



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, pâtés, 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.”