

# 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  
weerstand 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 vijftig 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... »

