en daarna ondernemer, beschrijft zijn parcours met dat ene woord: "Mektoub!"



C'est le destin... « *Je dis souvent que mon histoire était écrite* », raconte Mohamed Mechbal. Né au Maroc, il est arrivé en Belgique un peu par hasard, à l'âge de 13 ans, alors que sa famille, en route pour la Mecque, rendait visite à son frère aîné établi à Bruxelles. « *C'était en 1970, fin août. À la rentrée scolaire, j'accompagnais la fille de mon frère, qui avait quatre ans, à l'école n° 1, à Molenbeek; j'ai expliqué au directeur que je devais aller à La Mecque mais que je voulais apprendre le français. Il a vu que j'étais un bon élément et c'est lui qui m'a encouragé à rester. Et voilà : au lieu de repartir avec mes parents, je suis resté en Belgique.* »

Un autre hasard fera de lui un entrepreneur : « *Au départ, j'avais un diplôme d'automatisation, puis je suis devenu éducateur social, à la suite d'une rencontre avec Sœur Emmanuelle. En 1985, j'ai été hospitalisé pour des problèmes de dos. Et là, au fumoir des Cliniques Saint-Luc, j'ai discuté avec un autre patient, un producteur de pommes de terre. C'est lui qui m'a poussé à entreprendre.* »

Mohamed Mechbal prend alors deux ans de congé sans solde et ouvre un magasin de gros dans le quartier du Petit-Château. « *J'importais des fruits et légumes pour un cousin commerçant et j'en distribuais auprès de magasins et de restaurateurs. Les deux ans de congé sans solde sont devenus quatre, puis six. Et j'ai continué.* »

Bientôt, il abandonne les produits frais pour se spécialiser dans les produits secs – plus précisément les produits méditerranéens. « *Dans notre communauté, les gens qui allaient au Maroc ramenaient les produits alimentaires qu'ils ne trouvaient pas ici, dans des conditions de transport et d'hygiène qui n'étaient pas idéales – il fallait parfois une semaine pour 'remonter' en voiture. Ça m'a donné l'idée d'importer à leur place, dans de bonnes conditions, des*

« Dans notre communauté, les gens qui allaient au Maroc ramenaient les produits alimentaires qu'ils ne trouvaient pas ici, dans des conditions de transport et d'hygiène qui n'étaient pas idéales. Ça m'a donné l'idée d'importer à leur place. »

Het was zijn lot ... « *Ik zeg vaak dat mijn levensverhaal geschreven stond* », verklaart Mohamed Mechbal. Hij werd in Marokko geboren en belandde op 13-jarige leeftijd bij toeval in België, toen zijn familie, op weg naar Mekka, zijn oudere broer in Brussel kwam bezoeken. « *Eind augustus 1970 was dat. Aan het begin van het schooljaar vergezelde ik de vierjarige dochter van mijn broer naar school nr. 1 in Molenbeek. Daar vertelde ik aan de directeur dat ik naar Mekka moest, maar dat ik Frans wilde leren. Hij begreep dat ik een goede leerling was en moedigde me aan om te blijven. Mijn ouders reisden dus zonder mij verder. En ik bleef in België.* »

“In onze gemeenschap brachten mensen die naar Marokko gingen levensmiddelen mee terug die ze hier niet konden vinden. De vervoers- en hygiëneomstandigheden waren echter twijfelachtig. Zo kwam ik op het idee om die producten voor hen in te voeren.”

Door een ander toeval werd hij ondernemer: « *Ik had een diploma automatisering op zak maar begon als maatschappelijk vormingswerker na een ontmoeting met Zuster Emmanuelle. In 1985 werd ik in de kliniek opgenomen wegens rugklachten. Daar, in de rookkamer van het Saint-Luc ziekenhuis, sprak ik met een andere patiënt, een aardappelteler. Hij zette me toen aan om ondernemer te worden.* »

Mohamed Mechbal nam vervolgens twee jaar onbetaald verlof en opende een groothandel in de wijk van het Klein Kasteeltje. « *Ik importeerde fruit en groenten voor een neef die een handelszaak had en bezorgde die producten ook aan winkels en restaurants. De twee jaar onbetaald verlof werden er al gauw vier, daarna zes. En ik ging maar door.* »

Wat later staakte hij de handel in verse producten en specialiseerde hij zich in droge mediterrane voedingswaren. « *In onze gemeenschap brachten mensen die naar Marokko gingen levensmiddelen mee terug die ze hier niet konden vinden. De vervoers- en hygiëneomstandigheden waren echter niet opperbest. Het duurde soms een week om met de auto naar België terug te reizen. Zo kwam ik op het idee*



*Mohamed Mechbal et sa fille Ilhème.
Mohamed Mechbal en zijn dochter Ilhème.*



huiles, de la semoule, des fèves, etc. Ça ne se faisait pas encore beaucoup, à l'époque. Plus tard, on a diversifié les sources d'approvisionnement ; aujourd'hui, les fèves viennent d'Égypte, les lentilles du Canada, les pois chiches du Mexique... On exporte un peu partout en Europe, jusqu'en Suède, en Grande-Bretagne ; en fait, on commerce avec le monde entier. »

La croissance de l'entreprise se heurte toutefois aux limites de son implantation, aux boulevards d'Ypres et de Dixmude. En 2005, Mia Trading investit 2.000 m² sur le site de Mabru. Aujourd'hui, elle y occupe plus de 4.000 m² et 32 personnes. Ses clients comprennent aussi bien des grandes surfaces belges que les commerçants de quartier.

Parmi ses spécialités, outre les légumes secs et les dattes, figure le thé, auquel Mohamed Mechbal voue une véritable passion. *« On consomme beaucoup de thé vert au Maroc, mais surtout du thé de qualité inférieure – et trop sucré ! En 1988, par l'entremise d'un ami et de sa femme japonaise – le hasard, encore une fois... – j'ai rencontré des exportateurs chinois de passage à Paris, qui m'ont donné une véritable leçon sur le thé. Ils savaient mieux que moi ce que buvaient les Marocains ! Je me suis instruit avec eux, puis j'ai commencé à transmettre ce savoir, à donner des conseils aux consommateurs. Leur apprendre, par exemple, à ne plus garder la première eau de rinçage – que les Marocains appellent 'l'âme du thé', mais qui est en fait la plus mauvaise et qu'il faut jeter. Même chose pour les dattes : j'ai appris. Quand on veut vendre un produit, je crois qu'il faut le maîtriser. Plus tard, nous en sommes venus à créer nos propres marques, notamment Bouraza pour le thé vert 'gunpowder', qui est un produit-phare. »*

Aujourd'hui, même s'il possède toujours son bureau à Mabru, Mohamed Mechbal se considère comme retraité. Il a passé le relais à sa fille Ilhème et son fils Mehdi. *« Ma plus grande réussite, ce sont mes enfants », dit-il. « Maintenant, c'est leur tour. À eux de réfléchir à ce qu'on va faire demain. Mon rêve, c'est que ma fille, mon fils ou mes petits-enfants soient un jour plus grands que moi. Qu'ils créent plus que je n'ai créé. »*

om voor hen olie, griesmeel, bonen enz. in te voeren, maar dan wel onder goede omstandigheden. Een dergelijke invoer was toen uitzonderlijk. Na verloop van tijd gingen we onze bevoorradingsbronnen diversifiëren. Vandaag komen de bonen uit Egypte, de linzen uit Canada, de kikkererwten uit Mexico... We exporteren zowat overal in Europa, tot in Zweden en Groot-Brittannië. In feite kopen en verkopen we in de hele wereld.”

De groei van de onderneming werd echter afgeremd door de oppervlakte van de vestiging langs de Ieperlaan en de Diksmuidelaan. In 2005 nam Mia Trading zijn intrek op 2.000 m² op de site van Mabru. Vandaag bezet de onderneming er meer dan 4.000 m² en stelt ze er 32 werknemers tewerk. Haar klanten zijn zowel Belgische supermarkten als buurtwinkels.

Een van haar specialiteiten, naast peulvruchten en dadels, is thee, ondertussen een ware passie voor Mohamed Mechbal. *“We drinken veel groene thee in Marokko, maar meestal van lagere kwaliteit – en met te veel suiker! In 1988 ontmoette ik via een vriend en zijn Japanse vrouw – toeval alweer... – enkele Chinese exporteurs die in Parijs op doorreis waren. Zij gaven me een echte les over thee en zijn cultuur. Zij waren beter dan ik op de hoogte van wat Marokkanen drinken! Ik leerde van hen en begon daarna deze kennis door te geven en consumenten te adviseren. Ik vertel hen bijvoorbeeld dat het eerste spoelwater – dat de Marokkanen ‘de ziel van de thee’ noemen – in feite het slechtste is en moet worden weggegooid. Hetzelfde geldt voor dadels: ook daarover heb ik geleerd. Als je een product wilt verkopen, moet je het door en door kennen, meen ik. Later zijn we eigen merken gaan creëren, waaronder Bouraza voor ‘gunpowder’ groene thee, een van onze paradepaardjes.”*

Hij heeft nog steeds zijn kantoor in Mabru. Toch beschouwt Mohamed Mechbal zich tegenwoordig als gepensioneerd. Hij heeft de teugels doorgegeven aan zijn dochter Ilhème en zijn zoon Mehdi. *“Mijn grootste prestatie zijn mijn kinderen”, zegt hij. “Nu zijn zij aan de beurt. Zij moeten nu nadenken over wat we morgen gaan doen. Mijn droom? Dat mijn dochter, mijn zoon of mijn kleinkinderen ooit groter worden dan ik. Dat zij meer zullen creëren dan wat ik kon waarmaken.”*



W&H – Willy & Huguette, disent encore quelques clients fidèles –, c'est l'un des fleurons du marché matinal : une référence gastronomique, fournisseur de la Cour et des restaurants étoilés. À la tête de l'entreprise familiale, les frères Tom (à gauche) et Bart Van Nieuwenhove représentent la troisième génération de marchands de volailles et gibiers. Avec un mot d'ordre : la qualité.

W&H – enkele trouwe klanten noemen ze nog steeds Willy & Huguette – is een van de uitblinkers van de vroegmarkt. Deze gastronomische referentie is Hofleverancier en heeft een mooie clientèle van sterrenrestaurants. De broers Tom (links) en Bart Van Nieuwenhove vertegenwoordigen de derde generatie aan het hoofd van het beroemde familiebedrijf, dat gevogelte, wild en vooral kwaliteit op de markt brengt.

W&H

la volaille a ses lettres de noblesse
gevogelte hoort bij de betere
culinaire belevenissen

Pintade, chevreuil, caille, faisan, lièvre... mais aussi viandes sélectionnées d'agneau, de porc ou de bœuf, truffes, huiles... : le catalogue de W&H a de quoi mettre l'eau à la bouche.

Ce qui était à l'origine un abattoir de volailles situé à Buggenhout, près de Termonde, a bien grandi, jusqu'à devenir en 2014 fournisseur de la Cour – à ce jour, le seul détenteur du brevet présent sur le marché matinal. « *Un grand honneur* », ponctue Tom Van Nieuwenhove, entré dans l'entreprise familiale avec son frère Bart, il y a une trentaine d'années déjà. Ils représentent la troisième génération.

« Nous collaborons avec nos fournisseurs depuis plusieurs décennies. La plupart d'entre eux nous connaissent depuis que nous sommes petits ! Ils aiment travailler avec nous parce qu'ils savent que nous respectons leurs produits. »

« *Nos grands-parents, qui avaient ouvert l'abattoir, venaient vendre leurs poulets à Bruxelles, au marché de volailles des Arts & Métiers* », explique Bart. « *Au fil du temps, l'un de nos oncles qui avait repris l'affaire s'est mis à vendre du gibier, et l'activité d'abattage s'est réduite ; puis ce sont nos parents qui sont venus. Quand le marché de volailles a quitté les Arts & Métiers pour rejoindre Mabru, on a suivi. On ne l'a jamais regretté. C'est tellement facile, ici ! On a de la place, c'est bien situé et il y a une belle synergie entre les marchands. Même si les clients se déplacent moins qu'avant, le marché reste un point d'attraction. Qu'est-ce qu'on irait faire dans une zone industrielle ?* »

Le credo de W&H, c'est l'excellence. Pour l'obtenir, Tom et Bart travaillent avec des fournisseurs du monde entier : « *À commencer par les pays voisins, bien sûr. La volaille provient principalement de France, mais pour le gibier à plumes, on travaille surtout avec l'Angleterre, qui possède de grands domaines de chasse. Le canard sauvage vient le plus souvent des Pays-Bas, où il y a beaucoup de voies d'eau. Et nous achetons beaucoup de gibier à poils en*

De W&H-catalogus biedt een mooi assortiment: parelhoen, ree, kwartel, fazant, haas ... maar ook geselecteerd lams-, varkens- en rundvlees, truffels, culinaire oliën ... Genoeg om meteen te watertanden.

De zaak die oorspronkelijk begon als een kippenslachterij in Buggenhout, nabij Dendermonde, is in 2014 uitgegroeid tot gebrevetteerd Hofleverancier – tot op heden de enige op de vroegmarkt. “*Een grote eer*”, weet Tom Van Nieuwenhove, die zo'n dertig jaar geleden samen met broer Bart in het familiebedrijf stapte. Zij vertegenwoordigen de derde generatie.

“*Onze grootouders, die het slachthuis hadden opgericht, verkochten vroeger hun kippen in Brussel op de pluimveemarkt ter hoogte van de Arts & Métiers*,” vertelt Bart. “*Na verloop van tijd begon een van onze ooms, die het bedrijf had overgenomen, wild te verkopen, waardoor de slachtactiviteit verminderde. Toen kwamen onze ouders. En wanneer de pluimveemarkt Arts & Métiers verliet om zich op Mabru te vestigen, waren wij van de partij. Daar hebben we nooit spijt van gehad. Alles verloopt hier zo vlot! Ruimte genoeg, een goede ligging en een ware synergie tussen de handelaars. Ook al verplaatsen de klanten zich minder dan vroeger, de markt blijft een trekpleister. Wat zouden we in een industriegebied gaan doen?*”

“We werken al tientallen jaren samen met onze leveranciers. De meesten kennen ons al sinds de kinderjaren! Ze werken graag met ons omdat ze beseffen dat we hun producten respecteren.”

De filosofie van W&H berust op uitmuntendheid. Daarvoor werken Tom en Bart samen met leveranciers uit de hele wereld: “*Eerst met de buurlanden, uiteraard. Het pluimvee komt voornamelijk uit Frankrijk, maar voor het vederwild richten we ons vooral tot Engeland en zijn grote jachtgebieden. De wilde eend is meestal van Nederland afkomstig, wegens de vele waterwegen in dat land. En we kopen veel haarwild uit de uitgestrekte wouden van Duitsland. Vanzelfsprekend wordt er*



Allemagne, où les forêts sont immenses. Bien sûr, il y a aussi des chasses en Belgique, mais les volumes sont beaucoup plus faibles. » D'autres produits viennent d'horizons plus lointains, jusque de Nouvelle-Zélande où cerfs et agneaux sont élevés en semi-liberté : « Les domaines sont tellement grands là-bas qu'on ne parle plus vraiment d'élevage. Nous y sommes allés en visite : chez l'un de nos fournisseurs, il faut une journée entière pour aller d'un point à l'autre de la propriété ! »

Aux volailles et gibiers se sont progressivement ajoutés d'autres produits : porc ibérique, truffes, pâtés, conserves, champignons séchés... Une véritable manne pour les gastronomes – et une véritable passion pour Tom et Bart, qui cuisinent tous deux en amateurs éclairés.

« Il faut de la passion pour le métier », confirme Bart. « Les connaissances, on ne les a pas acquises à l'école – moi, j'ai une formation de mécanicien et Tom a étudié le marketing. Ce que nous savons, nous l'avons appris sur le tas : bien sûr, il faut savoir se servir d'un couteau – nous sommes tous deux capables de désosser 50 cailles à l'heure. Faites le calcul ! »

Mais, plus important que les techniques de découpe, ce sont les relations de fidélité et de confiance avec les fournisseurs : « Elles sont capitales pour garantir que nous soyons aidés autant que possible », explique Tom. « Nous collaborons avec nos fournisseurs depuis plusieurs décennies », ajoute Bart. « La plupart d'entre eux nous connaissent depuis que nous sommes petits ! Ils aiment travailler avec nous parce qu'ils savent que nous respectons leurs produits. C'est aussi ce qui fait notre réputation auprès de nos clients. »



ook in België gejaagd, maar de volumes zijn veel kleiner.” Andere producten komen van verder, tot in Nieuw-Zeeland waar herten en lammeren in halve vrijheid worden gefokt: “De landgoederen zijn daar zo uitgestrekt dat het eigenlijk geen veeteelt meer is. We gingen er ooit op bezoek: bij een van onze leveranciers duurt het een hele dag om het domein te doorkruisen!”

Het assortiment gevogelte en wild werd geleidelijk met andere producten aangevuld: Spaans varkensvlees, truffels, patés, conserven, gedroogde champignons ... Een verrukking voor fijnproevers – en een ware passie voor Tom en Bart, die beiden kokkerellen als verlichte amateurs.

“Je kunt niet zonder passie voor het vak,” zegt Bart. “De nodige kennis leerden we niet op school. Ik werd als mechaniker opgeleid en Tom studeerde marketing. Ons vakmanschap hebben we al doende ontwikkeld. Je moet natuurlijk een mes kunnen gebruiken – wij kunnen allebei 50 kwartels per uur uitbenen. Reken maar uit!”

Belangrijker nog dan de versnijdings-technieken zijn de loyale vertrouwensrelaties met de leveranciers: “Zij zijn cruciaal om op hun maximale hulp te mogen rekenen,” legt Tom uit. “We werken al tientallen jaren samen met onze leveranciers,” voegt Bart eraan toe. “De meesten kennen ons al sinds de kindertijd! Ze werken graag met ons omdat ze beseffen dat we hun producten respecteren. Dat komt ook onze reputatie ten goede bij onze klanten.”



Petra De Baerdemaeker:

dès ses 5 ans à Mabru

op 5-jarige leeftijd

al op Mabru



Dans la famille de Petra De Baerdemaeker, on naît dans les fleurs, d'arrière-grand-mère à grand-père, de mère à fils, filles et petits-enfants. Ses aïeux avaient déjà une échoppe sur la Grand-Place au XIX^e siècle.

In de familie van Petra De Baerdemaeker word je middenin de bloemen geboren. Van overgrootmoeder tot grootvader, van moeder tot zonen, dochters en kleinkinderen. In de 19^e eeuw stonden haar voorouders al met een kraam op de Grote Markt.

« Je représente la cinquième génération, mais j'ignore à quelle période mes aïeux ont pu commencer à vendre des fleurs sur les marchés », soupire Petra De Baerdemaeker. « Cela remonte certainement avant 1900, mais notre famille n'en a gardé aucune trace. Tout ce qu'on a, ce sont des photos où l'on voit mes arrière-grands-parents sur la Grand-Place avec un cheval et une charrette remplie de fleurs. Ce sont quasiment les seuls documents dont on dispose. »

Petra est « née dans les fleurs », dit-elle. « Dès mes cinq ans, j'accompagnais mes parents sur le site de Mabru lorsqu'il n'y avait pas école. C'était alors dans l'ancienne halle. Je les aidais à emballer des fleurs dans du papier-journal. Puis, on aidait les clients à porter les fleurs jusqu'à leur voiture pour recevoir un petit pourboire, quelques centimes. C'est pour cela qu'on venait aussi. En attendant la fin du marché, avec les autres enfants de maraîchers, on jouait dans la halle qui paraissait tellement grande. On roulait à vélo, en patins à roulettes. »

À certaines dates, toute la famille était mobilisée sur le marché matinal. « On n'accompagnait pas systématiquement nos parents, mais il y avait des jours où l'on devait vraiment être présents. C'était surtout le cas pour la Fête des Mères et le 1^{er} mai, avec les muguets. À ce moment-là, il y avait énormément de monde. On devait aider mais aussi un peu veiller à ce qu'on ne vole pas de la marchandise. »

“Ik vertegenwoordig de vijfde generatie. Maar in feite weet ik niet wanneer mijn voorouders bloemen op de markten werkelijk zijn beginnen te verkopen,” betreurt Petra De Baerdemaeker. “Zeker vóór 1900, maar onze familie heeft er geen gegevens over bewaard. Al wat we nog bezitten zijn foto's van mijn overgrootouders op de Grote Markt met een paard en een kar vol bloemen. Dit zijn zowat de enige documenten waarover wij nog beschikken.”

Petra is “in de bloemen geboren,” zegt ze. “Toen ik vijf jaar oud was, vergezelde ik mijn ouders naar de site van Mabru als er geen school was. De verkoop gebeurde toen in de oude markthal. Ik stak een handje toe door bloemen in te pakken in krantenpapier. Daarna hielpen we de klanten de bloemen naar hun auto te dragen om een fooi van een paar centjes te ontvangen. Dat was voor ons als kinderen ook een reden om naar Mabru te komen. In afwachting van het einde van de markt, speelden we met de andere handelaarskinderen in de markthal, die zo geweldig groot leek. We fietsten en rolschaatsten er tussen de kramen.”

Op bepaalde data werd de voltallige familie op de vroegmarkt ingezet. “We gingen niet altijd met onze ouders mee, maar op sommige dagen moesten we er echt bij zijn. Zeker en vast op Moederdag en 1 mei, met de meiklokjes. Op die dagen was er enorm veel toeloop. We moesten helpen, maar ook een oogje



Les clients, au marché matinal, se partagent entre petits commerces et chaînes de magasins. « *Ce sont des fleuristes, venant principalement de Bruxelles et de ses alentours, mais aussi des superettes comme Louis Delhaize, Spar...* » Des clients qui sont généralement accueillis trois fois par semaine, durant quatre heures. « *Habituellement, je viens les mardis, jeudis et samedis matins. J'arrive ici à 3h du matin et je repars vers 7h.* »

La famille De Baerdemaeker vend des fleurs qu'elle cultive elle-même. « *Elles proviennent de notre propre production. Ce sont principalement des tulipes en hiver et des roses à partir du printemps. Des roses qu'on propose jusqu'en octobre-novembre. Mais on a aussi des chrysanthèmes, des lys...* » Et bien sûr, le muguet de mai.



in het zeil houden om diefstal van goederen te voorkomen.”

De klanten op de vroegmarkt zijn zowel kleine winkeliers als winkelketens. “*Het zijn bloemisten, voornamelijk uit Brussel en omgeving, maar ook zelfbedieningswinkels zoals Louis Delhaize, Spar...*” De klanten worden doorgaans drie keer per week vier uur lang ontvangen. “*Ik ga meestal op dinsdag, donderdag en zaterdag naar de vroegmarkt. Ik kom hier om 3 uur 's morgens aan en vertrek rond 7 uur.*”

De familie De Baerdemaeker verkoopt zelfgekweekte bloemen. “*Allemaaleigen productie. Het zijn vooral tulpen in de winter en rozen vanaf het voorjaar tot en met oktober-november. Maar we hebben ook chrysanten, lelies...*” En, natuurlijk, meiklokjes in mei.

Adrienne Lissens

Adrienne Lissens est une autre figure du marché aux fleurs. Originnaire de Moorsel, près d'Alost, elle fréquente le marché matinal depuis l'enfance ; elle accompagnait déjà ses parents à l'époque où le marché se tenait dans le quartier du Petit-Château. Aujourd'hui, elle y vend toujours ses fleurs : freesias, tulipes ou encore tournesols, dont une partie provient des cultures familiales.



Adrienne Lissens is een ander gezicht van de bloemenmarkt. Ze is uit Moorsel, bij Aalst afkomstig. Sinds haar jeugd staat ze op de vroegmarkt. Vroeger vergezelde ze haar ouders. In die tijd werd de markt nog in de buurt van het Klein Kasteeltje gehouden. Tegenwoordig verkoopt ze nog steeds haar bloemen: freesia's, tulpen en zonnebloemen, waarvan een deel in haar eigen familie werd gekweekt.



Johan De Proft, le dernier producteur de pois de senteur laatste producent van pronkerwten

Johan De Proft vend des fleurs à Mabru depuis le plus jeune âge : roses, alstroemerias, renoncules, mais aussi pois de senteur, qu'il est le dernier à cultiver en Belgique.

Johan De Proft verkoopt al sinds zijn prille jeugd jaren bloemen op Mabru: rozen, alstroemeria's, ranonkels, maar ook pronkerwten, waarvan hij de laatste kweker in België is.



« Cela fait plus de 40 ans que je viens sur ce marché matinal. J'avais alors cinq ans et j'accompagnais mes parents. Ils sont arrivés au quai des Usines quand le marché aux fleurs s'y est installé, mais ils étaient déjà présents en ville sur le site du boulevard d'Ypres. Je fais même partie de la troisième génération, car mon grand-père vendait aussi des fleurs sur les marchés. Mon père se chargeait surtout de couper les fleurs et ma mère venait les vendre. Elle est malheureusement décédée et j'ai pris sa succession. J'arrive ici à 3h20, pour tout arranger avant l'ouverture de 4h, et je reste généralement jusqu'à 8h. Mon père continue à cueillir et couper les fleurs, mais avec l'aide de deux autres personnes. »

Johan De Proft se réjouit de la grande diversité des produits que les visiteurs peuvent trouver sur le marché matinal. « Mes clients sont bien sûr constitués de fleuristes, mais il y a aussi un grand nombre de restaurateurs et d'organisateur de banquets. Ils viennent au marché matinal pour s'approvisionner en viandes, poissons, fruits, légumes et autres produits de qualité... Et bien souvent, comme ils sont quand même là, ils font un détour par notre halle aux fleurs. Ils savent qu'ils y trouveront des produits d'exception. Ils peuvent choisir les fleurs, créer des compositions florales... »

Des clients qui viennent de Bruxelles, de toute la Belgique et son littoral, mais aussi des Pays-Bas et du Luxembourg. Que peuvent-ils trouver chez Johan De Proft ? « Je propose des roses, des alstroemerias, quelques autres variétés de fleurs, ainsi que des pois de senteur. »

Ces derniers sont une spécificité : Johan De Proft est le dernier producteur de pois de senteur en Belgique. Cette plante grimpante, aux fleurs parfumées, connaît toutefois un regain d'intérêt auprès de la clientèle. « J'observe un attrait croissant pour les pois de senteur, les renoncules, les limoniums et les véroniques. Les roses restent un grand classique. Les œillets et les chrysanthèmes, en revanche, rencontrent moins de succès que dans le passé. »

Les compositions florales, elles aussi, ont évolué avec les modes : « Avant, c'était un bouquet classique de roses avec une branche de gypsophile. Certains y rajoutaient parfois l'une ou l'autre variété de fleurs. Maintenant, la tendance est plutôt au bouquet champêtre coloré, constitué d'une dizaine de variétés de fleurs. »

L'horticulture n'est pas le seul métier de Johan De Proft, qui possède aussi trois agences bancaires et d'assurances dans sa région du Waasland, entre Gand et Anvers. Et de conclure : « Chacune de ces deux professions me passionne ».

“Ik kom al meer dan 40 jaar naar de vroegmarkt. Ik was vijf jaar oud toen ik mijn ouders voor het eerst naar de markt vergezelde. Ze stapten naar de Werkhuizenkaai toen de bloemenmarkt daar werd opgezet, maar ook vroeger waren ze al in de stad aanwezig, namelijk op de Ieperlaan. Ik behoor in feite al tot de derde generatie, want mijn grootvader verkocht eveneens bloemen op de markten. Mijn vader had vooral als taak de bloemen te snijden. Daarna bracht mijn moeder ze op de markt aan de man. Ze is helaas overleden en ik heb haar werk overgenomen. Ik kom hier om 3.20 uur aan, om alles netjes te ordenen voor de opening om 4 uur. En ik blijf meestal tot 8 uur. Mijn vader plukt en snijdt de bloemen nog steeds, maar met de hulp van twee andere mensen.”

Johan De Proft verheugt zich om de grote verscheidenheid aan producten die bezoekers op de vroegmarkt kunnen vinden. *“Mijn klanten zijn natuurlijk bloemisten, maar ik verwelkom bovendien heel wat restauranthouders en organisatoren van banketten. Op de vroegmarkt komen ze vlees, vis, fruit, groenten en andere kwaliteitsproducten kopen... En heel vaak, omdat ze toch ter plaatse zijn, maken ze een omweggetje naar onze bloemenmarkt. Ze weten dat ze daar prachtige producten zullen vinden. Ze mogen hun bloemen kiezen, bloemstukken maken...”*

De klanten komen uit Brussel, heel België, de kuststreek, maar ook uit Nederland en Luxemburg. Wat ze bij Johan De Proft allemaal kunnen vinden? *“Ik verkoop rozen, alstroemeria's en enkele andere soorten bloemen. En uiteraard pronkerwten.”*

Dé specialiteit van Johan De Proft! Hij is trouwens de laatste producent van pronkerwten in België. Deze klimplant, met zijn geurige bloemen, bekoort opnieuw meer klanten. *“Ik merk steeds meer belangstelling voor pronkerwten, ranonkels, lamsoor (limonium) en veronica's. Rozen blijven klassiekers. Anjers en chrysanten zijn echter minder in trek dan vroeger.”*

Ook de bloemstukken zijn met hun tijd meegegaan: *“Vroeger ging de voorkeur vaak naar een klassiek boeket van rozen met een takje gipskruid. Nu en dan werd daar een of andere bloemsoort aan toegevoegd. Tegenwoordig is er meer vraag naar een kleurrijk landelijk boeket, met daarin een tiental soorten bloemen.”*

Tuinbouw is niet het enige beroep van Johan De Proft. Hij bezit in het Waasland, tussen Gent en Antwerpen, ook drie bank- en verzekeringskantoren. *“Beide beroepen boeien mij,”* geeft hij toe.





Festin Aquatique

trésors de la mer
de smulschatten
van de zee

La nuit, dans le froid de l'atelier, Festin Aquatique prépare les saumons, les cabillauds ou les filets de bar qui seront quelques heures plus tard chez votre poissonnier, et ce soir dans votre assiette. Avec un impératif majeur : préserver la fraîcheur et la qualité des produits.

's Nachts, in de kou van de werkplaats, bereidt Festin Aquatique de zalm-, kabeljauw- of zeebaarsfilets die enkele uren later in je viswinkel en vanavond op je bord zullen liggen. Weliswaar met één belangrijke eis: de versheid en kwaliteit van de producten behouden.

Imaginez un grand atelier aux murs blancs, au sol de béton lissé, avec de larges tables de découpe et des armoires frigorifiques. Nous sommes chez Festin Aquatique, il est 3 h du matin. Une équipe de fileteurs s'affaire à nettoyer et découper le poisson, en fonction des commandes enregistrées la veille au soir. Ils sont au travail depuis minuit : ils ont d'abord rangé les livraisons et trié la marchandise à préparer. À leurs côtés, leurs collègues livreurs commencent à rassembler les commandes et charger les camions. Vers 5 h, ils seront prêts à partir.

« *Il ne faut pas traîner. La marchandise doit parvenir avant 6 h du matin chez les poissonniers, 10 h chez les restaurateurs* », explique Samir Fraihi. « *C'est une logistique très précise : certains poissons font plus de 1.000 kilomètres en moins de 24 h pour arriver dans l'assiette.* »

Comme beaucoup d'autres marchands de Mabru, Festin Aquatique travaille désormais principalement en livraison. Outre les poissonniers et restaurateurs, ses clients sont les grandes surfaces, les traiteurs, les collectivités...

« *Les clients ne viennent plus que rarement sur place. Dans le passé, les restaurateurs venaient choisir et ils prenaient généralement le produit entier. Aujourd'hui, on nous demande beaucoup plus de service : découper en filets, ôter les arêtes, voire portionner pour que le cuisinier n'ait plus qu'à déposer le morceau dans la poêle.* »

Le poisson et les crustacés, Samir Fraihi les connaît depuis tout petit. C'est son père Mohammed qui s'est lancé dans ce commerce il y a plus de 30 ans, après avoir travaillé dans les restaurants. Vers 12 ans, Samir l'accompagnait déjà au marché de la place Sainte-Catherine, avant que Festin Aquatique s'installe à Mabru. La petite entreprise familiale a grandi depuis : elle occupe à présent une vingtaine de personnes. Mohammed est toujours bien présent, mais c'est Samir qui assure la gestion quotidienne à ses côtés.

« On dépend beaucoup de la météo. On peut avoir 10 tonnes de soles à la criée aujourd'hui et plus rien demain. S'il y a tempête en mer, les quantités vont chuter. Mais s'il n'y a pas de vent, on sait qu'il y aura du poisson. »

Een grote werkplaats met spierwitte muren, een gladde betonnen vloer, grote snijtafels en koelkasten: welkom bij Festin Aquatique, om 3 uur 's nachts. Een team vaklieden is vis aan het schoonmaken, fileren en snijden, volgens de bestellingen van de vorige avond. Het personeel is al sinds middernacht aan het werk, eerst om de leveringen op te bergen en om de te bereiden goederen te sorteren. Naast hen beginnen de collega's bezorgers de bestellingen te verzamelen en in de vrachtwagens te laden. Tegen 5 uur 's ochtends staan ze klaar om te vertrekken.

"We zijn sterk afhankelijk van het weer. We kunnen de ene dag 10 ton tong op de veiling verkrijgen en de volgende dag helemaal niets. Als er storm op zee is, dalen de hoeveelheden. Maar als er geen wind is, weten we dat er vis zal zijn."

"*Je mag niet treuzelen. De goederen moeten vóór 6 uur bij de viswinkels en vóór 10 uur bij de restaurants aankomen*", legt Samir Fraihi uit. "*De logistiek verloopt zeer nauwkeurig: sommige vissen leggen in minder dan 24 uur meer dan 1.000 kilometer af om in het bord van de consument te belanden.*"

Zoals veel andere handelaars op Mabru levert Festin Aquatique nu de meeste van zijn goederen. De klantenkring bestaat uit vishandelaars en restaurantuitbaters, maar ook supermarkten, traiteurs en lokale overheden. "*Klanten*

komen nog zelden naar onze werkplaats. Vroeger deden restauranthouders dat wel. Ze kwamen kiezen en namen meestal het hele product mee. Tegenwoordig vragen ze veel meer service: fileren, de graten verwijderen en zelfs in porties versnijden zodat de kok alleen het stuk in de pan hoeft te leggen."

Samir Fraihi kent vis en schaaldieren al van kinds af aan. Zijn vader Mohammed richtte de zaak ruim 30 jaar geleden op, na een aantal banen in restaurants. Op 12-jarige leeftijd vergezelde Samir zijn vader al naar de markt op het Sint-Katelijneplein, voordat Festin Aquatique naar Mabru verhuisde. Het kleine familiebedrijfje is sindsdien gegroeid: daar werken nu een twintigtal mensen. Mohammed is nog steeds aanwezig, maar Samir staat in voor de dagelijkse leiding.



« C'est un métier qu'on fait par passion », poursuit-il. « Il faut aimer le travail dans le froid, la nuit. Et puis bien sûr, il faut connaître le poisson, les différentes espèces, les origines, les méthodes de pêche, et apprendre à le travailler. »

Festin Aquatique traite principalement les espèces traditionnelles du nord : sole, lotte, cabillaud, ainsi que le saumon et les crustacés, surtout le homard. La marchandise vient des criées d'Ostende et de Zeebrugge, ou de criées aux Pays-Bas, au Danemark, en Norvège... « Le homard, lui, vient principalement du Canada, parfois de Grande-Bretagne ou d'autres pays européens. Nous recevons aussi de la marchandise de Rungis trois fois par semaine : bar et rouget de ligne, merlu, huîtres, ainsi que certaines espèces plus exotiques – mais ce n'est pas fort demandé par nos clients. »

Comme ses collègues en fruits et légumes, Samir est attentif aux caprices de la nature : « On dépend beaucoup de la météo. On peut avoir 10 tonnes de soles à la criée aujourd'hui et plus rien demain. S'il y a tempête en mer, les quantités vont chuter. Mais s'il n'y a pas de vent, on sait qu'il y aura du poisson. » Les espèces varient aussi selon les saisons : « Le homard, par exemple, est disponible toute l'année, mais il est meilleur en juillet-août. C'est important de respecter les saisons, parce que l'avenir du poisson en dépend. Si certaines espèces sauvages sont en déclin, c'est justement parce qu'on a surconsommé, qu'on a trop pêché hors saison. Il faut le faire comprendre au consommateur. »

Pour d'autres espèces, c'est à présent l'élevage qui domine. « C'est le cas depuis longtemps pour le saumon, qui est presque exclusivement élevé. À tel point que, si on propose du saumon sauvage – nous en avons parfois –, certains consommateurs se méfient. Le vrai saumon sauvage n'est pas rose vif, il est beaucoup plus pâle, parfois jaune. Les gens pensent que c'est un autre poisson ou qu'il n'est pas frais ! »

Le poisson, c'est bien plus qu'un métier pour Samir, c'est toute une vie. Ses meilleurs moments au marché matinal ? « Les portes ouvertes. D'habitude, on est seuls la nuit. Là, les halles sont pleines de gens, les visiteurs sont curieux, on organise des dégustations... C'est un vrai plaisir. »

“Dit beroep beoefen je omdat je ervan houdt,” zegt hij. “Je moet je er niet aan storen om in de kou en ’s nachts te werken. En natuurlijk moet je de vis kennen – de verschillende soorten, de herkomst, de vismethoden – en de bereiding aanleren.”

Festin Aquatique werkt vooral met klassieke noordelijke vissoorten: tong, zeeduivel, kabeljauw, maar ook zalm en schaaldieren, vooral zeekeeft. De goederen komen van de veilingen in Oostende en Zeebrugge, of van veilingen in Nederland, Denemarken, Noorwegen, enz. *“De kreeft is voornamelijk afkomstig uit Canada, nu en dan uit Groot-Brittannië en andere Europese landen. Drie keer per week ontvangen we bovendien goederen uit Rungis: zeebaars en zeebaarbeel, heek, oesters, evenals enkele meer exotische soorten – maar die zijn bij onze klanten niet erg in trek.”*

Net als zijn groente- en fruitcollega's houdt Samir de grillen van de natuur in de gaten: *“We zijn sterk afhankelijk van het weer. We kunnen de ene dag 10 ton tong op de veiling verkrijgen en de volgende dag helemaal niets. Als er storm op zee is, dalen de hoeveelheden. Maar als er geen wind is, weten we dat er vis zal zijn.”* De soorten variëren ook naargelang van het seizoen: *“Kreeft is bijvoorbeeld het hele jaar door verkrijgbaar, maar de beste kwaliteit vind je in juli en augustus. We moeten de seizoenen echt respecteren, want de toekomst van de vis hangt ervan af. Bepaalde wilde soorten gaan achteruit omdat we te veel hebben geconsumeerd en te veel buiten het seizoen hebben gevestigd. Dat moeten we de consument laten inzien.”*

Bij andere soorten overheerst nu de kweek. *“Dit is al geruime tijd het geval met zalm. Die wordt bijna uitsluitend gekweekt. Zo zeer zelfs dat als je wilde zalm aanbiedt – en die hebben af en toe – sommige consumenten zich argwanend opstellen. Echte wilde zalm is niet felroze van kleur, maar veel lichter, soms geel. Mensen denken dat het een ander soort vis is of dat hij niet vers is!”*

Vis is meer dan een beroep voor Samir, het is zijn hele leven. Zijn mooiste momenten op de vroegmarkt? *“Meestal zijn we ’s nachts alleen. Maar bij opendeurdagen zitten de hallen vol mensen. De bezoekers zijn nieuwsgierig, we organiseren proeverijen... Een waar genoegen.”*



Joris Michiels, fier de ses pommes de terre trots op zijn aardappelen

En gratin, en purée, au four, à la vapeur ou... en frites, bien sûr : la pomme de terre se prête à tout. Ce fleuron de la cuisine belge est la spécialité de la famille Michiels, qui la cultive dans les terres sablo-limoneuses de Flandre orientale.

Gratin, puree, gebakken, gestoomd of... frietjes natuurlijk. Met de aardappel kan je alle kanten uit. Dit paradepaardje van de Belgische keuken is de specialiteit van de familie Michiels, die ze teelt op Oost-Vlaamse zandige leemgrond.



Père et fils : Robbe et Joris Michiels.

Vader en zoon: Robbe en Joris Michiels.

Voilà 37 ans que Joris Michiels et son frère Jacob viennent à Mabru pour y vendre différentes variétés de pommes de terre. Au début, ils accompagnaient leur père Robert. Aujourd'hui, c'est Joris qui est assisté par ses fils Robbe (19 ans) et Yari (16 ans) sur le marché matinal.

« On vient de Kruishoutem, entre Gand et Courtrai, près de Waregem. Nous cultivons et vendons différentes sortes de pommes de terre : Marabel, Challenger, Miranda et Bintje. La Marabel constitue 60 % de notre production ; c'est une pomme de terre semi-précoce de table, spécifique à la région de Flandre orientale. Elle est facile à éplucher et particulièrement appréciée pour son goût. Elle convient pour toutes les préparations. La Miranda est plus appropriée pour les frites, tout comme la Bintje. »

Outre le fameux tubercule, les Michiels cultivent aussi des oignons, mais ils viennent de se lancer dans un nouveau défi, stimulés par l'intérêt de Robbe. L'offre a été progressivement élargie depuis un an, et ils proposent désormais, outre les pommes de terre, également des fruits et légumes.

Trois fois par semaine, la famille Michiels vient vendre ses produits dans la Halle F : « Les jours de marché matinal, on prend la route aux environs de 22 heures. Sur place, pas question de dormir. Il y a tout le temps quelque chose à faire. Parfois, tous les clients arrivent au même moment et c'est un ballet de palettes autour du stand... Mieux vaut bien résister au stress. On reste à Mabru jusqu'à 8h du matin. Ensuite, on organise les livraisons en ville. Une fois rentrés, il faut s'occuper de conditionner les pommes de terre et les oignons pour le lendemain. »

Un métier où l'on se repose peu et où l'on part rarement en vacances. « Nos clients doivent être approvisionnés toute l'année, mais surtout pendant les fêtes où l'horeca tourne à fond. Il nous arrive parfois d'avoir des commandes en urgence ; il faut alors être capable de livrer directement. En fait, on se doit de rester ouverts toute l'année. Et bien sûr, mieux vaut ne pas tomber malade ! »

« Si elles sont tellement demandées, c'est que les patates belges sont tout simplement les meilleures. »

Joris en zijn broer Jacob komen al 37 jaar naar Mabru om er verscheidene soorten aardappelen te verkopen. In het begin vergezelden ze hun vader Robert. Tegenwoordig krijgt Joris op de vroegmarkt hulp van zijn zonen Robbe (19) en Yari (16).

“Wij komen uit Kruishoutem, tussen Gent en Kortrijk, nabij Waregem. Wij telen en verkopen verschillende soorten aardappelen: Marabel, Challenger, Miranda en Bintje. Marabel maakt 60 % van onze productie uit. Die halfvroeg tafelaardappel is eigen aan Oost-Vlaanderen. Hij laat zich gemakkelijk schillen en wordt vooral gewaardeerd om zijn smaak. Hij is geschikt voor alle bereidingen. De Miranda is meer geschikt voor frietjes. Dat geldt ook voor het Bintje.”

Naast het beroemde knolgewas teelt de familie Michiels ook uien. Sinds kort werd het tijd voor een nieuwe uitdaging. Door de grote interesse van zijn zoon Robbe werd het aanbod gestaag uitgebreid, wat nu een jaar later resulteerde in groothandel in aardappelen, uien, groenten en fruit. Drie keer per week komen ze hun verse producten verkopen in Hal F: “Op vroegmarktdagen trekken we rond 22 uur de baan op. Ter plaatse is er geen sprake van slapen. Er is altijd wel iets te doen. Soms komen alle klanten tegelijk toe en beginnen de pallets rond de stand te dansen... Voor dat werk moet je stressbestendig zijn. We blijven op Mabru tot 8 uur. Vervolgens gebeuren ook de leveringen in de stad. Eens we terug thuis zijn moeten de aardappelen en uien voor de volgende dag ook al weer verpakt worden.”

In dat beroep blijft weinig tijd over voor rust en vakantie. “Onze klanten moeten te allen tijde worden bevoorrad, vooral tijdens de feestdagen, want dan draait de horeca op volle toeren. Soms ontvangen we spoedbestellingen; het is de kunst om dan direct te kunnen aanleveren. Eigenlijk moeten we het hele jaar door open blijven. En natuurlijk worden wij het liefst nooit ziek.”

Waar gaan al die tonnen aardappelen naartoe? Tot de vaste klanten van Michiels behoren supermarkten, frietkramen en

Où vont toutes ces tonnes de pommes de terre ? Parmi les clients réguliers des Michiels se trouvent des superettes, friteries et maraîchers en Belgique. Mais l'entreprise exporte aussi énormément vers l'Europe de l'Est, et jusqu'en Afrique par bateau.

« Si elles sont tellement demandées, c'est que les patates belges sont tout simplement les meilleures », affirme Joris. « Avec les Pays-Bas, la Belgique est aussi le pays qui exporte le plus de frites et de légumes surgelés. » Une filière qui n'a cependant pas sa préférence : « Nous proposons des produits de qualité qui se prêtent mieux à être cuisinés frais. »

Mais selon Joris, les consommateurs achètent de moins en moins de pommes de terre fraîches : « Auparavant, les gens achetaient en magasin un sac de 25 kilos ; aujourd'hui, ce sont de plus petites quantités, surtout des sacs de 2,5 à 5 kilos. Et puis, il y a de plus en plus de préparations sans pommes de terre : les pizzas, les pâtes, la cuisine asiatique... »

Enfin, lorsqu'on aborde la question de la succession dans l'entreprise familiale, les avis divergent. Mais pas forcément dans le sens que l'on attendrait. « Mes fils font ce qu'ils veulent. S'ils demandent mon avis, je leur dirais de ne pas continuer, mais de faire leur vie et de choisir leur propre voie. C'est beaucoup de travail, jour et nuit, sept jours sur sept. Mais cela reste leur choix. »

Ses fils, eux, se verraient bien reprendre l'affaire, un jour. « C'est vrai que notre père nous encourage à privilégier les études. Mais on connaît déjà le métier, on n'a fait que cela depuis qu'on est tout petits. On connaît chacune des pommes de terre, comment les cultiver... Pourquoi se trouver un autre métier sans savoir de quoi sera fait notre avenir ? »



groenteboeren in België. Maar het bedrijf exporteert ook veel naar Oost-Europa en per schip tot in Afrika.

“De reden waarom ze zo in trek zijn? Onze Belgische aardappelen zijn gewoon de beste,” stelt Joris. “Nederland en België zijn de landen die de meeste diepgevroren frieten en groenten uitvoeren.” Deze afzetmarkt geniet echter niet zijn voorkeur. “Wij bieden kwaliteitsproducten die beter geschikt zijn om vers te worden bereid.”

Volgens Joris kopen consumenten echter steeds minder verse aardappelen: “Vroeger kochten mensen in de winkel een zak van 25 kilo. Tegenwoordig kopen ze vooral kleinere hoeveelheden, in zakken van 2,5 tot 5 kilo. En laten we

niet vergeten dat steeds meer bereidingen geen aardappelen bevatten: denk maar aan pizza's, pasta's, Aziatische gerechten, enz.”

Over de opvolging in het familiebedrijf lopen de meningen uiteen. Maar op een nogal onverwachte manier. “Mijn zonen doen wat ze willen. Mijn mening? Ik zou hun aanbevelen de activiteit niet over te nemen en eerder hun eigen weg te gaan in het leven. Ons beroep is veel werk, dag en nacht, zeven dagen per week. Maar ik laat de keuze aan hen over.”

En toch overwogen zijn zonen om het bedrijf ooit over te nemen. “Onze vader moedigt ons aan om voorrang te geven aan onze studies. Maar we kennen het vak al, we doen het al sinds onze kinderjaren. We kennen elke aardappel, we weten hoe ze te telen... Waarom zouden we een ander beroep zoeken zonder te weten wat ons in de onze toekomst te wachten staat?”



Joël Huvet, doyen des marchands de oudste handelaar

À 78 ans et toujours alerte, Joël Huvet est le doyen du marché matinal, qu'il a connu sur la Grand-Place à ses débuts. Sa spécialité ? Choisir les meilleurs produits, qu'il livre aux clients les plus exigeants.

Joël Huvet is op 78-jarige leeftijd nog steeds alert. Als oudste handelaar van de vroegmarkt heeft hij die in de begin dagen nog op de Grote Markt gekend. Zijn specialiteit is de selectie van de beste producten, die hij nadien aan de meest veeleisende klanten levert.

« *Sur le marché, je ne vends pratiquement rien* », explique Joël Huvet, installé dans l'une des dernières loges en bois de Mabru, dans la Halle E. « *Je viens surtout pour acheter de la marchandise et préparer les commandes à livrer.* »

Contrairement à beaucoup de ses confrères, Joël Huvet ne se fournit pas à la criée : les volumes sont trop importants pour lui. Ce qu'il recherche, c'est plutôt la première qualité, les primeurs et les produits spécifiques que demandent ses clients, parmi lesquels des hôtels et des restaurants qui lui confient leurs achats.

« Je continue à venir au marché tous les jours, même le dimanche. Il faut aimer ça, bien sûr, mais j'ai toujours fait ce métier avec plaisir. La preuve : je suis toujours là ! »

« *Ce sont mes parents qui ont débuté juste après la guerre, en reprenant l'affaire d'un marchand* », raconte cet « *echte Brusselseir* », citoyen de Berchem-Sainte-Agathe. « *J'ai commencé à les accompagner quand j'avais une douzaine d'années ; c'était au moment de l'Expo 58.* »

Le marché matinal – du moins, le marché aux légumes – se tenait alors dans le quartier de la Grand-Place. « *Notre emplacement se situait dans la rue au Beurre, juste à côté de l'église Saint-Nicolas, ce qui avait un avantage : le dimanche, on était généralement assuré de faire une bonne journée parce que les commerçants allaient à la messe – à l'époque, il y avait encore beaucoup de pratiquants.* »

Le marché était alors bien différent, surtout par son caractère urbain, en plein centre-ville : « *Les camions ne pouvaient pas entrer avant 4 heures. Et à 7 heures, il fallait repartir pour laisser la place aux voitures.* » On peine à l'imaginer aujourd'hui, mais la Grand-Place servait à l'époque de parking à ciel ouvert...

« *Les marchands étaient surtout des petits producteurs, qui avaient chacun leur spécialité : les choux de Bruxelles pour l'un, les chicons pour l'autre... Ils venaient avec leur récolte du jour, jusqu'à ce qu'ils n'aient plus rien à vendre. Tout se faisait à la main ; il n'y avait pas de chariots élévateurs, donc il fallait décharger les camions à la force des bras – et je peux vous assurer qu'un cageot de choux-fleurs, par exemple, ça pèse lourd...* »

“*Op de markt verkoop ik praktisch niets*”, verklaart Joël Huvet, in een van de laatste houten kraampjes van Mabru, in Hal E. “*Ik kom vooral om goederen te kopen en bestellingen klaar te maken voor levering.*”

In tegenstelling tot veel van zijn collega's koopt Joël Huvet niet op veilingen; de volumes zijn daar te groot voor hem. Hij zoekt eerder het neusje van de zalm, primeurs en de specifieke producten waar zijn klanten naar vragen – waaronder hotels en restaurants die hem hun aankopen toevertrouwen.

“*Mijn ouders namen net na de oorlog de zaak van een handelaar over*”, vertelt deze ‘echte Brusselseir’, die in Sint-Agatha-Berchem woont. “*Ik begon met hen mee te gaan toen ik een jaar of twaalf was, ten tijde van de Expo 58.*”

De vroegmarkt – of althans de groentemarkt – was in de buurt van de Grote Markt gevestigd. “*Wij hadden onze standplaats in de*

“Ik kom nog elke dag naar de markt, zondag inbegrepen. Je moet daar natuurlijk van houden, maar ik heb dit beroep altijd graag beoefend. Het bewijs? Ik ben er nog steeds!”

Boterstraat, vlak naast de Sint-Niklaaskerk. Dat had zo z'n voordelen. Op zondag verkochten we meestal goed omdat de handelaars naar de mis gingen. In die tijd waren er nog veel kerkgangers.”

De markt was in die tijd heel anders, vooral wegens de stedelijke omgeving, in hartje Brussel: “*Vrachtwagens kregen vóór 4 uur 's morgens geen toegang. En om 7 uur moesten we weg om de plaats te ruimen voor de auto's.*” Je kunt je zoiets vandaag moeilijk voorstellen: de Grote Markt was toen een openluchtparking!

“*De handelaars waren meestal kleine producenten, elk met hun eigen specialiteit: de een had spruitjes, de ander witloof... Ze kwamen met hun oogst van de dag, totdat ze niets meer te verkopen hadden. Alles gebeurde handmatig. Heftrucks waren er niet en de vrachtwagens moest je dus manueel lossen. En ik verzeker je dat een krat bloemkool bijvoorbeeld nogal zwaar is.*”

Dehors au petit matin et en toute saison, les conditions étaient parfois rudes, pour les marchands comme pour la marchandise. « *C'est vrai, mais en hiver, on n'avait pas non plus les mêmes produits qu'aujourd'hui. C'étaient des choux, des poireaux, des carottes, qui ne sont pas trop sensibles au gel... Par exemple, on n'avait pas de laitue l'hiver; seulement de la salade de blé. Il y avait moins de choix. Seul un petit magasin dans la rue au Beurre vendait des produits exotiques.* »

Quand le marché aux légumes a quitté la Grand-Place, Joël Huvet l'a suivi, d'abord à Sainte-Catherine, puis dans le quartier du Petit-Château, avant de rejoindre le quai des Usines. « *Le déménagement a été une bonne chose. C'était beaucoup plus pratique, mais au début il n'y avait pas assez d'emplacements dans les halles. J'ai commencé par vendre en extérieur, sur le parking.* »

« *Je continue à venir au marché tous les jours, même le dimanche. Il faut aimer ça, bien sûr, mais j'ai toujours fait ce métier avec plaisir. La preuve : je suis toujours là !* »

Buiten in de prille ochtenduren en in alle seizoenen: de werkomstandigheden waren soms hard, zowel voor de kooplieden als voor de goederen trouwens. « *Dat klopt. Toch hadden we in de winter niet dezelfde producten als nu. Het waren kolen, prei, wortelen, die niet zo gevoelig zijn voor vorst... We hadden bijvoorbeeld geen wintersla, alleen veldsla. De keuze was beperkter. Exotische producten vond je slechts in één winkeltje, in de Boterstraat.* »

Toen de groentemarkt de Grote Markt verliet, volgde Joël Huvet de verhuizing, eerst naar Sint-Katelijne (de Vismarkt), dan naar de wijk van het Klein Kasteeltje en ten slotte naar de Werkhuizenkaai. « *Die verplaatsing was positief. Op Mabru was alles veel praktischer, al was er aanvankelijk onvoldoende plaats in de hallen. In het begin verkocht ik dus buiten, op de parking.* »

« *Ik kom nog elke dag naar de markt, zondag inbegrepen. Je moet daar natuurlijk van houden, maar ik heb dit beroep altijd graag beoefend. Het bewijs? Ik ben er nog steeds!* »



Roger Goetvinck, une vie en roses pal in de roos

À plus de 70 ans, Roger Goetvinck est un vétéran du marché aux fleurs, qu'il a connu à Sainte-Catherine. Il se souvient avoir emballé des fleurs pour le prince Albert. Plus tard, il a créé sa propre rose. Aujourd'hui, il a changé d'épines et cultive des chardons !

Roger Goetvinck? Een veteraan van de bloemenmarkt, die hij nog op Sint-Katelijne – de Vismarkt dus – heeft gekend. Hij is vandaag een 70-plusser die zich herinnert ooit bloemen te hebben ingepakt voor Prins Albert. Later creëerde hij zijn eigen roos. Ondertussen verliet hij de rozen en hun doornen voor de distels en hun stekels!



« C'est mon père qui a commencé à installer des serres, dans la région d'Affligem, après-guerre. Quand j'étais petit, je l'accompagnais parfois place Sainte-Catherine, où se tenait le marché aux fleurs, puis derrière le Théâtre flamand où j'ai commencé à travailler avec lui, à 15 ans. C'était une vie de labeur : cultiver les fleurs – qui poussent aussi les samedis et dimanches – les vendre au marché... et le soir, je suivais encore des cours de comptabilité. »

L'un de ses souvenirs les plus marquants, à cette époque, c'est la visite au marché du prince de Liège, futur Albert II. « C'était fin des années 1960. Mon père avait parié avec ses collègues qu'il parviendrait à lui vendre quelque chose. Il avait mis de belles roses baccara – la rose rouge de l'époque – bien en évidence dans des vases galvanisés. Le prince passe et mon père l'interpelle : 'Monseigneur, avez-vous vu ces belles roses ?'. 'Combien coûtent-elles ?', demande-t-il. '600 francs belges', répond mon père – les roses se vendaient par 60 à l'époque. 'C'est cher', s'exclame le prince. Et mon père de répondre 'C'est normal, je demande toujours un peu plus aux riches'. Alors, le prince Albert se retourne, étonné : 'Qui est riche, ici ?'. Mais il les a achetées ! Mon père a gagné son pari, et moi j'ai emballé les roses. J'ai encore la photo de ce moment. »

L'histoire a connu une suite, 50 ans plus tard, quand le roi Philippe a visité Mabru. « J'avais fait agrandir la photo, placée devant mon stand. Quand le roi est passé, je la lui ai montrée :



“Mijn vader begon na de oorlog serres te bouwen in de streek rond Affligem. Als kind vergezelde ik hem soms naar de Vismarkt (of de Vismet), waar de bloemenmarkt werd gehouden. Nadien verhuisde de markt achter de Koninklijke Vlaamse Schouwburg. Ik was toen 15 en begon met mijn vader te werken. Een leven van harde arbeid was dat: bloemen kweken – die groeien trouwens ook op zaterdag en zondag – ze op de markt verkopen... en 's avonds volgde ik nog een cursus boekhouding.”

Een van zijn meest levendige herinneringen uit die tijd was een bezoek dat de Prins van Luik, de toekomstige Albert II, aan de markt bracht. “Het was eind jaren zestig. Mijn vader had met zijn collega's gewed dat hij erin zou slagen de Prins iets te verkopen. Hij had prachtige baccara rozen – de rode roos van die tijd – uitgesteld in gegalvaniseerde vazen. De Prins liep daar langs en mijn vader riep hem toe: 'Monseigneur, ziet u deze prachtige rozen?' 'Hoeveel kosten ze?', luidde het antwoord. '600 Belgische franken', zei mijn vader. (Rozen werden in die tijd per 60 verkocht.) 'Dat is duur', vond de Prins. En mijn vader zwansde: 'Da's normaal, ik vraag altijd wat meer aan rijken'. Prins Albert draaide zich verbaasd om: 'Wie is hier rijk?' Maar hij heeft de rozen toch gekocht! Mijn vader won zijn weddenschap, en ik pakte de rozen in. Ik heb nog steeds de foto van die gebeurtenis.”

Het verhaal kreeg 50 jaar later een vervolg, toen Koning Filip Mabru kwam bezoeken. “Ik had de foto laten vergroten en voor mijn kraam geplaatst. Toen de Koning voorbij kwam, toonde ik hem:



‘Voyez-vous, Majesté, mon père a vendu des fleurs au vôtre’. Et je lui ai donné un bouquet de roses orangées. Je lui ai conseillé de les offrir à la reine Maxima s’il allait aux Pays-Bas : là-bas, ils aiment l’orange ! »

Succédant à leur père, Roger Goetvinck et son frère installèrent 7.000 m² de nouvelles serres ultramodernes. Il y a deux ans, elles ont été démontées. *« Nous ne pouvions plus suivre la concurrence africaine. Au Kenya ou en Éthiopie, les salaires sont bas, le climat évite de devoir chauffer les serres et ils peuvent pulvériser ce qu’ils veulent. En quelques heures, leurs fleurs arrivent à Schiphol. Elles n’ont pas la qualité des roses belges ou néerlandaises, mais elles sont moins chères. Nous avons préféré arrêter la production. »*

« Mon père avait parié avec ses collègues qu’il parviendrait à vendre quelque chose au prince Albert. Il avait mis de belles roses baccara – la rose rouge de l’époque – bien en évidence dans des vases galvanisés. Mon père a gagné son pari, et moi j’ai emballé les roses. J’ai encore la photo de ce moment. »

L’une des plus grandes fiertés de Roger reste d’avoir lui-même créé une rose, en 1997. *« Il est rare que l’on introduise une nouvelle variété »,* dit-il. La Goldfink était une rose de couleur pêche-abricot, qui prenait des tons de champagne lorsqu’elle s’ouvrait. *« C’est une rose qui a bien marché pendant quelques années, mais sa fleur était de taille moyenne. Ensuite, la mode est passée aux grosses roses, qui sont toujours en tête des ventes aujourd’hui. »*

S’il ne cultive désormais plus de roses, Roger Goetvinck en vend toujours. Elles proviennent de la criée. Il a cependant conservé une petite production de chardons : *« C’est à la mode depuis quelques années ; on les utilise beaucoup dans les montages et les bouquets variés. »*

Les fleurs coupées se vendent toute l’année, mais leur commerce connaît des pics d’activité : *« La Fête des Mères, surtout, mais aussi la Toussaint et un peu la Noël. »* Et la Saint-Valentin ?

‘Ziet u, Majesteit, mijn vader verkocht bloemen aan uw vader’. En ik gaf hem een bos oranje rozen. Ik raadde hem aan die aan Koningin Maxima te geven als hij naar Nederland ging: daar houden ze van oranje!’

Roger Goetvinck en zijn broer namen de zaak over van hun vader en bouwden 7.000 m² nieuwe, ultramoderne serres. Twee jaar geleden werden ze ontmanteld. *“We konden de Afrikaanse concurrentie niet meer bijbenen. In Kenia of Ethiopië zijn de lonen laag. Wegens het klimaat hoeven ze de serres niet te verwarmen en sproeien ze wat ze willen op de planten. In een paar uur zijn hun bloemen in Schiphol. Ze halen de kwaliteit van Belgische of Nederlandse rozen niet, maar ze zijn wel goedkoper. We hebben dan maar beslist de productie stop te zetten.”*

Een van de verwezenlijkingen waar Roger bijzonder trots op is, is de roos die hij in 1997 zelf creëerde. *“De lancering van een nieuwe soort is een zeldzaamheid,”* zegt hij. Goldfink was een perzik-abrikooskleurige roos die champagnetinten vertoonde wanneer ze openbloede. *“Die roos deed het een paar jaar goed. Ze had een middelgrote bloemknop. Toen verschoof de mode naar grote rozen, die nu nog steeds toppers zijn.”*

Roger Goetvinck kweekt vandaag geen rozen meer, maar verkoopt er nog steeds. Hij haalt ze van de veiling. Wel zet hij een kleine productie

“Mijn vader had met zijn collega’s gewed dat hij erin zou slagen iets te verkopen aan Prins Albert. Hij had prachtige baccara rozen – de rode roos van die tijd – uitgesteld in gegalvaniseerde vazen. Mijn vader won zijn weddenschap, en ik pakte de rozen in. Ik heb nog steeds de foto van die gebeurtenis.”

van distels voorts: *“Die zijn al enkele jaren in de mode; ze worden veel gebruikt in montages en gemengde boeketten.”*

De verkoop van snijbloemen loopt het hele jaar door, maar wel met pieken: *“Moederdag vooral, maar ook Allerheiligen en een beetje in de kersttijd.”* En Valentijnsdag? *“Da’s een ander paar*

« C'est compliqué ! Les gens demandent des roses, mais c'est la période la plus difficile pour les cultiver en Belgique, parce qu'il faut chauffer tout l'hiver afin que les fleurs soient au rendez-vous. Ce n'est pas la période la plus chargée, mais c'est bien la plus chère ! »

Car, bien sûr, les fleurs ont leurs saisons, ce dont le public n'a pas toujours conscience. Roger observe cependant un certain retour de la saisonnalité : *« Avec le souci de la nature, la tendance est aux chaînes courtes. Il y a désormais des producteurs et des fleuristes qui refusent d'importer des roses du Kenya, et qui ne vendent donc plus de roses en plein hiver – même dans le sud de la France, où les températures sont meilleures qu'ici. Les consommateurs sont de plus en plus conscients que c'est préférable. Il en va des fleurs comme des fraises : elles sont meilleures en saison, non ? »*

mouwen! De klanten wensen rozen wanneer het in België de moeilijkste tijd van het jaar is om ze te kweken. Je moet trouwens de serres de hele winter verwarmen om de bloemen tegen 14 februari klaar te hebben. De drukste tijd van het jaar is het niet, wél de duurste!”

Bloemen zijn natuurlijk seizoengebonden, maar het publiek is zich daar niet altijd van bewust. Roger merkt echter een zekere terugkeer naar seizoengebondenheid: *“Met de opkomst van een zeker milieubewustzijn is de trend verschoven naar korte toeleveringsketens. Er zijn kwekers en bloemisten die voortaan weigeren rozen uit Kenia in te voeren, met als gevolg dat ze geen rozen meer verkopen in de winter – zelfs niet in Zuid-Frankrijk, waar de temperaturen milder zijn dan hier. De consument beseft steeds beter dat dit de voorkeur verdient. Bloemen zijn als aardbeien: beter in het seizoen, nietwaar?”*





Un marché dans son époque

Een markt in de geest van haar tijd

L'histoire du marché matinal, à travers ses évolutions, c'est aussi l'histoire de son époque, l'histoire sociale et économique, celle des techniques, l'histoire urbaine...

À bien des égards, la révolution industrielle, au tournant du XIX^e siècle, semble constituer un moment-charnière, comme l'explique Pierre Leclercq, historien de l'alimentation : « *Au début du XIX^e siècle, la part de la population travaillant dans l'agriculture dépassait les 50 %. À la campagne, le modèle était encore celui de l'autoconsommation : on mangeait les produits de la ferme, du potager, de la basse-cour – par opposition au citadin, qu'on peut définir comme quelqu'un qui ne produit pas ce qu'il mange et qui est donc entièrement dépendant des marchés. Pour nourrir les villes, il fallait donc compter sur les surplus des campagnes, qui restaient somme toute limités. Ce qui va permettre l'extraordinaire essor urbain du XIX^e siècle – tel qu'on ne l'a jamais vu dans l'histoire de l'humanité – c'est l'explosion des rendements agricoles.* »

Dès le XIX^e siècle, la production agricole commence à augmenter, avec un début de mécanisation et l'apparition d'engrais, dont le guano en provenance d'Amérique du Sud. « *C'est capital pour les agriculteurs, dont la difficulté a toujours été de nourrir leurs champs.* »

À l'amélioration des rendements s'ajoute la révolution des transports, qui permet le désenclavement régional – autorisant, par exemple, l'acheminement des primeurs du sud de la France

De geschiedenis van de vroegmarkt en haar evolutie is ook het verhaal van haar tijd, van de sociale en economische doorbraken, de verbetering van de technieken en het leven van de stad.

De industriële revolutie aan het begin van de 19^e eeuw lijkt in veel opzichten een keerpunt te zijn. Hiervan getuigt voedingsgeschiedkundige Pierre Leclercq: “*Aan het begin van de 19^e eeuw werkte meer dan 50% van de bevolking in de landbouw. Het platteland leefde nog volgens het model van zelfconsumptie: de mensen aten de producten van de boerderij, de moestuin en het hoenderhof, in tegenstelling tot de stedeling – iemand die niet produceert wat hij eet en dus volledig afhankelijk is van de markten. Voor voeding waren de steden dus aangewezen op de (nog beperkte) overschotten van het platteland. De buitengewone uitbreiding van de steden in de 19^e eeuw – nooit eerder voorgekomen in de geschiedenis van de mensheid – was een van de gevolgen van de explosieve groei van de landbouwopbrengsten.*”

Vanaf de 19^e eeuw begon de landbouwproductie toe te nemen, met een prille mechanisatie en de komst van meststoffen, waaronder guano uit Zuid-Amerika. “*Dit was van cruciaal belang voor de landbouwers, die altijd moeite hadden om hun velden te voeden.*”

Naast die verbeterde opbrengsten zorgde de revolutie in de vervoermiddelen voor de ontsluiting van de streken. Zo konden bijvoorbeeld primeurs en fruit vanuit Zuid-Frankrijk naar Brussel worden vervoerd.

jusqu'à Bruxelles. « *Jusqu'à alors, les denrées ne voyageaient pas très loin ; chaque région devait être autosuffisante et produire un peu de tout. L'arrivée du chemin de fer va modifier cela, en permettant de transporter rapidement de grandes quantités de marchandises. Dès lors, chaque région va se spécialiser dans ce qu'elle fait de mieux et abandonner ce qu'elle fait moins bien. Pourquoi s'acharner à cultiver du blé dans les Alpes, pour un résultat médiocre, quand on peut faire venir des blés de Beauce ? Dans les Alpes, en revanche, on maîtrise très bien la fabrication du fromage et on peut l'expédier jusqu'en Beauce. Donc, on commence à voir circuler des produits de meilleure qualité à moindre prix, d'abord entre les régions, puis internationalement, avec les premiers transports transatlantiques qui s'organisent dès la fin du XIX^e siècle. »*

Même dans ces conditions, l'alimentation reste coûteuse, surtout pour les ouvriers qui peuplent les villes industrielles. « *L'alimentation représente – et de loin – leur principale dépense : jusqu'à 60 ou 70 % de leur salaire* », indique Pierre Leclercq.

« *Avec le reste, il faut se loger, se chauffer, s'éclairer, s'habiller... Les ouvriers les mieux payés, les plus qualifiés, peuvent se permettre d'acheter le journal, mais c'est la seule dépense que l'on pourrait qualifier de 'loisir'.* » Par comparaison, la part des revenus consacrée à l'alimentation ne dépasse plus guère les 10 à 15 % aujourd'hui.

« *Dans les années 1900, beaucoup de fruits et légumes sont encore des produits de luxe. Un chou-fleur, par exemple, est beaucoup trop cher pour un ouvrier ; c'est quelque chose qu'il achètera peut-être pour une grande occasion, mais qu'il ne mange pas au quotidien. Ce qui est à sa portée, ce sont les pommes de terre, qui sont vraiment la base de l'alimentation, quelques légumes, un peu de viande... même le poulet est un produit cher.* »



Au XIX^e siècle – et même dans la première moitié du XX^e siècle – on trouve encore de nombreuses fermes aux alentours de Bruxelles, comme ici à Schaerbeek. In de 19^e eeuw – en zelfs in de eerste helft van de 20^e eeuw – waren er nog veel boerderijen in de omgeving van Brussel, zoals hier in Schaerbeek.

« *Tot dan toe reisden levensmiddelen niet ver. Elke regio moest zelfvoorzienend zijn en van alles een beetje produceren. De spoorwegen brachten daar verandering in, met het transport van grote hoeveelheden goederen. Vanaf toen specialiseerde elke streek zich in wat ze het beste kon, ten nadele van datgene waar ze minder goed in presteerde. Waarom in de Alpen trouwens tarwe verbouwen, met vaak teleurstellende resultaten, als je tarwe uit de Beauce kunt halen? In de Alpen*

vond je echter uitstekende kaasproducenten, van wie de productie naar de Beauce kon worden verscheept. Toen begonnen dus producten van betere kwaliteit tegen lagere prijzen te circuleren, eerst tussen regio's, daarna internationaal, met de eerste trans-Atlantische transportverbindingen aan het einde van de 19^e eeuw. »

Zelfs in deze omstandigheden blijft voeding duur, vooral voor arbeiders in de industriesteden. « *Voedsel was veruit hun belangrijkste uitgave: tot 60 of 70% van hun loon werd er aan besteed,* » zegt Pierre Leclercq. « *Met de*

rest moesten die mensen betalen voor huisvesting, verwarming, verlichting, kleding... De best betaalde, meest gekwalificeerde arbeiders konden zich een krant veroorloven, maar dat was dan ook de enige uitgave die ze aan 'vrije tijd' konden besteden. » Ter vergelijking: nauwelijks meer dan 10-15% van het inkomen dient vandaag om voedsel te kopen.

« *In de jaren 1900 waren veel groenten en fruit nog luxeartikelen. Een bloemkool was bijvoorbeeld veel te duur voor een arbeider. Misschien kocht hij er een voor een speciale gelegenheid, maar op het dagelijks menu verscheen de kool niet. De arbeider kon zich aardappelen permitteren (eigenlijk de basis van zijn voeding), naast wat groenten, een beetje vlees... Zelfs kip is een duur product.* »

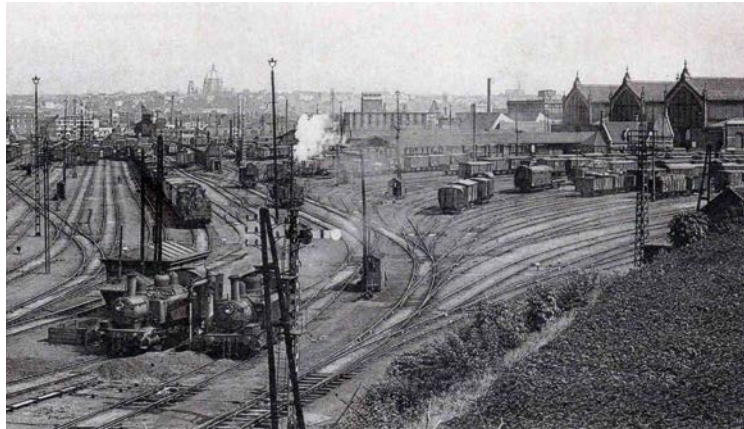
C'est au XX^e siècle que l'alimentation va se démocratiser. « *Dans la deuxième moitié du siècle surtout, les rendements agricoles vont connaître un véritable bond en avant, avec l'apparition de l'agrochimie et le perfectionnement très rapide de la mécanisation. Dans les années 1950-1960, on commence à disposer de tracteurs sur lesquels on peut monter une machine agricole pour labourer, semer, récolter, etc., ce qui permet de réduire la main d'œuvre. Au fil des décennies, ces tracteurs vont devenir des engins surpuissants, au point qu'il ne faudra plus qu'un seul ouvrier agricole pour travailler des dizaines d'hectares. Il faut s'imaginer qu'en l'espace de deux siècles, entre 1800 et 2000, les rendements agricoles ont été multipliés par 200. Dans le même temps, on est passés de 50 % de population agricole, voire plus, à 1 ou 2 %, qui suffisent amplement à nourrir tous les autres ! C'est fondamental dans l'évolution globale de la société. On s'étonne toujours de l'accélération des progrès vécus ces 50 dernières années ou ce dernier siècle, mais ces progrès surviennent parce qu'on a libéré des cerveaux, qui peuvent se consacrer à autre chose qu'à assurer les besoins alimentaires de la population. Si on a des armées de scientifiques, de gens hautement éduqués, c'est parce qu'on n'a plus les pieds dans les champs ! »*

La deuxième moitié du XX^e siècle, comme nous l'avons vu dans les pages précédentes, c'est aussi le moment où le marché matinal, poussé par les transformations de la ville, quitte le centre de Bruxelles pour finalement s'installer

In de 20^e eeuw werd voedsel voor iedereen toegankelijker. "Vooraf in de tweede helft van de eeuw maakten de landbouwopbrengsten een flinke sprong voorwaarts, met de opkomst van de agrochemie en de pijlsnelle ontwikkeling van mechanisatie. In de jaren vijftig en zestig verschenen landbouwtractoren waarop werktuigen

konden worden gemonteerd om te ploegen, te zaaien, te oogsten, enz. De behoefte aan arbeid begon hiermee te dalen. In de loop van de decennia werden deze tractoren zo krachtig dat één landarbeider volstond om tientallen hectaren te bewerken. In twee eeuwen tijd, tussen 1800 en 2000 dus, namen de landbouwopbrengsten met een factor 200 toe! Tegelijkertijd was de landbouwbevolking van (meer dan) 50% van de totale bevolking teruggelopen tot 1 of 2%, wat nog ruim genoeg was om iedereen te voeden! Dit was van doorslaggevend belang in de algemene evolutie van de samenleving. De versnelling van de vooruitgang in de afgelopen 50 of 100 jaar blijft verbazen. Die is echter te danken aan het intellectuele potentieel, dat zich aan iets anders kon wijden dan aan voedselvoorziening alleen. Als we vandaag over talloze wetenschappers en hoogopgeleide mensen beschikken, dan is dat omdat we niet langer in het veld staan te ploeteren!"

In de vorige bladzijden schreven we al dat de vroegmarkt, gedreven door de veranderingen van de stad, in de tweede helft van de 20^e eeuw het centrum van Brussel verliet en zich uiteindelijk vestigde langs de Werkhuizenkaai. Deze verhuizing ging gepaard met minstens drie andere



Inaugurée en 1910, la gare de marchandises de Tour & Taxis a contribué à l'approvisionnement de Bruxelles en denrées importées, notamment du sud de l'Europe.

Het goederenstation Tour & Taxis werd in 1910 in gebruik genomen en zorgde voor een betere bevoorrading van Brussel met ingevoerde goederen, vooral uit Zuid-Europa.



*Maraîchers sur la Grand-Place de Bruxelles, vers 1900.
Tuinbouwers op de Grote Markt van Brussel, rond 1900.*

au quai des Usines. Une évolution spatiale qui s'accompagne d'autres évolutions déterminantes du commerce alimentaire. Nous en distinguons au moins trois : l'évolution des produits ; le remplacement des producteurs par les grossistes ; enfin, l'évolution de l'échange sur place vers la livraison.

Des produits du monde entier

Si nous sommes désormais habitués à trouver un large choix de fruits et légumes en toute saison, il n'en a pas toujours été ainsi.

« *Quand j'étais gamin, dans les années 1970, on vendait un assortiment beaucoup plus réduit* », se souvient Alain D'Haeseleer, commerçant à Uccle, dont le beau-père tenait déjà une épicerie à Anderlecht. « *Les légumes, c'était beaucoup de poireaux et de carottes, différentes variétés de choux, des oignons, du céleri, des scaroles, des salsifis... En saison, on pouvait trouver des petits pois frais, des haricots verts, des épinards, mais ça ne durait que quelques semaines. La saison des asperges était beaucoup plus limitée qu'aujourd'hui. En hiver surtout, il y avait beaucoup moins de choix. On ne voyait pas encore tellement de produits exotiques, à quelques exceptions près : les avocats d'Israël, les tomates des Canaries en hiver... Et puis bien sûr les agrumes, les bananes et les ananas qui venaient principalement d'Amérique du Sud ; mais par exemple, on ne voyait pas encore de kiwis. Les mangues ne sont arrivées que dans les années 1980.* »

En quelques décennies, le commerce du frais semble s'être affranchi des distances et des saisons. « *En réalité, la tendance est plus ancienne qu'il y paraît* », nuance l'historien Pierre Leclercq. « *Il ne faut pas sous-estimer les progrès des techniques culturales ; dès la fin du XIX^e siècle, on parvenait à forcer la culture de nombreuses espèces hors saison. J'ai beaucoup travaillé sur les sources liégeoises – étant Liégeois moi-même – et il est étonnant de constater ce qu'on peut trouver au mois de janvier, dans les années 1910, sur un marché de Liège : de la chicorée, de la scarole, des radis, des champignons, de la tomate des Canaries... On trouve même de l'artichaut, mais il coûte 20 à 30 centimes la pièce ; c'est hors de prix pour un ouvrier, qui dispose tout au plus d'un franc par jour pour nourrir toute sa famille.* » Les produits sont donc là, mais ils ne sont pas à la portée de tout le monde...

« *Il s'agit là des produits que l'on connaissait déjà, mais que l'on commence à trouver hors saison. À côté d'eux, on voit apparaître des produits nouveaux, que l'on ne connaissait pas. Sur ce même marché liégeois, au début du XX^e siècle, on trouve des*

doorslaggevende verschuivingen in de levensmiddelenhandel: de evolutie van de producten, de vervanging van de producenten door groothandelaars en ten slotte de vervanging van de uitwisselingen ter plaatse door leveringen.

Producten uit de hele wereld

Vandaag zijn we gewend aan een ruime keuze aan groenten en fruit in alle seizoenen. Dat is niet altijd het geval geweest.

« *Toen ik klein was, in de jaren zeventig, verkochten we een veel kleiner assortiment,* » herinnert zich Alain D'Haeseleer, een winkelier in Ukkel wiens schoonvader al een kruidenierswinkel in Anderlecht had. « *Groenten? Vooral veel prei en wortelen, verschillende koolsoorten, uien, selderij, andijvie, schorseneren ... In het seizoen vond je verse erwten, groene bonen en spinazie, maar dat duurde maar enkele weken. Het aspergeseizoen was veel korter dan tegenwoordig. Vooral in de winter was er veel minder keuze. Veel exotische producten waren er nog niet, op een paar uitzonderingen na: avocado's uit Israël, tomaten van de Canarische Eilanden in de winter... En dan natuurlijk citrusvruchten, bananen en ananas, die vooral uit Zuid-Amerika kwamen. Maar kiwi's zag je bijvoorbeeld nog niet. Mango's kwamen pas in de jaren tachtig.* »

In enkele decennia tijd lijkt de handel in verse producten zich te hebben losgerukt van afstanden en seizoenen. « *In feite is die trend ouder dan je zou vermoeden,* » nuanceert historicus Pierre Leclercq. « *Laten we de vooruitgang van de teelttechnieken niet onderschatten. Tegen het einde van de 19^e eeuw lukte het al de teelt van vele soorten buiten het seizoen te forceren. Ik heb Luikse bronnen zeer diepgaand onderzocht – ik kom zelf uit Luik – en ontdekte verbaasd al wat je in januari, in de jaren 1910, op een Luikse markt kon vinden: witloof, andijvie, radijsjes, champignons, Canarische tomaten... Je vond er zelfs artijsjokken, maar die kostten 20 tot 30 centiemen per stuk – onbetaalbaar voor een arbeider, die hooguit één frank per dag had om zijn gezin te voeden.* » De producten waren er dus wel, maar niet voor iedereen betaalbaar ...

« *Dit waren gekende producten, maar die je dan ook buiten het seizoen begon te vinden. Daarnaast verschenen er nieuwe, voordien onbekende producten. Op diezelfde markt in Luik kon je aan het begin van de 20^e eeuw mandarijnen, sinaasappelen en citroenen kopen... Er waren ook ananassen, maar die kostten toen tot 5 frank per stuk...* »

mandarines, des oranges, des citrons... Il y a aussi de l'ananas, mais il coûte jusqu'à 5 francs pièce... »

La tendance à l'exotisme va véritablement se développer au XX^e siècle – surtout après la Seconde Guerre mondiale, amplifiée par les migrations : Italiens, Espagnols, puis Maghrébins, Turcs, Congolais et d'autres encore qui arrivent en Belgique, apportent avec eux d'autres habitudes alimentaires et de nouveaux produits, y compris certains fruits ou légumes qui nous sont devenus familiers mais ne l'étaient absolument pas pour nos grands-parents.

« Dans l'immédiat après-guerre, mon beau-père faisait beaucoup de livraisons dans le Hainaut, dans la région des charbonnages où il y avait beaucoup d'Italiens », illustre Alain D'Haeseleer.

De trend naar exotisme ontwikkelde zich pas echt in de 20^e eeuw, voornamelijk na de Tweede Wereldoorlog, mede dankzij de migraties: de Italianen, Spanjaarden, daarna Noord-Afrikanen, Turken, Congolezen en anderen die in België aankwamen, brachten andere eetgewoonten en nieuwe producten met zich mee, waaronder bepaalde vruchten of groenten die wij vandaag goed kennen, maar waarvan onze grootouders zelfs het bestaan niet vermoedden.

“Vlak na de oorlog deed mijn schoonvader veel leveringen in Henegouwen, in de mijnstreek waar veel Italianen woonden,” legt Alain D'Haeseleer uit. “Op de terugkeer betreunde hij de onwetendheid van de Brusselaars die nooit de courgettes en aubergines hadden gezien waar de Italianen van smulden.”



« Il revenait en disant que les Bruxellois ne connaissaient rien parce que, là-bas, on mangeait des courgettes et des aubergines, qu'on ne voyait pas encore à Bruxelles. »

« C'est un phénomène typique de l'après-guerre, où l'immigration joue un rôle, mais aussi le tourisme, qui se développe », commente Pierre Leclercq. « Il y a des étrangers qui viennent chez nous, mais nous allons aussi à l'étranger. Dans ce contexte sociétal, on s'empare de certains plats. Le monde de l'édition s'en mêle ; dans les années 1970, on voit de plus en plus de recettes exotiques dans les magazines féminins ou dans les livres de cuisine. Le couscous est un exemple intéressant : c'est un plat du Maghreb, qui apporte de l'exotisme et qui a l'avantage d'être un plat unique, à une époque où on estime que, lorsqu'on reçoit, on doit être à table avec ses invités et ne pas rester à la cuisine. On y a goûté en vacances, on a trouvé la recette dans un magazine, on a peut-être une voisine marocaine à qui on peut demander conseil... Et c'est l'idéal pour faire plaisir à des amis. »

Les échanges culinaires ne sont d'ailleurs pas à sens unique : les immigrés, eux aussi, découvrent d'autres produits et adoptent certaines traditions culinaires du pays d'accueil – ou celles d'autres communautés immigrées.

Les échanges internationaux qui se renforcent contribuent à bouleverser la saisonnalité des produits : aux primeurs d'avant-saison, venues du sud de l'Europe ou du nord de l'Afrique, s'ajoutent, en hiver, les produits de l'hémisphère sud. La saisonnalité est aussi remise en question au niveau local par l'essor des cultures sous serres, puis sous serres chauffées, qui permettent par exemple de produire toute l'année des tomates en Belgique.

Le changement climatique va-t-il à nouveau modifier ce schéma ? C'est très probable, à deux titres : d'une part, on observe déjà le déplacement de zones de culture ; certains fruits tropicaux sont dès à présent cultivés dans le sud de l'Italie ou de l'Espagne. D'autre part, la prise de conscience des enjeux environnementaux modifie certains comportements alimentaires. Ainsi, la tendance à vouloir manger « local et de saison » semble renouer avec une tradition passée – à ceci près que ce qui était une contrainte pour nos grands-parents est devenu un choix.

Des producteurs devenus grossistes

Au début du XX^e siècle, le marché matinal est surtout fréquenté par des petits producteurs qui vendent leur récolte en direct aux commerçants de la ville. La plupart viennent du Brabant flamand,

“Het was een typisch naoorlogs fenomeen. De immigratie speelde er een rol bij, maar ook het toerisme, dat in volle ontwikkeling was,” merkt Pierre Leclercq op. “Buitenlanders kwamen naar ons. En wij gingen ook naar het buitenland. In deze maatschappelijke context kenden bepaalde buitenlandse gerechten veel succes. In de jaren zeventig publiceerden damesbladen en kookboeken steeds meer exotische recepten. Couscous is daar een interessant voorbeeld van: dit magrebijns gerecht heeft een exotisch tintje en het voordeel zich tot één enkele schotel te beperken. Heel handig wanneer je als gastvrouw of -heer bij een etentje wordt verondersteld aan tafel te zitten met de gasten, en niet in de keuken. Je hebt het op vakantie geprobeerd, je hebt het recept gevonden in een tijdschrift, je hebt misschien een Marokkaanse buurman aan wie je advies kunt vragen... En het is ideaal om vrienden te plezieren.”

Culinaire uitwisselingen zijn geen eenrichtingsverkeer: immigranten ontdekken ook andere producten en nemen bepaalde culinaire tradities van het gastland – of van andere immigrantengemeenschappen – over.

De toenemende internationale handel verstoort eveneens de seizoensgebondenheid van producten: primeurs uit Zuid-Europa of Noord-Afrika krijgen in de winter gezelschap van fruit en groenten van het zuidelijk halfrond. Ook op lokaal niveau komt de seizoensgebondenheid op de helling te staan door de ontwikkeling van de serreteelt, en dan voornamelijk van de verwarmde serres, waarin bijvoorbeeld in België het hele jaar door tomaten kunnen worden geproduceerd.

Zal de klimaatverandering dit patroon opnieuw veranderen? Hoogstwaarschijnlijk, en dan wel om twee redenen: enerzijds zien we nu al een verschuiving in de teeltgebieden; sommige tropische vruchten groeien voortaan in Zuid-Italië of Spanje. Anderzijds verandert het milieubewustzijn bepaalde eetgewoonten. De huidige trend om 'lokaal en seizoensgebonden' te eten loopt gelijk met een vroegere traditie, op één detail na: wat onze grootouders als een beperking ervaarden, is vandaag een bewuste keuze.

Van producent tot groothandelaar

Aan het begin van de 20^e eeuw vergaarde de vroegmarkt vooral kleine producenten die hun oogst rechtstreeks aan de handelaars van de stad verkochten. De meesten van hen kwamen uit Vlaams-Brabant, binnen een straal van enkele tientallen kilometers. Toen de markt naar de Werkhuizenkaai verhuisde, waren de producenten nog steeds sterk aanwezig. Geleidelijk aan werden

dans un rayon de quelques dizaines de kilomètres. Lorsque le marché s'installe au quai des Usines, les producteurs y sont encore très présents. Progressivement, ils vont être remplacés par des grossistes – ou prendre eux-mêmes la voie du commerce de gros. Aujourd'hui, même s'il reste des producteurs au marché matinal, ils sont très minoritaires.

À cela, plusieurs raisons : la difficulté de combiner la présence au marché, la nuit, avec l'activité de production, le jour. Mais surtout la nécessité de rentabiliser le statut de commerçant : « *Dans le passé, les producteurs réservaient leur emplacement et payaient un receveur chaque fois qu'ils venaient* », explique Michel Lefever, administrateur de Mabru et ancien horticulteur. Par la suite, le marché a mis en place des abonnements. L'abonnement annuel était le plus intéressant et donnait la garantie de toujours conserver le même emplacement... à condition d'avoir quelque chose à vendre ! « *Si vous ne venez pas, c'est de l'argent perdu. Or, un producteur cultive en fonction des saisons, qu'il s'agisse de fleurs, de légumes ou de fruits. Ce sont aussi des clients perdus : si vous restez absent du marché deux ou trois mois, les clients, eux, ont toujours besoin de marchandise. Ils iront en chercher chez vos*

ze vervangen door groothandelaars – of gingen ze zelf de weg van de groothandel op. Tegenwoordig zijn de producenten op de vroegmarkt een kleine minderheid.

Daar zijn verschillende redenen voor: de moeilijkheid om de aanwezigheid op de markt 's nachts te combineren met de productieactiviteit overdag. Maar vooral de noodzaak om het statuut van handelaar rendabel te maken: “*Vroeger reserveerden de producenten hun plaats en betaalden ze een ontvanger telkens als ze kwamen,*” vertelt Mabru beheerder en voormalig tuinbouwer Michel Lefever. Later voerde de markt abonnements in. Het jaarabonnement was het meest interessant en waarborgde dat je altijd dezelfde plaats zou behouden ... op voorwaarde dat je iets te verkopen had! “*Als je niet komt, is het verloren geld. Maar een producent teelt bloemen, groenten of fruit volgens de seizoenen. Als je twee of drie maanden van de markt wegblijft, hebben de klanten nog steeds goederen nodig. Ze zullen zich tot je concurrenten richten. Je moet het tussenseizoen dus opvullen. Zo zijn veel mensen begonnen met inkopen en verkopen, eerst bij collega's, daarna internationaal. Zowel voor planten en bloemen als voor groenten en fruit.*”



concurrents. Il faut donc combler l'entre-saisons. C'est ainsi que beaucoup de gens ont commencé à acheter et à vendre, d'abord chez leurs confrères, puis à l'international. Aussi bien pour les plantes et fleurs que pour les fruits et légumes. »

Une tendance renforcée par la demande de produits exotiques, qu'il fallait de toute manière importer. Progressivement, certains producteurs se sont donc concentrés sur le commerce de gros.

Parmi les commerçants eux-mêmes, à l'image d'autres secteurs, on a pu observer ces dernières décennies un mouvement de consolidation, avec des acteurs moins nombreux mais de plus de grande taille. Divers éléments ont contribué à ce phénomène : une certaine logique économique, mais aussi l'accroissement des contraintes réglementaires – illustrée par la création en 2000 de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (Afsca). Pour certains petits marchands ou producteurs, il est devenu difficile de suivre le rythme de la normalisation : ils ont préféré céder leur activité ou se regrouper.

À quoi se sont ajoutées des difficultés de transmission dans les petites exploitations familiales. Beaucoup de marchands appartiennent à des « dynasties », présentes au marché depuis plusieurs générations. Mais au tournant du XXI^e siècle, leurs enfants, qui ont souvent accompli des études supérieures, n'ont plus forcément l'envie de poursuivre dans la vocation familiale – surtout dans un métier exigeant –, ou ne peuvent consentir les investissements nécessaires pour garantir le maintien de l'activité.

Même si beaucoup d'entreprises présentes à Mabru restent fondées sur une cellule familiale, d'autres sont devenues de

Deze tendens versterkte zich nog met de vraag naar exotische producten, die per definitie moesten worden ingevoerd. Geleidelijk aan richtten sommige producenten zich dan ook op de groothandel.

Onder de handelaars zelf bestaat er, sinds een paar decennia en net als in andere sectoren, een tendens tot consolidatie, met minder maar grotere spelers. Verscheiden factoren hebben hiertoe bijgedragen: een zekere economische logica, maar ook de toename van de regelgeving. Een mooi voorbeeld hiervan is de oprichting in 2000 van het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV). Sommige kleine handelaars of producenten hebben vandaag de grootste moeite om het tempo van de normalisatie bij te houden. Zij beslissen daarom hun bedrijf te verkopen of zich te hergroeperen.



Andere moeilijkheden rijzen bij de overdracht van kleine familiebedrijven. Veel handelaars behoren tot 'dynastieën' die al meerdere generaties op de markt aanwezig zijn. Maar aan het begin van de 21^e eeuw zijn hun kinderen, die vaak een hogere opleiding hebben genoten, soms minder geneigd om het familieberoep voort te zetten – zeker als die activiteit veeleisend is – of kunnen zij zich niet de nodige investeringen veroorloven om de zaak in stand te houden.

Op Mabru zijn er nog veel familiebedrijven. Maar andere zijn uitgegroeid tot volwaardige KMO's, die personeel in dienst nemen om grotere volumes te verwerken en de klanten meer service te verlenen. Deze twee modellen bestaan naast elkaar in de portretten van kooplieden die u in het vorige hoofdstuk hebt kunnen ontdekken.

vraies PME, engageant du personnel pour traiter des volumes plus importants et fournir aux clients davantage de service. Ces deux modèles coexistent dans les portraits de marchands que nous avons dressés au chapitre précédent.

De la vente à la livraison

Au fil des dernières décennies, le comportement des clients a évolué, lui aussi. Même si Mabru reste le lieu d'échange privilégié des marchandises, celui-ci s'est en partie « dématérialisé » : les gérants de magasins, les épiciers ou les restaurateurs, qui dans le passé venaient choisir sur place, tendent davantage à passer commande et se faire livrer. Le marché, même s'il a continué à gagner en volume, y a un peu perdu son caractère de « ruche » bourdonnante qu'il prenait les mardis, jeudis et samedis – les jours de grand marché.

Louis De Smet, qui fut responsable administratif au marché matinal pendant plus de 40 ans, a été le témoin de cette évolution : « *Au début de ma carrière, fin des années 1970, c'était un monde à part, très animé. Il y avait beaucoup de mouvement. Les petits commerçants venaient s'approvisionner plusieurs fois par semaine ; beaucoup restaient plusieurs heures, allaient prendre un verre à la buvette, discutaient les prix...* ».

La généralisation des frigos a provoqué un premier changement dans ces habitudes : dans les années 1970, beaucoup de petits épiciers n'avaient pas encore de chambre froide ; même en cave, ils ne pouvaient pas conserver les fruits et légumes les plus fragiles plus d'un ou deux jours. Une fois qu'ils ont été équipés de réfrigérateurs, il ne leur a plus été nécessaire de venir aussi souvent au marché.



Van verkoop naar levering

De jongste decennia veranderde ook het gedrag van de klanten. Mabru blijft weliswaar het trefpunt bij uitstek voor de uitwisseling van goederen, maar die activiteit is nu gedeeltelijk 'gedematerialiseerd': winkeliers, kruideniers of restaurantuitbaters, die vroeger ter plaatse kwamen kiezen, zijn nu meer geneigd bestellingen te plaatsen en te laten bezorgen. De goederenvolumes van de markt blijven toenemen, maar de bruisende 'bijkorfsfeer' van de grote marktdagen (dinsdag, donderdag en zaterdag) is nu enigszins zoekgeraakt.

Louis De Smet, ruim 40 jaar lang administratief verantwoordelijke op de vroegmarkt, heeft deze evolutie meegemaakt: *“Aan het begin van mijn carrière, eind jaren zeventig, was het een wereld apart, heel levendig. Alles wemelde er. Kleine handelaars kwamen*

meerdere keren per week inkopen doen; velen bleven enkele uren, gingen iets drinken in de bar, bespraken de prijzen...”

De veralgemening van koelinstallaties zorgde voor een eerste verandering in die gewoonten. In de jaren zeventig beschikten veel kleine kruideniers nog niet over een koelruimte. Zelfs in de kelder konden zij de meest kwetsbare groenten en fruit amper een dag of twee bewaren. Toen ze eenmaal over koelkasten beschikten, hoefden ze minder vaak naar de markt te komen.

Maar de echte revolutie kwam er natuurlijk met de informatisering. Vanaf de jaren 2000 raakten verkopers en kopers vertrouwd met e-mail en computers. Ze konden gemakkelijker bestellingen plaatsen en daarna de klaargemaakte goederen komen ophalen. Later verliepen facturering en betalingen digitaal. Bezorging werd een gangbare praktijk voor handelaars, want de klanten

Mais la vraie révolution a bien entendu été l'informatisation. À partir des années 2000, vendeurs et acheteurs ont commencé à se familiariser avec l'e-mail et l'ordinateur ; il est devenu plus facile de passer commande et de venir chercher la marchandise déjà prête. Plus tard, la facturation et les paiements se sont numérisés. La livraison est devenue, pour les marchands, une pratique courante, répondant à la demande de leurs clients. Beaucoup de ces livraisons se font de nuit ; parfois, l'acheteur confie les clés de son entrepôt au fournisseur, qui dépose en son absence.

Un nouveau métier a même fait son apparition sur le marché : celui d'acheteur, au service de restaurants, de collectivités ou d'autres clients, comme l'explique Michel Lefever : « *De nombreux restaurants, y compris parmi les plus réputés, ont recours à un intermédiaire, une personne de confiance qui fait les achats pour eux – et qui travaille généralement pour plusieurs clients. Il choisit la marchandise, qui est ensuite livrée ou enlevée.* »

Un point de ralliement

Si l'échange sur place s'est raréfié, il n'a cependant pas disparu du marché, qui reste le lieu où l'on vient rencontrer ses fournisseurs, évaluer la marchandise et les prix – même si on ne le fait plus forcément chaque semaine.

Le chef Henri De Mol, qui tient le « Pigeon Noir » à Uccle (une étoile au Michelin), en apporte l'illustration : « *Nous sommes livrés cinq fois par semaine, en flux tendu. Les légumes, les poissons, les volailles arrivent au restaurant tous les matins.* » Mais, même s'il se fait livrer, il reste un habitué du marché : « *Une grande partie de mon approvisionnement vient de Mabru, notamment toute la volaille, qui est la spécialité du restaurant et qui vient de chez W&H (voir p. 88). Cela fait 15 ans que*



Henri De Mol, le chef du restaurant « Le Pigeon Noir ».
Henri De Mol, chef van het restaurant 'Le Pigeon Noir'.

vroegen erom. Veel van die leveringen vonden – en vinden nog steeds – 's nachts plaats. Soms vertrouwt de koper de sleutels van zijn magazijn aan de leverancier, die in zijn afwezigheid levert.

Er verscheen zelfs een nieuw beroep op de markt: dat van inkoper, in dienst van restaurants, lokale gemeenschappen of andere klanten. Michel Lefever licht toe: “*Veel restaurants, ook de meest befaamde, doen een beroep op een tussenpersoon, een vertrouwenspersoon die voor hen inkoopt – en die meestal voor meerdere klanten werkt. Hij kiest de goederen, die nadien worden geleverd of opgehaald.*”

Een trefpunt

Uitwisseling ter plaatse is zeldzamer geworden, maar niet verdwenen van de markt, die de plaats blijft waar klanten hun leveranciers komen ontmoeten en de goederen en prijzen beoordelen – ook al doen ze dat niet noodzakelijk elke week meer.

Chef Henri De Mol, die de ‘Pigeon Noir’ (één Michelinster) in Ukkel runt, beaamt dit: “*We worden vijf keer per week beleverd, precies op tijd. Groenten, vis en gevogelte komen elke ochtend in het restaurant aan.*” Maar ondanks deze leveringen blijft hij een regelmatige klant op de markt: “*Voor een groot deel van mijn bevoorrading doe ik een beroep op Mabru, onder andere voor al het gevogelte, de specialiteit van ons restaurant, dat ik aankoop bij W&H (zie pagina 88). Ik werk al 15 jaar met die leverancier. Ik bel hem dagelijks. Ik hoef hem dus niet elke week een bezoekje te brengen, hoewel het altijd een genoegen is om even langs te lopen. Afen toe naar de markt komen is echt leuk.*”

je travaille avec eux, je les appelle tous les jours, donc je n'ai pas besoin de venir les voir chaque semaine – même si ça me fait toujours plaisir de passer leur dire bonjour. C'est d'autant plus gai de venir au marché de temps en temps. »

« Cela reste un univers de rencontres, un point de ralliement », poursuit le chef. « Parfois, on termine le service au restaurant, on va manger un morceau, boire un verre chez un copain et on arrive à Mabru pour l'ouverture, vers une heure du matin. On fait un tour, pas forcément dans l'idée d'acheter des marchandises, mais de rencontrer les gens, voir quels sont les produits de saison, ce qui est bien en ce moment, ce qui va bientôt rentrer, chercher des idées... Mon fournisseur de légumes va peut-être me dire : 'il y a eu un coup de gel, je n'aurai pas ceci la semaine prochaine', ou bien 'ne prends pas ceci pour le moment, prends plutôt ça qui est très bien.' C'est très important de discuter avec les marchands, ce sont eux qui connaissent leurs produits. »

À travers toutes ses mutations, le marché matinal reste la plateforme du commerce de frais, l'interface entre producteurs et marchands, fournisseurs et clients, détaillants et consommateurs. « *Univers de rencontres* », comme le dit Henri De Mol, il est en quelque sorte resté ce forum qu'il était déjà au XII^e siècle...

“Het blijft een wereld van ontmoetingen, een trefpunt”, vervolgt de chef. “Soms beëindigen we de dienst in het restaurant, gaan een hapje eten, drinken wat bij een vriend en komen rond één uur 's nachts aan bij Mabru voor de opening. We lopen even rond, niet noodzakelijk om goederen te kopen, maar om mensen te ontmoeten, te zien welke seizoenproducten worden aangeboden, wat goed is op dit moment, wat er binnenkort binnenkomt, kortom, om ideeën op te doen... Misschien vertelt mijn groenteleverancier me dat er vorst is geweest en dat hij daarom dit of dat volgende week niet kan aanbieden. Ofwel: 'neem dit nu niet, neem dat eerder in de plaats, erg lekker'. Het is heel belangrijk om met de handelaars te praten. Zij kennen hun producten.”

Ondanks alle veranderingen blijft de vroegmarkt een handelsplatform voor verse producten, de interface tussen producenten en handelaars, leveranciers en klanten, kleinhandelaars en consumenten. De 'wereld van ontmoetingen', zoals Henri De Mol de markt noemt, is in zekere zin het forum gebleven dat hij in de 12^e eeuw al was ...

Conclusion : d'autres pages à écrire

Le récit du passé incite naturellement à la nostalgie. Les documents, les photos, les souvenirs des témoins nous racontent à quel point le marché a changé – et l'on ne peut s'empêcher de songer avec un peu de mélancolie à ce temps où la Grand-Place, à deux heures du matin, se peuplait de producteurs des environs, résonnait de leurs cris, de leurs rires, de leurs discussions avec les clients. Ce récit-là, toutefois, est ancré dans une autre époque, dans une société qui n'est plus la nôtre.

Mabru écrit aujourd'hui un récit différent – même s'il est la continuation du précédent, sur lequel il pose ses fondements.

Qu'en sera-t-il demain ?

Notre point final n'est que le début d'une autre histoire : quel sera le rôle du marché matinal dans les prochaines décennies, et comment le remplira-t-il ?

Comme l'évoquaient en préambule son président et son directeur général, l'avenir de Mabru est sans doute, plus que jamais, celui d'une « super centrale », une plateforme logistique où se croisent les marchandises à longue et à courte distance, un lieu de concentration, de préparation des commandes et de livraison – qui reste aussi un carrefour de rencontres entre grossistes et clients.

La présence d'une telle plateforme, proche de la ville, correspond d'ailleurs aux mutations urbaines actuelles : dans une ville relocalisée, qui rend la priorité à la qualité de vie et à la convivialité, la proximité répond à une attente des habitants. Le regain des commerces de quartier observé aujourd'hui – qu'il s'agisse de commerçants indépendants, de supérettes ou d'enseignes franchisées – en est une confirmation.

Très récemment encore, la crise sanitaire a démontré toute l'importance de ce circuit commercial de proximité pour l'alimentation et les produits frais – et toute la pertinence d'un marché de gros régional pour l'approvisionner. Pendant cette période, où de nombreux services ont été interrompus, où il a fallu parfois se confiner, jamais l'activité du marché n'a baissé de régime. Au XXI^e siècle comme au XII^e, il reste une infrastructure indispensable.

Sans nul doute, Mabru connaîtra encore des mutations pour s'adapter aux évolutions de la société et faire face aux défis qui l'attendent : durabilité, énergie, transport, changements d'habitudes de consommation, nouvelles réalités commerciales, nouvelles attentes des clients...

Ces défis, le marché matinal de Bruxelles possède tous les atouts nécessaires pour les relever. Son histoire continue.

Tot slot: het nu schrijft de geschiedenis van de toekomst

Het verhaal van vervlogen tijden roept natuurlijk wat nostalgie op. Uit de documenten, foto's en herinneringen van getuigen blijkt hoezeer de markt is veranderd. Weemoed: waar is de tijd toen het op de Grote Markt om twee uur 's nachts krioelde van de telers en kwekers uit nabij gelegen streken? In de nacht weerklonken hun geschreeuw, hun gelach en hun discussies met klanten. Dit behoort echter tot een voltooid verleden tijdperk en een samenleving die niet meer de onze is.

Mabru schrijft nu een ander verhaal, weliswaar een voortzetting van het vorige, waarop het berust.

Wat staat ons morgen te wachten?

Dit laatste hoofdstuk richt de blik op een andere geschiedenis, die nu en in de toekomst wordt geschreven: de rol van de vroegmarkt in de komende decennia en de creativiteit waarmee de markt haar taak zal blijven vervullen.

Haar voorzitter en haar directeur-generaal verwezen er al naar in de inleiding: de toekomst van Mabru is ongetwijfeld en meer dan ooit die van een 'supercentrale', een logistiek platform waar inheemse en uitheemse goederen elkaar treffen, een centrum gericht op concentratie, ordervoorbereiding en levering – en tegelijk een kruispunt waar groothandelaars en klanten elkaar ontmoeten.

De aanwezigheid van een dergelijk platform, dicht bij de stad, ligt trouwens in het verlengde van de huidige stedelijke omwentelingen. In de nieuwe opvatting van de stad, die voorrang geeft aan levenskwaliteit en gezelligheid, beantwoordt nabijheid aan de verwachtingen van de inwoners. De heropleving van buurtwinkels (zelfstandige handelaars, minimarkten of franchises) die we vandaag vaststellen, bevestigt dit.

Zeer onlangs bewees de gezondheids crisis hoe belangrijk een dergelijk lokaal handelscircuit voor levensmiddelen en verse producten wel is – en hoe relevant een regionale groothandelsmarkt om dat circuit te bevoorraden. In deze nare periode, waarin veel diensten stilvielen en de lockdown het leven verlamde, is de activiteit van de markt nooit vertraagd. In de 21^e eeuw blijft de vroegmarkt een even onmisbare infrastructuur als in de 12^e eeuw.

Mabru zal zich ongetwijfeld blijven aanpassen aan de veranderingen in de samenleving en aan de uitdagingen van de toekomst: duurzaamheid, energie, vervoer, veranderingen in consumentengewoonten, nieuwe commerciële realiteiten, nieuwe verwachtingen van klanten, enz.

De Brusselse vroegmarkt heeft alle troeven in handen om deze uitdagingen aan te gaan. Haar geschiedenis schrijft ze dag na dag, jaar na jaar, eeuw na eeuw.

Remerciements

La direction de Mabru et les auteurs remercient toutes les personnes qui ont permis la réalisation de ce livre, en y apportant une contribution active ou par leurs encouragements.

En particulier, nous témoignons notre profonde gratitude à celles et ceux qui ont pris le temps de répondre aux interviews : les marchands de Mabru, Eddy Anckaert, Petra De Baerdemaeker, Erik De Pauw, Johan De Proft, Samir Fraihi, Roger Goetvinck, Johan Goossens, Joël Huvet, Adrienne Lissens, Mohamed Mechbal, Joris et Robbe Michiels, Arya Razavi, Deniz Toko, Frank Valckenier, Frans Van Cleynenbreugel, Dirk Van Kerckhove, Bart et Tom Van Nieuwenhove ; les clients et anciens clients de Mabru, Alain D'Haeseleer, Jean-Pierre Vanderwildt, ainsi que les chefs Henri De Mol et Pierre Wynants ; les historiens Claire Billen (ULB) et Pierre Leclercq (ULg) ; notre ancien collaborateur Louis De Smet ; enfin, notre administrateur Michel Lefever.

Nos plus vifs remerciements s'adressent également à tous ceux qui nous ont assistés dans nos recherches documentaires : les Archives de la Ville de Bruxelles, Philippe Charlier et Christophe Reinders d'Urban.brussels, Mark Guldemont de l'agence Belga, Savinien Peeters du centre de documentation de La Fonderie, Claude Hannecart de Paradigm.brussels et l'historien Christian Vanderhoven. Nous exprimons notre sincère reconnaissance à toute l'équipe du Cercle d'Histoire de Bruxelles et à son président Jean-Jacques De Gheyndt, pour sa relecture attentive et bienveillante.

Merci à Stéphane Layani, Président-directeur-général du Marché international de Rungis (Paris) et Chairman of the World Union of Wholesale Markets (WUWM), qui a eu l'amabilité de préfacer cet ouvrage.

Enfin, nous remercions tous les membres du Conseil d'Administration de l'asbl Mabru.

Dankwoord

De directie van Mabru en de auteurs danken al wie dit boek mogelijk heeft gemaakt, via een actieve bijdrage of een aanmoediging.

Voor al degenen die de tijd namen om de interviews te beantwoorden zijn wij zeer dankbaar: de kooplieden van Mabru, Eddy Anckaert, Petra De Baerdemaeker, Erik De Pauw, Johan De Proft, Samir Fraihi, Roger Goetvinck, Johan Goossens, Joël Huvet, Adrienne Lissens, Mohamed Mechbal, Joris en Robbe Michiels, Arya Razavi, Deniz Toko, Frank Valckenier, Frans Van Cleynenbreugel, Dirk Van Kerckhove, Bart en Tom Van Nieuwenhove; de huidige en vroegere klanten van Mabru, Alain D'Haeseleer, Jean-Pierre Vanderwildt en de chefs Henri De Mol en Pierre Wynants; de historici Claire Billen (ULB) en Pierre Leclercq (ULg); onze oud-collega Louis De Smet; en onze beheerder Michel Lefever.

Onze hartelijke dank gaat ook uit naar al degenen die ons hebben geholpen bij het documentair zoekwerk: het Archief van de Stad Brussel, Philippe Charlier en Christophe Reinders van Urban. brussels, Mark Guldemont van het agentschap Belga, Savinien Peeters van het documentatiecentrum van La Fonderie, Claude Hannecart van Paradigm.brussels en historicus Christian Vanderhoven. Wij danken het hele team van de Cercle d'Histoire de Bruxelles en zijn voorzitter Jean-Jacques De Gheyndt voor het aandachtig en welwillend nalezen.

Dank aan Stéphane Layani, voorzitter en directeur-generaal van de Marché international de Rungis (Internationale markt van Rungis, Parijs) en voorzitter van de World Union of Wholesale Markets (WUWM), die zo vriendelijk was het voorwoord van dit boek te schrijven.

Tot slot willen wij alle leden van de Beheerraad van de vzw Mabru bedanken.

Bibliographie – Bibliografie

Les titres sont indiqués dans la langue d'origine de la publication.
De titels staan vermeld in de oorspronkelijke taal van de publicatie.

ARNOU Anneleen, *Couvert ou en plein air ? Tradition et innovation dans le domaine des marchés bruxellois au XIX^e siècle in Approvisionner la ville – Flux alimentaires et circulations urbaines du Moyen Âge au XIX^e siècle*, Éditions de l'Université Libre de Bruxelles, Bruxelles, 2018.

BERTELS Laurence, *Il est deux heures, la ville dort, le marché de gros se lève* in *La Dernière Heure*, Bruxelles, 24.03.1988.

BILLEN Claire, *Marchés du Pentagone*, collection Bruxelles, ville d'art et d'histoire, Région de Bruxelles Capitale, Bruxelles, 2000.

BONENFANT Paul, *L'origine des villes brabançonnaises et la « route » de Bruges à Cologne*, in *Revue belge de Philologie et d'Histoire*, T. XXXI, Bruxelles, 1953 fasc. 2-3.

CHARRUADAS Paulo, *Bruxelles et ses campagnes, croissance économique et actions aristocratiques (haut Moyen Âge-XIII^e siècle)*, thèse présentée en vue de l'obtention du grade académique de Docteur en Histoire, Université Libre de Bruxelles, Bruxelles, 2009.

CHARRUADAS Paulo, *Champs de légumes et jardins de blés. Intensification agricole et innovations culturelles autour de Bruxelles au XIII^e siècle*, in *Histoire & Sociétés Rurales 2007/2* (Vol. 28), Éditions Association d'histoire des sociétés rurales, Caen, 2007.

DE RAEDT Pieter, *Stroomopwaarts. De ontwikkeling van de elektriciteitsvoorziening in de Brusselse regio*, in *Erfgoed Brussel*, Brussel, lente 2020.

DEMEY Thierry, *Bruxelles, des remparts aux boulevards. Sur les traces de dix siècles de mutations*, Badaeux, Bruxelles, 2013.

HONOREZ Luc, *Le nouveau « ventre » de Bruxelles est enfin couvert !* in *Le Soir*, Bruxelles, 04.05.1973.

LANNOYE Anne, *Marchés et circulation à Bruxelles au XVIII^e siècle* in *Approvisionner la ville – Flux alimentaires et circulations urbaines du Moyen Âge au XIX^e siècle*, Éditions de l'Université Libre de Bruxelles, 2018.

MABARDI J-F. et JOURET P. (coordination), *Inventaire des Marchés bruxellois*, Centre de recherches en architecture, UCL, Louvain-la-Neuve, 1980.

OSTA Jean d', *Le marché matinal de Bruxelles-Centre se meurt in Germinale*, Bruxelles, 13.01.1952.

PETIT Jean-Luc, *Bruxelles au Moyen Âge 1. L'espace urbain : naissance et développement, 2. La physionomie de la ville, 3. Le pouvoir urbain*, collection *Dossiers bruxellois*, Musée de la Ville de Bruxelles, Bruxelles, 2012.

R.G., *L'érection du marché couvert va commencer à Bruxelles in Le Soir*, Bruxelles, 14.12.1967.

REYBROECK Jacques et BRONS Denise (sous la direction de), *Le Patrimoine monumental de la Belgique – Bruxelles Pentagone 1A à 1C*, Pierre Mardaga, Liège, 1989.

ROBERT François, *Centre de tri au marché matinal. Un premier pieu enfoncé au quai des Usines* in *Le Soir*, Bruxelles, 19.02.1996.

SCHOLLIERS Peter en VAN DEN BERGHE Steven, *Brusselse restaurants in de 19^e en 20^e eeuw*, VUB, Brussel, 2002.

X, *La galerie Bortier, un ancien couloir d'entrée vers le marché couvert de La Madeleine*, visit.brussels, Bruxelles, 2019.

X, *Petite histoire du transport public à Bruxelles*, STIB, Bruxelles, 12.2019.

Archives web, audio et vidéo Web-, audio en video archief

RAVAR R., ROLAND P., DANBLON P., DE MOL P., GEVREY A., VERSPELT L., *L'approvisionnement d'une grande ville*, in *Les carnets de l'actualité*, INR, Bruxelles, 1956.

VANDEBULCKE Pierre, *Rumeurs de déménagement pour le marché matinal à Bruxelles*, RTBF, Bruxelles, 07.06.2016.

Table des illustrations

Malgré nos recherches, il est possible que les ayants-droits de certaines photos d'archives n'aient pas été identifiés. Dans ce cas, nous les prions de se faire connaître auprès de l'éditeur afin de pouvoir satisfaire, le cas échéant, aux obligations légales du droit d'auteur. Nous les remercions par avance de leur compréhension.

Couverture et première page de garde : Archives Mabru.

Préface, p. 2 : D.R.

Plan, p. 7 : Baptiste Lambinet.

Ligne du temps, pp. 8-9 : XIII^e siècle : Musée de la Ville de Bruxelles ; 1959 : Archives de la Ville de Bruxelles ; 1973 et 1982 : Archives Mabru ; 1992 et 2005 : Benjamin Brolet ; 2013 : Jimmy De Bock ; 2018-2019 : Benjamin Brolet.

Ravitailier la ville, pp. 10-15 : François de Ribaucourt.

XII^e-XX^e siècle : le marché, forum urbain, pp. 16-31 : Archives de la Ville de Bruxelles, sauf pp. 18-19 : maquette de Claire Louis, Musée de la Ville de Bruxelles.

Quai des Usines, un nouveau port d'attache, p. 32 : Archives Mabru ; p. 34 : tableau d'Eugène Van Gelder, Musée de la Ville de Bruxelles ; p. 35 : Archives de la Ville de Bruxelles ; p. 36 : Benjamin Brolet ; pp. 37-40 : Archives Mabru ; pp. 41-45 : Benjamin Brolet ; p. 46 : Fabrice Debatty ; p. 47 : Benjamin Brolet ; p. 48 : Jimmy De Bock ; p. 49 : Schmitt Global View ; pp. 50-51, photos aériennes : Urban.brussels, sauf p. 51, en bas : Paradigm.brussels.

Visages du marché, pp. 54-111 : Benjamin Brolet, sauf pp. 70-73 et 80-82 : François de Ribaucourt ; p. 93 : TLM Photography ; p. 109, à dr. : Fabrice Debatty.

Un marché dans son époque, p. 112 : Benjamin Brolet ; p. 114 : Wilhelm Hoffmann AG ; p. 115 en haut : inconnu ; en bas : Archives de la Ville de Bruxelles ; p. 117, à gauche : Eric Danhier ; au centre et à dr. : Benjamin Brolet ; p. 119 : TLM Photography ; p. 120 : Jimmy De Bock ; pp. 121-122 : Benjamin Brolet.

Dernière page de garde : Schmitt Global View.

Overzicht van de illustraties

Ondanks ons zoekwerk kan het gebeuren dat de rechtmatige eigenaars van bepaalde archiefphoto's niet werden geïdentificeerd. In dat geval verzoeken wij hen contact op te nemen met de uitgever zodat wij kunnen voldoen aan eventuele wettelijke verplichtingen op grond van het auteursrecht. Wij danken hen bij voorbaat voor hun begrip.

Omslag en eerste schutblad: Mabru Archief.

Voorwoord, blz. 2: V.R.

Plan, blz. 7: Baptiste Lambinet.

Tijdslijn, blz. 8-9: 13^e eeuw: Museum van de Stad Brussel; 1959: Archief van de Stad Brussel; 1973 en 1982: Mabru Archief; 1992 en 2005: Benjamin Brolet; 2013: Jimmy De Bock; 2018-2019: Benjamin Brolet.

De stad bevoorraden, blz. 10-15: François de Ribaucourt.

Van de 12^e tot de 20^e eeuw: de markt als een stedelijk forum, blz. 16-31: Archief van de Stad Brussel, behalve blz. 18-19: maquette van Claire Louis, Museum van de Stad Brussel.

Een nieuwe thuishaven op de Werkhuizenkaai, blz. 32: Mabru Archief; blz. 34: schilderij van Eugène Van Gelder, Museum van de Stad Brussel; blz. 35: Archief van de Stad Brussel; blz. 36: Benjamin Brolet; blz. 37-40: Mabru Archief; blz. 41-45: Benjamin Brolet; blz. 46: Fabrice Debatty; blz. 47: Benjamin Brolet; blz. 48: Jimmy De Bock; blz. 49: Schmitt Global View; blz. 50-51, luchtfoto's: Urban.brussels, behalve blz. 51, onderaan: Paradigm.brussels.

Gezichten van de markt, blz. 54-111: Benjamin Brolet, behalve blz. 70-73 en 80-82: François de Ribaucourt; blz. 93: TLM Photography; blz. 109, rechts: Fabrice Debatty.

Een markt in de geest van haar tijd, blz. 112: Benjamin Brolet; blz. 114: Wilhelm Hoffmann AG; blz. 115 boven: onbekend; onder: Archief van de Stad Brussel; links: Eric Danhier; blz. 117, midden en rechts: Benjamin Brolet; blz. 119: TLM Photography; blz. 120: Jimmy De Bock; blz. 121-122: Benjamin Brolet.

Laatste schutblad: Schmitt Global View.





50 ANS DU MARCHÉ MATINAL DE BRUXELLES

Le marché matinal de Bruxelles, c'est la plateforme de ravitaillement de la ville. Un cœur battant qui irrigue tout le réseau des restaurants, commerces et marchés de rue.

Chaque nuit, des milliers de tonnes de produits frais, fruits et légumes, poisson, volaille et gibier, fleurs et plantes, mais aussi de produits secs, et bien d'autres encore, s'échangent dans ses halles pour arriver, quelques heures plus tard, à votre table.

Carrefour humain et commercial, le marché est né voici plus de huit siècles en un lieu que l'on n'appelait pas encore la Grand-Place. Ses lointaines origines se confondent avec celles de la ville elle-même.

Devenu marché de gros, le marché matinal se tient depuis 50 ans au quai des Usines, où il a trouvé des conditions propices pour remplir son rôle économique et social. C'est son histoire, et celle de ses acteurs, les marchands, que nous vous racontons ici.

50 JAAR VROEGMARKT VAN BRUSSEL

De Brusselse vroegmarkt is het bevoorradingsplatform van de stad. Dit kloppende hart van de hoofdstad voedt het volledige netwerk van restaurants, winkels en straatmarkten.

Elke nacht verhandelen de hallen duizenden tonnen verse producten, fruit en groenten, vis, gevogelte en wild, bloemen en planten, naast droge waren en nog veel meer. Al die voedingswaren en andere goederen belanden zo enkele uren later bij u op tafel.

Die markt ontstond als menselijk en commercieel kruispunt ruim acht eeuwen geleden, op een plaats die toen nog niet de Grote Markt heette. Haar lange geschiedenis is diep verweven met die van de stad zelf.

De vroegmarkt is nu een groothandelsmarkt en vestigde zich 50 jaar geleden op de Werkhuizenkaai, een bijzonder gunstige ligging om haar economische en sociale rol te vervullen. Hier ontdekt u de geschiedenis van de markt en van de handelaars die haar al eeuwenlang springlevend houden.

