

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 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.

« 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 overwegen 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 kindertijd. 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?”