

PET & GARDEN PRO

nr 146 Septembre 2024

MAGAZINE NATIONAL DESTINÉ AUX
ANIMALIERS, AUX CENTRES DE
JARDINAGE, D'ÉTANGS ET D'AQUARIUMS,
AINSI QU'AUX TOILETTEURS



28ième année | Parait 4x par an (mars, juin, septembre, décembre) | Septembre 2024

V.U.: Invent Media

L'hébergement pour lapins et rongeurs devient plus spacieux, plus durable et modulaire



Lifestyle for your pet



NOUVEAU chez Designed by Lotte Cages de luxe pour chiens

La nouvelle cage pour chien en bois Designed by Lotte Quirine est équipée d'un plateau en métal noir amovible, rendant le nettoyage sans effort. De plus, il est possible de retirer la partie supérieure de la cage pour créer un joli lit pour chien.

Disponible en 3 tailles différentes



Suivez-nous sur les réseaux sociaux pour trouver de l'inspiration, des nouveaux produits et des concours.



www.designedbylotte.com

Besoin des experts de demain

Je l'entends si souvent lorsque je visite un jardinage ou une animalerie et que je parle aux gérants : "Trouver du personnel qualifié et compétent ? C'est tellement difficile". De nombreuses offres d'emploi parmi vous restent vacantes. Les candidats potentiels manquent souvent de motivation, ont des exigences salariales trop élevées, ne veulent pas travailler le week-end, et ainsi de suite. De plus, la pénurie actuelle de main-d'œuvre joue également en votre défaveur : les candidats ont souvent plusieurs options et optent plus rapidement pour des emplois dans d'autres secteurs qui correspondent mieux à leurs souhaits et à leurs attentes.

Les employés qualifiés, dotés de savoir-faire et d'expertise, sont pourtant indispensables aujourd'hui pour répondre aux consommateurs toujours plus exigeants et pour se différencier de la concurrence croissante d'autres canaux de vente. De plus, le manque de personnel constitue un obstacle à la croissance future et à l'innovation.

Heureusement, il existe encore de nombreuses personnes (jeunes) passionnées par le vert et/ou les animaux qui sont prêtes à travailler dans une animalerie ou un jardinage, même si elles n'ont aucune ou peu de connaissances (techniques). C'est à vous, les entrepreneurs, d'investir dans ces personnes. En leur offrant des opportunités, de la flexibilité et des formations, vous pouvez les aider à devenir les experts de demain. Ainsi, les animaleries et les jardinerie peuvent conserver leur avance en matière d'expertise et garder une longueur d'avance sur la concurrence !



Stijn Eeckloo,
Rédacteur en chef Pet & Garden Pro

Colofon

Cover: Doc. Laroy Group ■ Magazine professionnel indépendant pour le secteur pet et jardin en Belgique.
Paraît 4 fois par an dans une tirage de 5.500 exemplaires. **Pet & Garden Pro est une édition d' Invent Media BVBA**,
Doorniksesteenweg 216, 8500 Kortrijk - Tél. +32(0)56 213032 ■ E-mail : magazines@inventmedia.be ■
Rédaction et photographie : Stijn Eeckloo - Wim Vanderhaegen ■ E-mail: redactie@inventmedia.be ■
Service commercial et abonnements : Evelien Desmyttere - Virginie Deneckere ■ Tél. +32(0)56 213032 ■
E-mail: magazines@inventmedia.be ■ Art Director: Christian Laevens ■ Imprimerie : Lowyck (Graphius Group)

L'éditeur ne peut être tenu responsable du contenu des annonces publicitaires publiées. L'obtention de tout accord de publication dans ce magazine émane d'une mise à disposition de toute forme électronique que ce soit. Aucun élément de cette publication ne peut être dupliqué sans l'accord écrit de l'éditeur. Nederlandse versie op eenvoudige aanvraag.

3	Contenu
4	Inside News
10	What's New
14	Participez à une vente d'animaux de compagnie responsable
17	Hébergement pour lapins et rongeurs
20	Paniers et coussins pour chiens
24	Terreau sans tourbe
26	Des nouvelles concernant Green Expo, spoga+gafa et Dibevo University
28	En visite chez... Pet's Factory
30	Aliments pour koïs
32	Marketing
33	Adresses Utiles

Publireportages

9	 Champion Petfoods. World's Best Petfood
15	 CANISPURUS® NATUURLIJKE HONDENVOEDING
16	 SUPREME EXPERTISE IN PETFOOD
23	 Laroy GROUP excellence in pet products
25	 Sanicat® Nature at heart

PetCo Group racheté par VAFO Group

Début septembre dernier, PetCo Group, un leader dans la production d'aliments premium pour chiens et chats dans la région DACH, a annoncé un partenariat stratégique avec l'entreprise tchèque VAFO Group, un des joueurs principaux du segment premium en Europe. Cette collaboration entre deux entreprises familiales – avec un chiffre d'affaires annuel commun de plus de 600 millions d'euros – a pour objectif de favoriser une croissance durable dans la région DACH. Les deux entreprises partagent des valeurs communes en matière de durabilité, de qualité et de vision à long

terme. Elles s'efforcent de combiner leur expertise pour pénétrer de nouveaux marchés et renforcer les relations avec leurs clients. PetCo Group continuera à opérer de manière indépendante depuis Vienne, sous la direction des fondateurs Stefan et Katharina Miklauz.

Pavel Bouška, président du conseil d'administration de VAFO Group, se réjouit déjà de cette acquisition : « Ce partenariat s'inscrit parfaitement dans notre stratégie de croissance dans la région DACH. Grâce aux synergies entre les deux entreprises, nous pourrions renforcer notre esprit d'innovation et nos relations clients. De plus, nous ajoutons des marques renommées à notre portefeuille. »

« Nos marques WOW, Dog's Love, Cat's Love et Pure Nature sont synonymes de fiabilité et de qualité supérieure. Ce partenariat nous aidera à rester des leaders en matière d'innovation produit et de qualité premium », déclarent avec enthousiasme Katharina et Stefan Miklauz.



D.g.à.d. : Stefan Miklauz, Pavel Bouška et Katharina Miklauz.

'The Pots Circle Event' suscite une vague d'énergie pour une croissance collective



Emmanuel Devriendt

The Pots Company revient avec une grande satisfaction sur cet événement exclusif particulièrement réussi. Le vendredi 14 juin dernier, l'entreprise a réussi à réunir 220 partenaires commerciaux enthousiastes du monde entier à NOA outdoor living à Kruisem. En résumé, ce fut un événement haut de gamme qui a donné aux participants une énergie considérable pour continuer à construire leur succès ensemble en tant que partenaires. Le premier "The Pots Circle Event" avait pour mission de soutenir, d'informer, d'inspirer et d'enthousiasmer les partenaires. L'utile a été combiné à l'agréable, avec en fin de journée "food, drinks & music". La journée était bien remplie et proposait de nombreux ateliers inspirants pour les différents

segments de marché. Il y avait également des démonstrations et des témoignages de partenaires à succès.

Emmanuel Devriendt, CEO de The Pots Company, a également plaidé pour une autre façon de penser, toujours centrée sur le consommateur, et pour une pensée "en cercles" plutôt que linéaire. Traditionnellement, on pense de manière linéaire : un producteur travaille avec des distributeurs qui, via des détaillants, s'adressent au consommateur final. Dans le modèle circulaire, le consommateur est toujours au centre et le producteur, le distributeur et le détaillant agissent en se concentrant continuellement sur le consommateur. "Une fois que nous nous assurons ensemble de produits de qualité et d'un bon service, cela garantit la satisfaction des clients, les achats répétés et le partage d'expériences positives avec d'autres." Il a également indiqué que The Pots Company continue à travailler de manière constante sur le "branding" de manière à commercialiser des produits lifestyle et non de simples produits commerciaux. Gagner du profit est important dans ce contexte, sans oublier la focalisation sur les "personnes" et l'impact sur la plante et la planète. "Des personnes heureuses" donnent des "plantes heureuses" et vice versa. Un deuxième "The Pots Circle Event" a déjà été annoncé pour 2026.

Ouverture d'une deuxième succursale de Goe Beestig à Deinze

Le vendredi 12 juillet, plus d'un an après l'ouverture de leur première animalerie à Turnhout, Gianni Daems et Nicolas Koevoets ont ouvert une deuxième boutique Goe Beestig à Deinze. Le nouveau magasin, situé dans le retail park Driespoort Shopping Deinze, joue à nouveau pleinement la carte de l'expérience et place l'animal de compagnie au centre. « Nous sommes très heureux de l'emplacement du nouveau Goe Beestig. Les premiers ateliers et conférences ont déjà été programmés et notre station de lavage pour chiens est déjà très utilisée. De plus, notre salon de toilettage ouvrira ses portes dans quelques semaines. L'animalerie de Deinze dispose d'une surface de 1 100 m², ce qui est comparable à la surface de notre succursale de Turnhout. Dans les grandes lignes, nous appliquons ici le même concept que dans notre première boutique, mais nous y avons ajouté quelques touches nouvelles. À Deinze, par exemple, nous présentons un plus large assortiment de produits frais surgelés, ce qui nous permet de nous concentrer encore davantage sur les aliments pour animaux de compagnie. En outre, le rayon aquariophilie est beaucoup plus vaste et plus approfondi. Nous proposons également de nouvelles marques locales, comme Stella's pupcakes et Millou. Enfin, le parc d'agilité dans ce magasin est un véritable atout et attire l'attention », souligne Nicolas Koevoets.



Sanac Retail met fin à ses activités de grossiste



Récemment, Sanac Retail a informé ses clients qu'elle a mis fin à ses activités de grossiste vers les jardineries le 1er juillet 2024. Sanac Retail, qui a été rachetée par Arvesta en 2005, fournissait un large éventail de produits d'entretien de jardin aux jardineries. Pour ces dernières, la décision est une surprise. Sanac Retail veut désormais se concentrer sur la production et la distribution de semences de jardin et de bulbes à fleurs aux jardineries et au commerce de détail de produits de jardinage.

Nouveaux propriétaires pour Les Pépinières de Boitsfort

Brigitte De Taffe et Thierry Smedt transmettent les pépinières de Boitsfort à un duo de repreneurs, notamment Tatienne Wathélet et Sébastien Marlière, bien déterminés à poursuivre l'héritage de la famille De Taffe, tout en insufflant une énergie nouvelle dans l'entreprise. Les repreneurs bénéficient de l'accompagnement de Brigitte et Thierry qui leur partagent leur expérience. Les Pépinières de Boitsfort ont vu le jour grâce à l'initiative audacieuse de Monsieur Albert De Taffe en 1949. Depuis lors, chaque génération a apporté son engagement et sa passion à cette entreprise familiale pour répondre aux besoins de la clientèle, toujours croissante. Les Pépinières de Boitsfort sont spécialisées dans la vente de plantes, d'arbres et de fleurs. La société propose une large gamme de végétaux destinés tant aux particuliers qu'aux professionnels.



side news

Nouveau Sales Representative chez Champion Petfoods

Depuis le 1er juin dernier, Champion Petfoods aborde directement le marché du Benelux. De cette manière, ce fabricant d'aliments de haute qualité pour chiens et chats souhaite collaborer plus étroitement avec ses clients et renforcer la notoriété de ses marques premium ORIEN et ACANA. C'est dans cette optique que l'entreprise a récemment engagé Wendy Nackaerts en tant que Sales Representative pour la Flandre. La rédaction de Pet & Garden Pro a déjà fait sa connaissance. « Je suis une quadragénaire dynamique, mariée, maman de deux enfants (Matthias et Hayleigh) et une vraie passionnée des animaux ! En plus de nos trois chats, notre famille compte aussi deux chiens avec lesquels nous aimons faire de longues promenades. Pendant mon temps libre, j'aime cuisiner et je chausse régulièrement mes baskets pour courir ou faire du spinning. Professionnellement, j'ai déjà travaillé comme représentante pour, entre autres, Dr. Oetker et Sensodyne. Récemment, j'ai commencé comme Sales Representative pour Champion Petfoods, un nouveau défi que je relève avec enthousiasme. Le monde d'aliments pour animaux est nouveau pour moi, mais cela le rend d'autant plus excitant et stimulant », nous confie Wendy Nackaerts.



Champion Petfoods a par ailleurs choisi Malanico comme partenaire logistique. Grâce au portail Malanico convivial, les produits ACANA et ORIEN peuvent être facilement et directement commandés via Malanico. Cette plateforme rend le processus de commande rapide et efficace, avec un accès direct à l'ensemble de la gamme et aux promotions en cours. Grâce à l'application Malanico Scan, les produits peuvent être rapidement scannés et commandés en magasin. Le portail offre également une vue d'ensemble de l'assortiment, des prix et de l'historique des commandes. Disponible en néerlandais et en français, le portail est un excellent outil pour les détaillants qui souhaitent optimiser leur processus de commande.



Nouveau propriétaire pour Pet's World

Le grossiste Pet's World de Herselt, spécialisé dans les aliments naturels surgelés, frais et secs, ainsi que les snacks pour chiens et chats, a un nouveau propriétaire depuis début septembre, à savoir Vanhoof nv. Pour la clientèle, rien ne change : en plus du processus de commande inchangé, Pet's World continuera à livrer chaque semaine les éleveurs et les animaleries avec son propre transport conditionné. Toutefois, Pet's World souhaite accélérer davantage sa croissance. Pour y parvenir, de nouveaux collaborateurs ont également été recrutés. Pour plus d'infos, contactez info@pets-world.be ou +32 (0)16 898611.



Lapin



Agneau

Bientôt disponible!

**Récompenses saines Mini coeurs
100g & 300g**

www.renske.com

**Petit ou grand assortiment aquarium?
Nous faisons pour vous notre maximum !**



1 franco pour tout le rayon animalier

- ±1500 espèces de poissons de quarantaine
- Large gamme d'oiseaux, de lapins et de rongeurs
- Reptiles, amphibiens et insectes nés en captivités
- Large choix de plantes et de nourritures vivantes
- Une sélection d'accessoires d'excellente qualité

**Découvrez l'assortiment complet sur
<https://www.pfa-trade.be>**

Scan me



<http://www.pfa-trade.be> - info@pfa-trade.be - +32 3 298 28 70



Voici les Florall Awards Autumn 2024

Lors de la dernière l'édition du salon Florall à Waregem un jury professionnel a évalué 15 nouveaux cultivars. L'or a été assigné à *Leycesteria formosa* 'Little lanterns' de Willy De Nolf. Le jury trouvait ce nouveau cultivar d'une très ancienne plante de jardin particulièrement attrayant, grâce à ses fleurs et à la couleur particulière de ses feuilles. Cette plante attire les abeilles et les oiseaux et s'épanouit aussi bien dans le jardin que dans un pot, un bac à fleurs, sur le balcon ou la terrasse. L'argent était pour *Heptacodium miconioides* 'Temple of Bloom', également proposé par Willy De Nolf. En hiver, cet arbre séduit grâce à ses multiples troncs, dont l'écorce qui pèle procure un effet visuel supplémentaire. Cette espèce débourre très tôt, fin mars, et conserve son feuillage jusqu'en décembre. *Chamaecyparis obtusa* 'Yellow teddy bear' de Boomkwekerij Schrauwen-Moerings a reçu le bronze. Ce mutant de 'Teddy Bear' pousse lentement et nécessite peu de taille. La couleur des écailles est frappante. La plante résiste bien à la sécheresse et donne de la structure à une rocaille, où elle se marie parfaitement avec des plantes à fleurs. C'est une plante polyvalente qui pousse également bien sur la terrasse, en pot.

Douze nouveaux épisodes tournés pour JBL TV

C'est sur la côte sauvage de l'Atlantique en Irlande, dans l'eau glaciale des lacs alpins, en studio de cinéma, en animalerie et dans un reptilium qu'ont été tournées les images captivantes des 12 prochains épisodes de JBL TV. Les internautes peuvent déjà se réjouir des prochains épisodes sur des sujets tels que les aquariums d'eau froide, les terrariums pendant les vacances, des fiches d'infos animalières sur les corydoras et les crevettes, ainsi que d'une vidéo sur le thème du bassin de jardin en été. Le modérateur et biologiste Heiko Blessin de JBL montre et explique en toute décontraction et de manière facile à comprendre des faits et des relations biologiques parfois complexes. Les 62 épisodes déjà dans la boîte peuvent être consultés à tout moment via YouTube ou sur le site web de JBL.



Jean Richard de Latour

Nouveau CEO pour Tom&Co

Tom&Co, le leader omnicanal belge de l'animalerie, a nommé Jean Richard de Latour au poste de Chief Executive Officer. Jean occupera le poste de CEO à partir du 2 septembre 2024 et rapportera directement au Conseil d'Administration. Thierry le Grelle,

ancien CEO, remplira désormais un rôle actif en tant que co-Chair du Conseil d'Administration qui a précédemment déjà été renforcé par la nomination de Jesper Højer, ancien CEO de Lidl, au poste de Président du Conseil et par l'arrivée de Pascal Clouzard, ancien CEO de Carrefour France. « Je suis très heureux que Jean ait accepté de devenir le prochain CEO de Tom&Co », a déclaré Thierry le Grelle. « Le Conseil d'Administration et moi-même avons planifié une succession fluide depuis un certain temps. C'est le bon moment pour passer le relais à Jean », poursuit Thierry le Grelle. « Ce fut un privilège et un plaisir de travailler chez Tom&Co avec tous mes collègues et partenaires durant ces 8 dernières années, d'avoir fait grandir cette enseigne pour en faire ce qu'elle est aujourd'hui. Je me réjouis de travailler avec Jean en tant que co-Chair du Conseil d'Administration. »

Jean Richard de Latour a précédemment travaillé au sein de l'équipe de direction commerciale mondiale du groupe Carrefour et en tant que responsable de Carrefour Links (data & retail media). Auparavant, il a été CEO de Carrefour Roumanie et directeur des opérations hypermarchés chez Carrefour France. « Je suis ravi de faire partie d'un projet aussi ambitieux avec autant de talents et je suis impatient de diriger l'équipe et de renforcer la culture très ouverte et entrepreneuriale qui a contribué à la success story de Tom&Co », a déclaré Jean Richard de Latour.



Découvrez notre collection festive !

- **Halloween :**
des jouets effrayants et amusants
- **Noël :**
des jouets et des vêtements festifs et des calendriers de l'Avent
- Pour **chiens et chats**

Un assortiment de plus de 60 produits saisonniers

ACANA™

LA NUTRITION DONT ILS ONT BESOIN, UN GOÛT DONT ILS RAFFOLENT



AU MOINS
50%* D'INGRÉDIENTS
ANIMAUX
de qualité

FRUITS ET LÉGUMES
*aussi frais
qu'au marché***

**SANS AJOUT DE COLORANTS,
ARÔMES OU CONSERVATEURS
ARTIFICIELS**

Exemple tiré de la composition du produit ACANA Wild Prairie pour chats. Protéines d'origine animale fraîches, représentées avant leur transformation. Proportions et quantités non représentatives du contenu d'un sac ou d'une ration. Les coupes peuvent varier. Voir la liste des ingrédients. * Estimation approximative, basée sur l'état des ingrédients avant transformation. ** Pour préserver la fraîcheur de nos ingrédients, nous utilisons exclusivement la réfrigération. Pour conserver au mieux leurs nutriments, les ingrédients crus sont congelés à leur pic de fraîcheur.

Les célèbres marques premium ACANA et ORIJEN sont indispensables dans le rayon des aliments naturels pour chiens et chats

Cela fait maintenant près de 40 ans que Champion Petfoods est l'un des principaux fabricants d'aliments naturels de qualité supérieure pour chiens et chats, avec une présence dans plus de 90 pays de par le monde. Sous la devise 'World's Best Pet Food', cette entreprise canadienne met tout en œuvre pour offrir ce qui se fait de mieux à nos chers compagnons à quatre pattes. Les produits de ses marques premium ACANA et ORIJEN sont ainsi élaborés à partir d'ingrédients frais et régionaux de première qualité. Depuis quelques mois, Champion Petfoods s'adresse directement au marché belge, créant ainsi une valeur ajoutée pour ses partenaires. Ce changement est une opportunité unique pour les animaleries et les jardinerie belges qui peuvent ainsi proposer à leurs clients ces aliments pour chiens et chats d'excellente qualité que sont ceux d'ACANA et d'ORIJEN.

Une alimentation de qualité inspirée par la nature

Le succès de Champion Petfoods repose sur l'innovation et la qualité, mais aussi sur l'attention toute particulière que l'entreprise accorde au bien-être des animaux de compagnie. Les références des marques ACANA et ORIJEN sont en effet préparées à partir d'ingrédients frais et de grande qualité, provenant d'agriculteurs, de pêcheurs et de fournisseurs locaux. En outre, la philosophie Biologically Appropriate™ est au cœur de la conception de ces aliments pour chiens et chats de grande qualité. Celle-ci repose sur un principe très simple : pour pouvoir répondre aux besoins nutritionnels biologiques des chiens et des chats, les produits doivent s'inspirer des habitudes alimentaires naturelles de ces animaux à l'état sauvage. Ce principe se retrouve notamment dans l'approche WholePrey™ utilisée lors de l'élaboration des recettes : outre la viande musculaire, les aliments sont également composés d'organes et d'os, de sorte que les chats et les chiens puissent bénéficier de tous les éléments nutritifs essentiels.



2 marques de premier plan

Le portefeuille de Champion Petfoods comprend les 2 marques premium que sont ORIJEN et ACANA. La première se caractérise par une très forte teneur en protéines animales de qualité supérieure et par la grande variété de ces dernières. Certaines références contiennent jusqu'à 90 % d'ingrédients d'origine animale. De son côté, ACANA se distingue par un excellent rapport qualité-prix. De plus,

toutes leurs recettes contiennent au moins 50 % de protéines animales. Fin 2022, Champion Petfoods a été rachetée par Mars Petcare, mais l'entreprise canadienne continue de suivre sa propre voie. Mars Petcare a entre-temps investi dans des lignes de production supplémentaires et dans le développement de nouveaux produits, aussi bien pour ACANA que pour ORIJEN.

Un partenariat très intéressant

Depuis le 1er juin 2024, Champion Petfoods s'adresse directement au marché du Benelux grâce à une équipe dédiée. Avant cela, les marques ORIJEN et ACANA étaient distribuées en Belgique, aux Pays-Bas et au Luxembourg par l'intermédiaire de distributeurs. « Cette nouvelle stratégie nous permet d'offrir une valeur



ajoutée non négligeable à nos partenaires. En nous concentrant sur la mise en place de relations durables, nous soutenons plus efficacement nos marques ACANA et ORIJEN et renforçons également notre engagement en matière de qualité et de service. Les produits peuvent être commandés en toute simplicité par l'intermédiaire de notre partenaire logistique Malanico. L'interface conviviale du portail de Malanico garantit un processus de commande rapide et efficace, avec un accès direct à l'ensemble de l'assortiment et aux promotions en cours. La plateforme est disponible en français et en néerlandais.

En outre, nous avons récemment nommé deux représentants commerciaux pour la Belgique (1 pour la Flandre et 1 pour la Wallonie). Ces derniers informent nos partenaires au sujet des portefeuilles de produits ACANA et ORIJEN, leur offrent un soutien sur le plan du marketing, partagent leurs connaissances et les conseillent sur la façon de présenter les produits de manière attrayante dans les rayons des magasins. Ce faisant, nous entendons renforcer notre position dans le segment premium, qui ne cesse de croître, et comptons déjà plus de 220 points de vente en Belgique.

Alors que les consommateurs sont de plus en plus nombreux à opter pour des aliments naturels pour leurs chiens et leurs chats, les 2 célèbres marques premium que sont ACANA et ORIJEN, auxquelles les consommateurs sont très fidèles, sont des atouts indéniables pour toute animalerie ou jardinerie », souligne Jeroen Bouten, Head of Benelux chez Champion Petfoods.

Désirez-vous intégrer les produits des marques ACANA et ORIJEN dans l'assortiment de votre magasin ?

Contactez Champion Petfoods :
info.benelux@championpetfoods.com



Gebr. de Boon : La gamme de jouets pour chats va s'élargir

Profitez du fait que Gebr. de Boon élargira sa gamme de jouets pour chats pour compléter votre assortiment

avec les meilleurs jouets pour chats disponibles sur le marché. Des dizaines de nouveaux produits seront bientôt lancés, chacun étant spécialement conçu pour répondre aux différents besoins des chats en matière de jeu. Parmi les nouveautés, il y aura notamment des jouets pour chats durables, fabriqués à partir de matériaux naturels tels que du bois, de la corde et de la peluche. Ces produits offrent des heures de divertissement, tout en contribuant à la protection de l'environnement. La gamme comprend également des jouets contenant du matatabi et de l'herbe-aux-chats, qui stimulent les chats de manière ludique. Ceux-ci sont disponibles en version préremplie ou à remplir soi-même. Un large éventail de petites balles de différentes formes et tailles sera également proposé ; il s'agit de petites balles ressemblant à des petites pelotes de laine, produisant un son discret de hochet, ou encore de petites balles en rotin, pour un aspect encore plus ludique. Avec toutes ces nouveautés, Gebr. de Boon poursuit son engagement en faveur de la qualité, de l'innovation et du bien-être des chats.



Gebr. de Boon
Tél. : +31 (0)18 3660822
info@deboon.nl
www.deboon.nl



ASP : Nature's Protection Superior Care

Spécialement conçu pour toutes les étapes de la vie des animaux, cet aliment innovant met l'accent sur la mise en valeur de la couleur naturelle du pelage chez les chiens à pelage blanc, brun ou foncé. Cette formule unique en son genre contient un mélange équilibré d'acides aminés qui renforce la pigmentation du pelage, permettant ainsi au chien de conserver un pelage sain et brillant. Cet aliment contribue en outre à atténuer les traces de larmes indésirables autour des yeux, de la gueule et des pattes. Grâce à des protéines hypoallergéniques de première qualité, provenant notamment d'insectes, de poisson blanc et de saumon avec du krill, complétées par de la poudre MicroZeoGen, cet aliment facilite la digestion, améliore l'absorption des nutriments et renforce le système immunitaire. Nature's Protection Superior Care offre une alimentation complète et équilibrée qui contribue à la santé et à la vitalité des chiens à toutes les étapes de leur vie.



ASP
Tél. : +32 (0)15 681296
info@asp-pets.be
www.asp-pets.be

Petsolutions : Nimba, la nouvelle collection de chez Jack & Vanilla

Cette nouvelle collection pour chiens et chats comprend des coussins de luxe, des paniers et même des igloos, qui s'adaptent à tous les intérieurs grâce à leur palette de couleurs neutres. Toutes les références sont fabriquées avec de magnifiques tissus durables et résistants, combinés à de la peluche extrêmement douce et douillette. La plupart des produits sont

livrés avec un coussin déhoussable et une housse amovible pour faciliter leur entretien. Les références sont en outre généralement



dotées d'un revêtement antidérapant sur leur face inférieure. Cette collection à la fois chaleureuse et élégante contribue à améliorer le sommeil des chiens et des chats.

Champion Petfoods : ACANA Singles Dog Grass-fed Lamb

ACANA Singles Dog Grass-fed Lamb a fait peau neuve grâce à un nouvel emballage qui reflète parfaitement la nouvelle image de marque d'ACANA. En plus de ce nouveau look, les



ingrédients de la nourriture ont également été améliorés. La teneur en agneau cru et en foie cru a notamment été rehaussée afin d'améliorer à la fois la qualité et le goût du produit. De plus, la graisse d'agneau a été remplacée par de l'huile de tournesol, offrant ainsi une meilleure expérience gustative. Des compléments ont également été ajoutés pour que les chiens puissent bénéficier de tous les nutriments dont ils ont besoin. Tous ces changements permettent d'obtenir un emballage plus clair et plus vivant, ainsi qu'un produit encore plus nutritif. Les autres produits ACANA Singles seront eux aussi progressivement renouvelés.

DingoNatura : Pâtées Natura Diet

Natura Diet est un aliment naturel de grande qualité pour animaux de compagnie. Ses recettes

at's New

Produits sous les projecteurs



Canis Purus : Aliments à la vapeur

Ces saucisses de grande qualité de 400 grammes sont disponibles en 6 variétés : Menu Poulet, Menu Agneau, Menu Canard, Menu Cheval, Menu Bœuf et Menu Poisson. Une 7ème référence, à savoir Menu Cerf, est actuellement en cours de production. Les saucisses sont toutes préparées avec des ingrédients de qualité (viande, organes, bouillon et légumes) et sont de surcroît exemptes d'additifs artificiels. Les saucisses de Canis Purus sont disponibles en boîtes de 24 pièces ou en paquets de 6 pièces. Un robuste présentoir de sol en bois est offert gratuitement à l'achat de toutes les références d'aliments à la vapeur.



Beeztees : jeu de réflexion pour chiots Lot

Il est parfois difficile pour les propriétaires que leur chiot ne soit pas encore capable de marcher longuement. Un chiot est plein d'énergie, mais ne peut pas toujours l'utiliser. Une solution à ce problème est de fatiguer mentalement le chiot. On peut le faire au moyen d'un jeu de réflexion. Le chiot est entraîné mentalement avec le nouveau jeu d'intelligence Lot de Beeztees. De petits snacks peuvent être cachés dans ce jeu d'entraînement. Trouver ces snacks est tout un défi pour les chiots. Le chiot devra pour cela utiliser ses pattes et/ou son museau, ce qui entraîne sa motricité.



Canis Purus
Tél. : +32(0)479 692721
info@canispurus.com
www.canispurus.be



Beeztees
Tél. : +32(0)3 330440
info@beeztees.com
www.beeztees.nl

tes saines et respectueuses de l'environnement sont désormais aussi disponibles sous forme de pâtées. Des protéines animales de grande qualité constituent l'ingrédient principal de cette gamme de produits savoureux, préparés au bain-marie, qui sont de surcroît exempts de colorants et d'arômes artificiels. Pas moins de 7 variétés sont proposées en boîtes de 400 grammes : Puppy, Light, Iberico&Vegs, Chicken&Vegs, Beef&Vegs, Fish&Vegs et Duck&Vegs.



Laroy Group : duvoplus Salamini

Les saucisses sèches Salamini de duvoplus sont une friandise savoureuse pour tous les chiens à partir de 4 mois. Elles sont disponibles en différentes saveurs telles que bœuf, poulet, canard et gibier, toutes avec une teneur élevée en viande et riches en protéines. Salamini propose désormais de nouveaux formats: de petites récompenses pratiques de 7 cm et de grands bâtonnets à mâcher pouvant aller jusqu'à 50 cm de long. Il y en a pour tous les chiens. Chaque carnivore appréciera naturellement ces snacks de viande.



HobbyFirst : nouveaux Wildlife Handybags

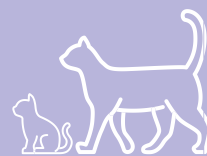
HobbyFirst présente une gamme d'aliments de qualité pour oiseaux d'extérieur, conditionnés dans des sacs en papier avec poignée, qui sont donc non seulement écologiques, mais aussi ergonomiques ! Les sacs ont une forme très pratique et offrent une contenance de 8 à 12 kg. Cette gamme se décline en 5 références : Wildlife Clean Garden, Wildlife 4 Seasons Menu, Wildlife All Bird Feed Menu, Wildlife Peanut Menu et Wildlife Sunflower Menu.



NOUVEAU



NOTRE ASSORTIMENT POUR CHIENS ET CHATS



Nos aliments croquants et bien pensés pour animaux de compagnie sont abordables et très savoureux. Ils regorgent de vitamines et de minéraux essentiels, et même les animaux les plus exigeants s'en lécheront les babines.

- Une gamme claire
- Six produits variés
- Également pour chatons et chiots
- Un emballage stylé et écologique
- Chien: 4-12 KG
- Chat: 3-7 KG

Vous aimeriez découvrir nos nouveaux aliments ? Passez vite votre commande via bestellingen@katoos.be et profitez de notre offre de lancement.

www.katoos.be

Canis Purus : Peaux tressées

Ces friandises naturelles, fabriquées à partir de longues lanières de peau séchées à basse température, offrent des heures de plaisir de mastication aux chiens. Les peaux sont découpées à une longueur de 20 cm, ce qui en fait des friandises à mâcher idéales. Les snacks sont exempts de colorants, arômes et conservateurs artificiels. L'offre comprend déjà les variantes Bœuf, Cheval et Chameau. Actuellement, Agneau, Chèvre et Buffle sont en production.



Flamingo Pet Products : Siège auto Krems

Le siège auto Krems permet aux chiens et à leurs propriétaires de voyager en toute sécurité et dans le confort le plus total. Ce siège auto et son coussin amovible sont lavables à 30 °C. Cette nouveauté est équipée de 2 sangles de fixation réglables. Une sangle réglable avec mousqueton est également fournie pour maintenir le chien en place. L'animal peut être attaché au siège auto au moyen d'un harnais approprié et d'une laisse de sécurité pour voiture. Le siège peut être installé tant à l'avant qu'à l'arrière de la voiture. Dimensions : 60 x 50 x 60 cm.



Kinlys Group : gamme aliments pour poissons étangs Aqua-ki élargie

Aqua-ki présente 2 nouveaux types d'aliments. D'une part, un pellet flottant 3 colour mix (6mm) est maintenant disponible. Le pellet contient de la spiruline et astaxanthine, est produit avec des germes de blé et est aromatisé à la farine d'insectes. Grâce à les nutriments équilibrés l'aliment peut être utilisé toute l'année. D'autre part, Aqua-ki lance un pellet flottant (6 mm) avec de la spiruline (4%). L'aliment contient de la spiruline et astaxanthine et est aromatisé à la farine d'insectes. Ce pellet hautement digestible stimule des couleurs profondes et intenses.



Group Depre : Aliments humides pour chats de Voskes

La gamme d'aliments humides pour chats Voskes s'élargit. Pas moins de 10 nouvelles saveurs délicieuses seront ajoutées. Outre les variétés de thon existantes, la gamme comprend désormais du poulet, de la sardine, du bœuf et de l'agneau. Les amateurs de poisson et de viande y trouveront leur compte. De plus, ces boîtes d'aliments humides sont disponibles en gelée et en pâte. Tous ces délices sont soigneusement cuits à la vapeur et transformés à la main. Les boîtes d'aliments humides sont riches en protéines animales et en acides gras, ce qui contribue à une peau et un pelage brillants et sains. Seuls des ingrédients naturels sont utilisés, sans colorants ni arômes ajoutés. En outre, tous les poissons proviennent de la pêche durable.



Renske Natuurlijke Diervoeding : La gamme de Mini Hartjes s'élargit

Les Mini Hartjes, ces délicieux snacks en forme de mini cœurs très appréciés par les chiens de toutes races et de tous âges, sont désormais également proposés en 2 nouveaux goûts, à savoir Lapin et Agneau. Les Mini Hartjes sont connus pour leur texture moelleuse et leurs ingrédients naturels, ce qui les rend idéaux comme récompense pendant les séances de dressage ou comme snack responsable. L'ajout des goûts Lapin et Agneau offre aux propriétaires de chiens encore plus de choix lorsqu'ils veulent gâter leurs animaux avec un snack sain. De plus, les Mini Hartjes aux goûts Saumon, Agneau, Lapin, Canard et Poulet sont désormais également disponibles en emballages plus grands (300g).



Laroy Group : EBI arbres à chat 'Destinations'

La série de griffoirs 'Destinations' d'EBI est un magnifique mélange de tendances modernes en matière d'intérieur et d'applications pratiques pour votre chat. Cette collection reflète les tendances actuelles en matière de design intérieur, telles que l'utilisation de matériaux naturels et une ambiance cocooning. En combinant du contreplaqué de bouleau, du tissu d'ameublement gris foncé et une peluche douce, ces griffoirs sont non seulement élégants, mais aussi durables et confortables. Les griffoirs robustes, enroulés de sisal solide, garantissent que même le chat le plus énergique peut aiguiser ses griffes sans endommager les meubles.



Champion Petfoods : ACANA Cat Indoor Entrée

ACANA Cat Indoor Entrée est désormais disponible dans un nouvel emballage qui est davantage en phase avec la nouvelle image de marque d'ACANA. Les noms des produits sont en effet aujourd'hui basés sur les ingrédients qu'ils contiennent, mais les anciens noms des produits restent inscrits (en plus petits caractères) sur les emballages, permettant aux consommateurs fidèles à la marque de les reconnaître. Certains ingrédients ont également été modifiés : du foie de dinde cru a notamment été ajouté pour apporter des nutriments supplémentaires, tels que du fer et de la vitamine A. L'avoine a quant à elle été remplacée par des flocons d'avoine, dans le but d'obtenir un meilleur équilibre au niveau des fibres. Ces changements améliorent la qualité du produit sans compromettre sa valeur nutritionnelle. Le nouvel emballage est plus vivant et plus clair pour les consommateurs. Les emballages des autres produits pour chats de la marque ACANA seront eux aussi progressivement modernisés.



Ruinemans Group: Partenaire de l'animalerie

Le plus grand assortiment de poissons tropicaux. Plus d'un million de poissons en stock.

Gamme complète de friandises pour chien avec présentoir. Diverses marques d'aliments surgelés. Nourritures vivantes pour poissons, reptiles et amphibiens. Large assortiment de plantes d'aquarium.

Commande en ligne 24/7, un fournisseur, une facture, praticité et qualité.

Livraison hebdomadaire par nos propres chauffeurs dans des véhicules chauffés.



En savoir plus? Contactez nous.

Ruinemans Group

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

Participez à une vente d'animaux de compagnie responsable

Au cours de ces dernières années, la vente d'animaux vivants dans les animaleries et les jardinerie a soulevé des débats de plus en plus vifs. Certains consommateurs sont en effet opposés à la présence d'animaux vivants dans les magasins. Face à cette controverse, certaines animaleries et jardinerie ont carrément renoncé à vendre des animaux vivants, préférant rediriger leurs clients vers des refuges pour animaux, par exemple. Mais une telle décision radicale est-elle vraiment nécessaire ? La présence d'animaux vivants en magasin peut en effet apporter une grande valeur ajoutée. En maintenant le commerce des animaux de compagnie dans les jardinerie et les animaleries spécialisées, on conserve le contrôle sur un commerce responsable. De plus, cela permet de créer une expérience en magasin et d'inspirer le consommateur à propos du logement adéquat pour l'animal en question. Pour ce faire, il est indispensable d'investir dans un personnel dûment formé et capable de fournir des conseils avisés, mais aussi dans des espaces suffisamment grands et confortables pour garantir le bien-être des animaux qui y sont hébergés. En combinant tout cela avec passion et amour pour les animaux, les jardinerie et animaleries peuvent ainsi promouvoir la possession responsable d'un animal de compagnie, mais aussi offrir une expérience positive à leurs clients.



Une partie de la population est opposée au commerce d'animaux vivants dans les jardinerie et les animaleries. Ces personnes estiment notamment que l'espace de vie restreint porte gravement atteinte au bien-être et à la santé des animaux et s'inquiètent des achats impulsifs, qui les rebutent. Les animaux sont souvent achetés sans que leurs futurs propriétaires se rendent bien compte de la responsabilité que représente le fait de posséder un animal de compagnie. Lorsque l'animal représente un fardeau trop lourd à porter, il n'est pas rare qu'il finisse dans un refuge ou, pire encore, qu'il soit abandonné dans la nature. Cette opposition a amené plusieurs animaleries et jardinerie à faire le choix délibéré de ne plus proposer d'animaux vivants. Cette critique n'est pas infondée, car il est évident qu'il existe des magasins qui n'accordent pas assez d'attention au bien-être des animaux qu'ils proposent et qui n'informent pas suffisamment leurs clients avant l'achat. Mais il convient d'apporter des nuances. La majorité des exploitants et du personnel des jardinerie et des animaleries nourrissent en effet une véritable passion pour les animaux, se soucient de leur bien-être et ne considèrent pas la vente d'animaux de compagnie comme une activité purement

commerciale. Il y a donc aussi plusieurs arguments qui plaident en faveur de la présence d'animaux vivants dans les magasins.

Un commerce réglementé

Le commerce d'animaux vivants est une question sensible. Bien que le bien-être de ces animaux dans les commerces suscite des inquiétudes, il n'en reste pas moins que de nombreuses personnes veulent des animaux de compagnie. Pour s'assurer que ces animaux sont détenus et vendus dans de bonnes conditions, les différentes autorités de notre pays ont mis en place une réglementation très stricte. Les animaleries et les jardinerie sont ainsi régulièrement soumises à des contrôles destinés à déterminer si elles n'enfreignent aucune de ces règles. Du côté des vendeurs particuliers, en revanche, les contrôles sont moins fréquents et il est plus difficile pour le consommateur d'avoir des informations sur l'origine, la santé et les soins des animaux. Dans le commerce privé, cela se passe souvent bien, mais il existe également de nombreux mauvais exemples qui passent souvent inaperçus. Il est donc essentiel de maintenir un contrôle sur le commerce afin de permettre une politique efficace en matière de bien-être animal. Contrôler les particuliers est une tâche impossible et ne sera jamais aussi efficace que le système de commerce réglementé actuel.

Investir dans la formation et le professionnalisme

Les animaleries et les jardinerie peuvent bien entendu collaborer avec un refuge pour animaux, mais l'idée n'est pas d'y transférer le commerce des animaux. Ce n'est en effet pas leur mission première. Il est donc essentiel de s'attaquer aux causes de la surpopulation des refuges pour animaux. La sensibilisation des consommateurs aux responsabilités liées à la possession d'un animal de compagnie peut constituer une solution structurelle au problème. Et les jardinerie et les animaleries peuvent jouer un rôle clé à cet égard, à condition de s'engager à faire preuve de professionnalisme. En investissant dans une formation complète du personnel, ces commerces seront en mesure de mieux accompagner les acheteurs potentiels dans leurs décisions d'achat. Dans ce contexte, il est essentiel de souligner que la possession d'un animal de compagnie est un engagement à vie, qui nécessite des soins, du temps et de l'argent. Ils peuvent en outre exposer clairement l'ensemble des besoins des différents types d'animaux.

Éveiller l'inspiration des clients

La présence d'animaux vivants dans les magasins représente également une occasion unique d'inspirer et d'informer les clients. En présentant des animaux vivants dans des espaces suffisamment grands et correctes, où tous les produits de soins nécessaires sont bien visibles, les clients peuvent se faire une idée précise des besoins de leur futur animal de compagnie. Il va de soi que cela permet également de stimuler les ventes des différents articles pour animaux de compagnie.

Créer une expérience unique

Face à la concurrence croissante à laquelle les animaleries et les jardinerie sont confrontées, il est important de faire en sorte que les clients du magasin puissent vivre une expérience unique. Et l'un des moyens d'y parvenir est justement de proposer des animaux vivants. Les enfants sont particulièrement fascinés par les animaux, et le fait de pouvoir observer les différentes espèces dans leur environnement naturel constitue une expérience d'achat inoubliable. Cela permet en outre au magasin de se démarquer des autres points de vente et d'attirer de nouveaux clients.

Canis Purus : des produits naturels d'excellente qualité qui savent convaincre les consommateurs

Du fait que les aliments pour chiens pressés à froid disponibles dans son animalerie Animaux à Bree ne répondaient pas entièrement à ses attentes élevées, Stef Paredis a un jour pris la décision de faire développer lui-même des croquettes pour chiens naturelles et de très grande qualité. Et c'est donc ainsi qu'est née la marque Canis Purus, qui accorde une place centrale au bien-être et à la santé des chiens. La force de Canis Purus réside dans l'utilisation d'ingrédients naturels de première qualité et l'exclusion de tout additif artificiel. La marque associe par ailleurs ce positionnement premium à un prix abordable. En plus d'offrir à leurs clients des références exclusives et de grande qualité, les animaleries et les jardinerie qui intègrent les aliments naturels, les snacks et les compléments de Canis Purus dans leur assortiment renforcent également leur propre caractère distinctif.

Un complément idéal à votre assortiment de produits existant

Stef Paredis souligne que les aliments naturels, les compléments et les snacks de Canis Purus constituent une valeur ajoutée évidente dans les rayons de toute animalerie/jardinerie, et ce pour plusieurs raisons.

« Notre entreprise n'est pas tout à fait nouvelle, puisque cela fait déjà quelques années que nous sommes actifs dans le secteur. Notre vaste portefeuille de produits de qualité supérieure a déjà su convaincre quelque 70 points de vente physiques en Belgique, aux Pays-Bas et même au-delà. Chez Canis Purus, animés par notre passion pour les chiens, nous ne développons que des produits responsables, qui répondent aux besoins des animaux et sont volontairement fabriqués à partir d'ingrédients naturels et de première qualité. Nos produits premium contribuent à la vitalité, à la santé et au bien-être des chiens. Nous communiquons de manière transparente sur la composition de nos aliments secs et humides, de nos snacks et de nos compléments : la liste des ingrédients reflète avec précision le contenu de nos produits. Notre production est assurée par des fabricants européens expérimentés, implantés principalement en Allemagne. En plus de cela, nous appliquons des prix équitables. Afin d'accroître la visibilité de nos produits, nous avons récemment lancé un nouvel emballage durable. Et pour soutenir les ventes, nous proposons un élégant présentoir. »



Un vaste portefeuille

La gamme de produits de Canis Purus se décline en quatre segments :

- Les **aliments complets pressés à froid** sont fabriqués selon la technique de pressage artisanale allemande, à une température de 37 °C, de manière à préserver tous les nutriments qui sont si précieux. Ces croquettes pour chiens sans gluten présentent



une teneur élevée en viande, complétée par des huiles, des légumes et des herbes de grande qualité. Seuls des ingrédients naturels sont utilisés. Les aliments peuvent être conservés jusqu'à 8 mois. La gamme comprend 4 menus, proposés en sacs de 5 et 15 kg : Agneau & Bœuf, Bœuf & Canard, Poulet & Huile de saumon et Canard & Agneau.

- La gamme d'**aliments cuits à la vapeur** comprend tout d'abord Canis Purus Compleet. Ces saucisses de qualité de 400 grammes sont proposées en 6 variantes, à savoir Canard, Poulet, Agneau, Cheval, Bœuf et Poisson. Une septième, notamment cerf, est en développement. Ces saucisses sont préparées avec des ingrédients de qualité et sont exemptes de tout additif artificiel. Ensuite, il y a MEAT 'The Butcher's Passion', qui comprend 6 menus complets préparés à partir d'ingrédients naturels de première qualité. Ces aliments sont exempts de soja, de maïs et de farine animales.
- Une large gamme de **snacks** naturels est également disponible sous les marques Canis Purus et MEAT 'The Butcher's Passion'. Outre de nombreuses références classiques, la gamme comprend également plusieurs articles uniques. Parmi ceux-ci, on trouve notamment les Canis Purus Vissnacks, des snacks naturels produits en Lettonie à partir de poisson de la mer de Norvège, qui est séché avant d'être pressé en diverses formes, dont des tranches rondes et des bâtonnets. Disponibles à base de cabillaud et de hareng. Les produits à mâcher tressés de Canis Purus sont également très attrayants. La gamme, comprenant déjà des peaux de chameau, de cheval et de bœuf, s'étend désormais aux peaux d'agneau, de chèvre et de buffle. Les Canis Purus Himalayan Cheese Snacks sont préparés selon une recette népalaise, à partir de lait frais provenant du nord de l'Allemagne. Enfin, les bois de cerf emballés, qui peuvent être suspendus dans les rayons, sont à la fois amusants et pratiques.
- Et enfin, Canis Purus propose également une gamme de **compléments**, dont un bouillon d'os biologique de grande qualité, disponible en 4 saveurs : Poulet Bio, Bœuf Bio, Agneau Irlandais et Élan Sauvage. Autres compléments proposés sont Adieu puces et tiques, spirulina, articulations souples, panse moulée,...



Canis Purus

Tél.: +32(0)479/692721

E-mail: info@canispurus.com - www.canispurus.com



Avec son nouvel aliment Selective Naturals Botanicals, Supreme Petfoods se lance dans le segment de l'alimentation naturelle pour rongeurs

Pour pouvoir répondre aux besoins nutritionnels spécifiques des différentes espèces de petits herbivores, le simple fait de leur proposer des aliments riches en fibres ne suffit pas. Les fibres sont certes essentielles, mais l'ajout d'un mélange d'ingrédients à la fois savoureux et naturels permet d'améliorer la palatabilité de la nourriture sans qu'il ne soit nécessaire d'y ajouter des sucres. De nos jours, les propriétaires de rongeurs considèrent que leurs animaux de compagnie sont eux aussi des membres de leur famille et sont par conséquent demandeurs d'alternatives alimentaires naturelles et de grande qualité, capables de favoriser la santé et le bien-être de leurs animaux. Avec le lancement de Selective Naturals Botanicals, Supreme Petfoods répond parfaitement à cette demande.

Un choix naturel

Les lapins et les cochons d'Inde ont un comportement naturel de fourrageurs : dans la nature, ils passent des heures à rechercher des aliments présentant différentes formes, saveurs et textures. En lançant Selective Naturals Botanicals Rabbit Food et Selective Naturals Botanicals Guinea Pig Food, Supreme Petfoods élargit sa gamme d'aliments pour rongeurs en y ajoutant deux références premium uniques en leur genre. En plus d'offrir une bonne quantité de foin, ces nouveautés permettent en effet de parfaitement respecter les habitudes alimentaires naturelles des animaux. Ces granulés extrudés présentent en outre des formes différentes pour que les lapins et les cochons d'Inde retrouvent leur comportement de fourrageage qu'ils ont à l'état sauvage, ce qui se traduit par un enrichissement essentiel de leur environnement ainsi qu'une forte stimulation de leurs facultés mentales.

Une alimentation de qualité supérieure à la saveur irrésistible

Ces deux recettes sont formulées à partir de toute une série d'herbes botaniques, destinées à appâter même les animaux de compagnie les plus difficiles. La gamme Selective Naturals Botanicals propose un mélange de menthe, de thym, de basilic, de persil et de pissenlit, sans sucres ajoutés ni colorants ou arômes artificiels. La nourriture pour cochons d'Inde Selective Naturals Botanicals contient également de la vitamine C stabilisée pour répondre aux besoins essentiels des cochons d'Inde en cette substance.

En optant pour Selective Naturals Botanicals, les propriétaires ont l'assurance d'offrir à leurs rongeurs un aliment de qualité supérieure à la saveur irrésistible. En plus de répondre aux besoins nutritionnels de ces animaux de compagnie, ces références premium permettent en outre d'améliorer leur qualité de vie en général.



Présentation Selective Naturals Botanicals

NOUVEAU
soutenu par des
recherches de marché





Donnez libre cours à l'instinct naturel de votre animal avec nos aliments premium lapin et cochon d'Inde. Délicieux mélange de foin de fléole et d'herbes aromatiques, incluant la menthe, le thym, le basilic, le persil et le pissenlit.

Nourrissez son Instinct Naturel



supremepetfoods.com

ENTREZ EN CONTACT AVEC NOS FANS
@supremepetfoods

Les cages pour lapins et rongeurs deviennent plus spacieuses, plus durables et plus modulaires

Depuis le début de la pandémie de coronavirus, le marché des cages pour lapins et rongeurs a connu une véritable évolution. Pendant la crise, les ventes avaient en effet atteint un pic, mais depuis lors, nous avons constaté un recul significatif. Nous observons par ailleurs une nette tendance à opter pour des cages plus grandes, plus durables et plus respectueuses du bien-être des animaux. Les animaleries et les jardinerie qui répondent à ces nouvelles exigences et qui offrent de surcroît à leurs clients de précieux conseils ainsi qu'une expérience d'achat enthousiasmante peuvent donc se distinguer des autres canaux de vente et rester dans la course sur ce marché en pleine mutation. Celles qui misent sur une connaissance approfondie des produits et une présentation attrayante récolteront sans aucun doute les fruits de leurs efforts.

Doc. Ferplast



Doc. Beeztees

Le recul après la pandémie

Comme cela a été le cas pour de nombreuses autres catégories de produits pour animaux de compagnie, les ventes de cages pour lapins et rongeurs ont elles aussi connu une véritable explosion pendant la crise du coronavirus. Ce phénomène n'avait rien de surprenant, car de nombreux consommateurs étaient alors à la recherche d'une nouvelle compagnie, ce qui les a amenés à accueillir un ou plusieurs rongeur(s)/lapin(s) dans leur foyer et, par conséquent, à acheter des cages pour ces animaux. Mais depuis plus d'un an et demi, les fabricants comme les fournisseurs constatent que le boom est passé et que les ventes de ces produits sont en baisse. À cela s'ajoute le fait qu'en raison de l'augmentation des prix des denrées alimentaires, certains consommateurs consacrent moins de budget à des produits non alimentaires, tels que les cages, ou remettent leurs achats à (un peu) plus tard. De plus, il arrive malheureusement encore souvent que certains propriétaires se débarrassent de leur lapin ou rongeur juste avant les vacances d'été, ce qui n'a bien sûr rien de bon pour les ventes de cages.

Il faut jouer la carte du savoir-faire

Malgré ce recul au niveau des ventes, les cages pour lapins et rongeurs restent une catégorie de produits intéressante pour



Doc. Flamingo Pet Products

bon nombre d'animaleries et de jardinerie. Veillez à présenter une large gamme afin que les clients aient le choix en termes de conception, de taille et de prix. Ainsi, chaque consommateur pourra y trouver son bonheur. Pour garantir une bonne rotation, il est également essentiel de disposer de bonnes connaissances (des produits) et d'un savoir-faire optimal en interne. Le personnel qui sera en mesure de fournir aux clients des conseils ciblés et de les orienter vers les références adéquates représentera à coup sûr une valeur ajoutée, qui se traduira par une augmentation des ventes. Les employés peuvent en effet recommander des cages adaptées aux besoins spécifiques de chaque lapin ou rongeur. Les animaleries et les jardinerie peuvent en outre se distinguer des autres canaux de vente grâce à leur savoir-faire. Les magasins disposant d'une équipe restreinte ont tout intérêt à fournir suffisamment d'informations sur les produits dans le rayon des cages pour que les consommateurs puissent acheter le modèle qui leur convient le mieux sur la base de ces informations. Cela peut se faire, par exemple, à l'aide de panneaux explicatifs et d'affiches, mais un code QR renvoyant à des explications sur le site web du fabricant ou du fournisseur peut également être envisagé.

Stimuler les consommateurs

Il est en outre essentiel de veiller à ce que la présentation des produits dans le magasin soit attrayante. Essayez d'exposer le plus grand nombre possible de cages prêtes à l'emploi pour les lapins et les rongeurs. Les clients pourront ainsi se faire une idée précise de la robustesse et de la conception des cages et en estimer les dimensions. Aménagez complètement chaque cage avec de la litière et divers accessoires. Vous pourrez ainsi non seulement donner des idées aux consommateurs, mais aussi doper les ventes de ces produits. Une autre bonne idée consiste à promouvoir le 'hamsterscaping' dans votre magasin. Décorez



Doc. Kinlys Group

au bien-être des animaux, un aspect qui fait l'objet d'une attention croissante en raison de la tendance à l'humanisation, un phénomène par lequel les animaux de compagnie sont considérés comme des membres de la famille à part entière. Les consommateurs sont de ce fait davantage enclins à investir dans une vie meilleure pour leurs lapins et leurs rongeurs.

Une autre évolution notable est que les consommateurs comme les fabricants accordent de plus en plus d'importance à la durabilité lorsqu'il est question de cages pour lapins et rongeurs. La préférence va de plus en plus souvent aux produits fabriqués à partir de matériaux recyclés ou recyclables et respectueux de l'environnement, tels que le plastique recyclé et le bois certifié FSC. Les accessoires et les jouets fabriqués à partir de matériaux naturels tels que le bambou, le bois, le chanvre, le jute et le papier connaissent également un succès croissant. Une dernière évolution importante est la demande toujours plus forte de cages modulables. Celles-ci peuvent être agrandies ou réduites en fonction du nombre de lapins/rongeurs, des besoins des animaux, de l'espace disponible, etc. La cage peut ainsi grandir en même temps que l'animal (ou les animaux) et s'adapter aux nouveaux besoins. Cette modularité facilite également l'intégration de la cage dans l'espace de vie du consommateur.



Doc. Laroy Group

entièrement une ou plusieurs cases en vous inspirant de l'habitat et du comportement naturels des lapins et de différentes espèces de rongeurs. Cela permettra non seulement de rendre l'expérience d'achat plus enrichissante, mais aussi de donner aux clients l'envie de créer un environnement de vie innovant et plus stimulant pour leur animal de compagnie. En plus de profiter au bien-être des animaux, cela vous permettra sans aucun doute de booster votre chiffre d'affaires. Les magasins ne sont pas tous favorables à ce type de démarche, mais la présence d'animaux vivants sur le lieu de vente peut constituer un atout de plus. Vous créerez ainsi une expérience supplémentaire, qui ravira certainement les enfants, et augmenterez ainsi vos ventes de cages pour lapins et rongeurs. L'organisation d'une journée ou d'un week-end consacré à la thématique des lapins ou des rongeurs peut également s'avérer intéressante. Profitez de cet événement non seulement pour mettre en avant la gamme de produits destinés à ces animaux de compagnie, mais aussi pour mettre l'accent sur les aspects éducatifs et informatifs : mettez clairement en évidence les différents besoins de chaque espèce de rongeur et montrez comment le propriétaire peut améliorer le bien-être de son animal de compagnie.

3 tendances marquantes

Pour terminer, nous allons nous pencher sur les toutes dernières évolutions du marché des cages pour lapins et rongeurs. La tendance est aujourd'hui clairement aux cages plus spacieuses, certaines comportant plusieurs niveaux, qui offrent aux lapins et aux rongeurs plus de confort et d'espace pour se mouvoir. Celles-ci permettent en outre aux propriétaires de garder plusieurs animaux dans une même cage, ce qui favorise les interactions sociales entre eux. Cela contribue



Doc. Savic



Doc. Trixie

CéDé[®]
Eggcellent egg food!

Formule
éprouvée,
nouveau design!



Eggs-tra
info



**pour nous, c'est
un "piece of cake"**

Le **cake aux œufs** unique de CéDé est la base de toutes les pâtées aux œufs CéDé. Nous le préparons nous-mêmes **depuis 1954** avec de **vrais œufs**, de la farine et beaucoup de savoir-faire. Cela fait des pâtées aux œufs CéDé[®] excellentes, faites **par et pour les amateurs d'oiseaux !**

www.cede.be

CéDé fait partie du Laroy Group, spécialiste des fournitures pour animaux de compagnie.



**DÉCOUVREZ NOS
NOUVELLES SAVEURS**

- ✓ poulet
- ✓ bœuf
- ✓ sardine
- ✓ agneau



www.voskes.nl



WE'RE ONLINE!



LOADING COMPLETE

NEW B2B WEBSHOP



Facile d'utilisation
Commandes 24/7
État des stocks
Menu QUICK ORDER
Historique des commandes
Informations produits
Service après-vente

KINLYS GROUP
PASSION FOR PETS

info@kinlys.com | www.kinlys.com

Le marché des coussins et paniers pour chiens se focalise sur le confort, l'ergonomie et la durabilité

Le marché des paniers et coussins pour chiens continue d'évoluer, porté par diverses tendances axées sur le confort, la durabilité et le design. Depuis la pandémie de coronavirus, la demande de ces produits a augmenté de manière significative, et le segment premium comme le segment économique ont tous deux enregistré de bons résultats. De plus en plus de propriétaires de chiens investissent dans la santé et le bien-être de leur animal en optant pour des produits ergonomiques et orthopédiques. En parallèle, on peut observer un intérêt croissant pour les matériaux durables et les méthodes de production responsables. Pour parvenir à une bonne rotation des coussins et des paniers pour chiens, les animaleries et les jardineries doivent se distinguer par leurs connaissances, leurs conseils et leurs services.

Les références premium et économiques ont le vent en poupe

Depuis quelques années, les ventes de coussins et de paniers pour chiens ne cessent d'augmenter. Mais c'est surtout pendant la pandémie de coronavirus que nous avons assisté à une croissance sans précédent des ventes. Et cela n'a rien d'étonnant : cette période a en effet fait naître chez de nombreuses personnes l'envie d'adopter un chien, et celles qui en possédaient déjà un ont passé davantage de temps avec leur compagnon à quatre pattes, ce qui les a incitées à prendre encore plus soin de lui. Ces deux situations ont bien évidemment été bénéfiques pour les ventes de paniers et de coussins pour chiens. Aujourd'hui, même si ce boom a fini par plafonner, cette catégorie de produits continue d'enregistrer des résultats positifs. En analysant plus en détail les chiffres de vente, on constate toutefois qu'il existe un important contraste. En effet, on voit que d'une part, le nombre de consommateurs prêts à investir dans la qualité et le confort et à opter pour des coussins et des paniers de première qualité du segment premium (ou luxe) est en augmentation. Mais d'autre part, plusieurs fabricants et fournisseurs constatent aussi une demande croissante de références à bas prix, qui s'explique par le climat économique incertain et l'inflation galopante.

Se distinguer par le savoir-faire, les conseils et les services

Selon les prévisions, cette tendance positive du marché devrait se poursuivre dans les années à venir. Et c'est bien sûr une bonne nouvelle pour les animaleries et les jardineries, bien qu'elles doivent faire face à une concurrence croissante, notamment de la part des boutiques en ligne. Les premières disposent néanmoins de plusieurs atouts qui leur permettent de se démarquer de leurs concurrents. Tout d'abord, leurs connaissances et leur savoir-faire constituent un atout essentiel. Des conseils personnalisés permettent en effet aux animaleries et jardineries de répondre aux besoins spécifiques des différents propriétaires/chiens. Veillez notamment à vous renseigner sur la taille et la position de sommeil de votre chien, de manière à pouvoir recommander un panier ou un coussin aux dimensions adéquates. Les commerces spécialisés peuvent également



Doc. Trixie



Doc. Petsolutions

se distinguer en fournissant des explications détaillées quant au choix des matériaux et à la qualité de ceux-ci. Expliquez clairement les avantages et les inconvénients des différents types de tissus. Le velours côtelé, par exemple, sera idéal pour les chiens à poils longs, la texture de ce tissu facilitant l'enlèvement des poils. Il faut aussi tenir compte du fait que certains de nos amis à quatre pattes 'maltraitent' leur panier avant de s'y installer. Il convient alors de choisir un tissu épais et résistant. Enfin, n'oubliez pas non plus d'attirer l'attention des consommateurs sur l'importance du confort, de l'ergonomie et de la facilité d'entretien.

Un autre avantage dont bénéficient les jardineries et les animaleries est que les consommateurs peuvent voir et toucher les coussins ou les paniers dans le point de vente, ce qui influence positivement la prise de décision et élimine tout risque de faire un 'mauvais achat'. Dans un magasin en dur, le client peut par exemple très facilement s'assurer de la qualité du rembourrage d'un coussin ou de la douceur d'un certain type de tissu. Un commerce physique permet en outre au client d'estimer avec plus de précision si le modèle souhaité se mariera bien avec son intérieur et s'il sera assez grand pour son fidèle compagnon à quatre pattes. Il est dès lors essentiel de

**TRIXIE**

Tondre tout en aspirant les poils

La combinaison de la tondeuse et du système d'aspiration des poils offre une solution polyvalente confortable et propre pour la tonte et le toilettage de ton animal de compagnie. Trois embouts de peigne emboîtables permettent de tondre en 6 longueurs (3–24 mm).

Des accessoires comme la brosse de soin ou la brosse à démêler préparent le pelage à la tonte, la brosse de nettoyage et le suceur plat conviennent au nettoyage des vêtements ou des meubles.

L'aspirateur à fourrure dispose de 3 niveaux d'aspiration, le bac collecteur sans sac a un volume de 2 litres.



www.trixie.fr



QU'EST-CE QUE VOUS REGARDEZ ?



100% COMPOSTABLE
à base d'amidon de maïs



présenter le plus grand nombre possible de paniers et de coussins différents, afin que les consommateurs puissent tester/examiner les caractéristiques de chacun d'entre eux par eux-mêmes. Vous pouvez d'ailleurs conseiller à vos clients d'amener leur chien dans votre magasin, afin qu'ils puissent véritablement 'tester' les paniers et les coussins. Il sera ainsi beaucoup plus facile de savoir si le modèle répond réellement aux attentes de l'acheteur.



Doc. Beeztees



Doc. Laroy Group



Doc. Gebr. de Boon

Dernier point, qui est toutefois loin d'être négligeable : une animalerie ou une jardinerie peut fidéliser sa clientèle grâce aux services qu'elle propose. Elle peut par exemple transporter des coussins ou des paniers lourds jusqu'au véhicule du client, proposer un service de reprise de marchandises – dans un délai prédéfini, bien sûr – pour les modèles qui ne conviennent finalement pas, ou encore offrir un service de nettoyage.

Un intérêt croissant pour l'ergonomie et la durabilité

Les propriétaires de chiens attachent de plus en plus d'importance au bien-être, à la santé et au confort de leurs animaux. En même temps, l'esthétique et la durabilité demeurent deux critères de choix très importants.

La popularité croissante des paniers et coussins orthopédiques pour chiens, souvent garnis de mousse à mémoire de forme, est une tendance manifeste. Si, autrefois, ces produits étaient principalement destinés aux chiens âgés ou aux animaux souffrant de problèmes articulaires, ils sont aujourd'hui de plus en plus souvent achetés pour de jeunes chiens, voire pour des chiots. Cela s'explique par la conviction qu'un bon soutien à un stade précoce peut contribuer à prévenir de futurs problèmes. Le terme 'orthopédique' est donc devenu un slogan incontournable, ce qui a entraîné une forte augmentation de l'offre correspondante. De nos jours, presque toutes les marques proposent plusieurs modèles de

paniers et de coussins orthopédiques. Les différences de qualité dans ce segment sont toutefois considérables, puisqu'il existe aussi bien des coussins dotés d'une fine couche de mousse à mémoire de forme superposée à une couche de mousse standard que des modèles véritablement luxueux, entièrement garnis de mousse à mémoire de forme. Et les animaleries et les jardinerie ont bien sûr tout intérêt à tenir compte de ces différences de qualité dans leur politique d'achat et de conseil.

Nous constatons également que les fabricants et les fournisseurs accordent de plus en plus d'importance à la durabilité. On opte donc de plus en plus souvent pour une production responsable, mettant en œuvre des matériaux recyclés tant pour les housses que pour les garnitures des paniers et des coussins pour chiens. Les consommateurs sont eux aussi de plus en plus sensibles à cette question, même si le rapport qualité-prix reste un facteur décisif pour beaucoup d'entre eux.

En ce qui concerne le design, les clients privilégient les produits qui s'intègrent joliment à leur intérieur. Les matériaux les plus en vogue dans l'industrie de la décoration intérieure, tels que le velours côtelé, le tissu bouclé et le tissu teddy, sont donc de plus en plus utilisés dans la fabrication de paniers et de coussins pour chiens en raison de leur aspect doux et du confort qu'ils procurent. Les couleurs neutres restent les plus prisées, mais il existe aussi un marché pour les couleurs plus éclatantes et les motifs audacieux. On

observe également une augmentation de la demande de lits pour chiens d'un cadre en bois et de lits pliants en toile.



Doc. Ferplast



Doc. Johnson Petfoods (Lex & Max)



Doc. Flamingo Pet Products



Doc. Warmako

Vers de nouveaux sommets : CéDé déploie ses ailes en renouvelant sa gamme

Dans le secteur, tout le monde connaît les boîtes jaunes de pâtée aux œufs de CéDé. L'entreprise, qui appartient à Laroy Group, a une riche histoire et fabrique depuis maintenant plus de 70 ans de la pâtée pour oiseaux élaborée à partir d'un cake aux œufs unique en son genre, préparé dans sa propre boulangerie. Mais aujourd'hui, le moment est venu d'annoncer une grande nouvelle : la gamme est en train de faire entièrement peau neuve et sera (re)lancée à l'automne prochain. Et cela paraît logique, car on ne peut pas rester le leader incontesté sur le marché de la pâtée aux œufs pour oiseaux sans rien faire pour. Il faut se donner à fond tous les jours !

Des Pays-Bas vers la Belgique

L'entreprise néerlandaise CéDé, fondée à Tilburg en 1954, a été créée pour la production d'aliments pour oiseaux à base de cake aux œufs fait maison. En 1986, L'entreprise a été acquise par Carlos Laroy, faisant de CéDé la première marque appartenant à Laroy Group. En 2000, le site de production de Tilburg est devenu trop petit, obligeant l'entreprise à déménager vers un site plus grand à Evergem, en Belgique, où les produits sont encore aujourd'hui fabriqués avec le plus grand soin. Le savoir-faire nutritionnel a également été transféré, et jusqu'à ce jour, la composition et la qualité du produit sont constamment surveillées. Toutes ces recettes qui ont fait leurs preuves au fil du temps ont été reprises dans la nouvelle gamme de produits.

leurs coûts et fabriquent par conséquent des aliments de qualité inférieure à base de chapelure bon marché et de diverses sources de protéines, CéDé ne fait aucune concession sur la qualité et cuit elle-même son délicieux cake aux œufs bourré de nutriments en utilisant 4 millions d'œufs de poule, et ce dans un four de 25 mètres de long ! Ce 'CéDé egg cake' est ensuite séché et émietté en différentes tailles. Combiné à d'autres ingrédients et additifs, le cake aux œufs se retrouve ensuite dans les proportions adéquates dans les différents produits finaux, qui sont tous adaptés aux besoins nutritionnels spécifiques des diverses espèces d'oiseaux.

Nouveau look, nouveau ressenti

Bob Smitz, General Manager food chez Laroy Group, explique : « La marque CéDé est une véritable pierre angulaire pour Laroy Group ! La qualité des produits a toujours été supérieure à tout ce qui existe sur le marché, notamment grâce à notre cake aux œufs si particulier, mais l'aspect traditionnel de la gamme nous faisait manquer des opportunités, y compris au niveau international. Il était donc grand temps que les produits fassent peau neuve. Aujourd'hui, CéDé est à nouveau prête à affronter la concurrence sur le marché. En interne, tout le monde est très enthousiaste à l'idée de prendre ce nouveau départ. Notre objectif est de doubler notre volume – et donc aussi le nombre d'oiseaux pouvant profiter des bienfaits des produits de CéDé – au cours des cinq prochaines années. Je suis convaincu qu'avec le concours de nos partenaires nationaux et internationaux, cela n'a rien d'irréalisable. »



Un cake aux œufs unique en son genre

Nous l'avons déjà brièvement mentionné plus haut, mais qu'est-ce que CéDé a de si unique ? Eh bien, c'est très simple : toutes les pâtées aux œufs de CéDé, à l'exception de celles où l'œuf doit être évité, par exemple pour la coloration du plumage (il n'y en a que quelques-unes), contiennent une dose généreuse d'œuf de poule liquide dans le cake aux œufs préparé par l'entreprise elle-même. Ce cake aux œufs de CéDé constitue la base des recettes et fournit tous les éléments utiles et les acides aminés essentiels pour que les oiseaux soient et restent en pleine forme. Là où d'autres producteurs réduisent au maximum



Pour plus d'infos : www.cede.be/new

Pour vendre du terreau sans tourbe, il faut pouvoir donner tous les conseils nécessaires

Depuis quelques années, les producteurs et fournisseurs de terreau répondent à l'intérêt croissant pour l'écologie et la durabilité en proposant des références sans tourbe. Bien que leur part de marché reste très limitée à l'heure actuelle, nous constatons que plusieurs fournisseurs s'engagent à incorporer moins de tourbe dans leurs terreaux.



Doc. Compo



Doc. DCM



Doc. Evergreen Garden Care
Belgium



Doc. Van Israel

Des tas d'avantages écologiques

Pour commencer, le terreau sans tourbe se démarque en termes de durabilité. La tourbe est en effet extraite des tourbières, qui sont d'importants puits de carbone. L'extraction de la tourbe entraîne le drainage de ces zones, ce qui libère le carbone stocké sous forme de CO₂, un gaz à effet de serre. L'utilisation de terreau sans tourbe permet de préserver ces tourbières et donc de réduire les émissions de gaz à effet de serre. Le terreau sans tourbe contribue en outre à lutter contre le changement climatique. Enfin, ce produit favorise la conservation de la biodiversité. Les tourbières sont en effet des écosystèmes uniques en leur genre, qui servent d'habitat à plusieurs espèces végétales et animales rares et menacées. En évitant d'utiliser la tourbe, on contribue donc à la protection de ces habitats naturels.

Principaux substituts de la tourbe

Pour remplacer la tourbe, les producteurs de terreau utilisent toute une série de matériaux, qui sont souvent combinés, de manière à pouvoir tirer le meilleur parti de leurs différentes propriétés. Voici une brève liste des principaux matériaux de substitution et de leurs principales caractéristiques :

- **Écorce compostée** : Cette alternative se caractérise par sa faible teneur en sel et sa grande perméabilité. Ce matériau retient l'eau de manière optimale et permet au terreau d'être très aéré.
- **Fibres de bois stabilisées** : Celles-ci permettent d'obtenir une structure de fibres aérée et durable, ce qui garantit un meilleur drainage et une meilleure capillarité.
- **Compost vert** : Riche en nutriments, il améliore la structure du sol et stimule la croissance des racines.
- **Produits à base de noix de coco** : Ces produits résiduels provenant de l'industrie de la noix de coco présentent des caractéristiques assez similaires à celles de la tourbe, mais en raison de leur provenance (transport long, consommation

élevée d'eau pour réduire la salinité, etc.), ils ne sont pas toujours considérés comme des produits durables. Ils présentent une très grande porosité et leur volume reste très stable dans le temps.

- **Farine de lave** : Voilà une alternative qui permet de créer une structure aérée et donc d'assurer un enracinement rapide des plantes. La lave permet par ailleurs de mieux retenir l'eau.
- **Miscanthus** : Également appelée 'herbe à éléphant', cette plante présente une teneur élevée en matière organique et favorise l'aération du terreau.
- **Perlite** : Ce matériau crée un milieu de culture aéré et garantit un drainage optimal de l'eau.
- **Balle de riz** : En plus d'offrir une bonne protection contre les champignons et les insectes, ce matériau permet au terreau d'avoir une structure bien aérée.

Les conseils sont indispensables

Lorsque l'on vend du terreau sans tourbe, il est essentiel de mettre en évidence certains aspects. Tout d'abord, beaucoup de gens ne sont pas suffisamment informés au sujet de l'impact qu'a la tourbe sur l'environnement. Il est donc essentiel de leur expliquer pourquoi les références sans tourbe favorisent la durabilité et respectent l'environnement. Il est également nécessaire d'attirer l'attention des clients sur le fait que le terreau sans tourbe a un aspect quelque peu différent de la variante avec tourbe. En fonction de sa composition, le terreau peut présenter des différences de couleur et contenir davantage de fibres plus grossières. Il convient en outre d'informer les jardiniers sur le fait que les références sans tourbe retiennent généralement moins d'eau que le terreau avec tourbe. Il est dès lors conseillé de vérifier régulièrement le sol et d'arroser davantage si nécessaire. Certaines plantes absorbent également plus facilement les nutriments dans le terreau sans tourbe, ce qui nécessite des apports d'engrais plus fréquents.

SANICAT: Célébrons plus de 60 ans d'expertise

Sanicat®
— Nature at heart —

Depuis plus de 60 ans, Sanicat cherche à véritablement comprendre les chats et leurs propriétaires. La marque experte en litières pour chats travaille d'arrache-pied pour rendre leur quotidien meilleur et avoir un impact positif sur leur foyer, sur leur vie et sur la planète.

Sanicat fait partie de Tolsa, l'entreprise leader des produits d'hygiène pour les animaux en Europe. Il y a plus de 60 ans, la première litière Sanicat a été dévoilée. En tant qu'expert en litières depuis plusieurs décennies, Sanicat tire profit de sa expérience, sa expertise technique et sa connaissance des produits et des besoins des consommateurs pour proposer de meilleures solutions innovantes. Les meilleurs minéraux naturels sont sélectionnés soigneusement, tout en protégeant les sources qui sont utilisées. Sanicat pense aussi à l'avenir de notre planète. Depuis 2019, l'expert en litières pour chats réduit considérablement l'utilisation d'emballages plastiques au profit d'emballages en papier et en carton 100 % recyclables et certifiés FSC.

Découvrez les 3 gammes

Les gammes Classic, Agglomérante et Végétale ont été mises au point pour répondre aux différents besoins et modes de vie des chats et des clients du monde entier. La litière **Sanicat Classic** absorbe comme une éponge et ne nécessite pas d'entretien quotidien. La gamme **Sanicat Agglomérante** est une

litière minérale idéale pour les propriétaires qui veulent conserver un bac propre et qui cherchent une solution pour neutraliser efficacement les odeurs. Les litières **Sanicat Végétale** sont fabriquées à partir de matériaux 100 % naturels et recyclés provenant de résidus industriels. Cette litière biodégradable et compostable est ultra-absorbante pour retenir l'humidité et tous les liquides.

Exclusivement disponible chez
Malanico. Contactez verkoop@malanico.nl.



Publireportage

Sanicat®
— Nature at heart —

LE CHAT EN VOUS

L'ÉDUCATION DES CHATONS EN TOUTE SIMPLICITÉ

Le parfum subtil de valériane encourage votre chaton à utiliser la litière.

15%
de réduction



La promotion est valable jusqu'à fin octobre 2024

Exclusivement disponible chez
malanico.
Commandez sur :
verkoop@malanico.nl



Un aperçu de Green Expo, Dibevo University et spoga+gafa

Cet automne, deux événements intéressants figurent à l'agenda avec Green Expo et Dibevo University. Lors du salon professionnel Green Expo à Gand, les exploitants de jardinerie pourront découvrir les nouveaux produits et développements pour le secteur du commerce de détail en jardinage. À Dibevo University, tout tourne autour de l'inspiration et du savoir. Le programme de cette année est placé sous le signe du changement. Enfin, nous revenons sur l'édition passée et nous tournons vers la prochaine édition du salon spoga+gafa à Cologne.

spoga+gafa change les jours du salon à partir de 2025



Lors de la dernière édition, qui s'est tenue du 16 au 18 juin dernier à KölnMesse, spoga+gafa a confirmé une nouvelle fois sa position de principal salon mondial du commerce de détail pour le secteur du jardin. Plus de 28 000 professionnels issus de 113 pays ont visité le plus grand salon mondial du jardin et du barbecue, bâtissant ainsi sur le succès de l'année dernière. Le nombre de visiteurs allemands a d'ailleurs augmenté de plus de 8%. L'organisation a également enregistré une forte participation en provenance des États-Unis, des Pays-Bas, de l'Italie, de la Belgique et de l'Australie. Les professionnels présents à spoga+gafa 2024 ont pu découvrir l'offre de produits et services de plus de 1 800 exposants issus de 66 pays. La présence d'exposants renommés d'Europe et d'Amérique a souligné la renommée internationale de spoga+gafa. Le thème principal « Jardins responsables » de l'édition passée a offert des solutions pratiques pour les problèmes urgents du secteur du jardinage, avec des exemples concrets, des conférences et des présentations de produits. Le segment des barbecues a été encore développé avec de nouveaux thèmes tels que « Du budget au luxe – BBQ pour toutes les bourses », « Cooling World » et « Aventure en plein air ».

Au revoir au dimanche

Pour 2025, spoga+gafa annonce un changement majeur. À partir de l'année prochaine, le salon ne débutera plus le dimanche, mais commencera le mardi pour se terminer le jeudi. Ce changement vise à répondre aux besoins des exposants et des visiteurs. Le prochain spoga+gafa aura lieu à Cologne du 24 au 26 juin 2025. La majorité des exposants nationaux et internationaux, ainsi que les groupes de visiteurs et fédérations interrogés, ont demandé à ce que l'agenda soit modifié pour ne plus inclure le dimanche comme journée de démarrage.

En commençant le mardi, les participants pourront mieux se préparer et optimiser leur arrivée.

« Nous avons pris au sérieux les retours de nos exposants et visiteurs, et avons décidé de modifier les jours du salon afin d'améliorer l'expérience et le succès de tous les participants », a déclaré Sebastian Rosito, Vice-président des salons chez KölnMesse.

Dibevo University :

« Le monde change, mais que faites-vous ? »

Des perspectives surprenantes, des conseils pratiques de survie et un regard vers l'avenir : tels sont les ingrédients de Dibevo University, l'événement incontournable d'inspiration et de partage de connaissances pour tous les professionnels du secteur des animaux de compagnie. Cette année, Dibevo University s'articule autour d'un thème qui concerne tous les entrepreneurs : le changement. Le changement peut être à la fois excitant et stimulant, mais il offre aussi d'énormes opportunités. Lors de cet événement, six conférenciers inspirants partageront leurs conseils et leurs idées pour rester agiles et résilients dans un monde en constante évolution. Voici un aperçu des conférenciers de cette année.

Découvrez les conférenciers

Le président de MKB-Nederland, Jacco Vonhof, ouvrira la journée avec la conférence « Ça va s'améliorer ». Il y abordera les défis auxquels les entrepreneurs de notre secteur sont confrontés aujourd'hui, mais surtout ce qu'ils peuvent faire eux-mêmes pour un avenir plus prometteur pour leur entreprise. Jacco : « Réfléchissons ensemble à ce qui est possible et comment les entrepreneurs peuvent faire partie de la solution. » Le comédien assis Jaap Bressers semblait destiné à devenir un top manager. Jusqu'à ce qu'il se brise le cou à l'âge de 21 ans lors d'un accident de plongée et se retrouve en fauteuil roulant. Cela a bouleversé sa vie et l'a amené à voir le monde d'une toute autre manière. Jaap : « Un changement peut ressembler à un revers. Allez-vous résister et vous accrocher à l'ancienne situation, ou allez-vous embrasser l'incertitude et la voir comme un défi ? »

La professionnelle de la vente au détail Carin Frijters emmènera les visiteurs dans le monde changeant de la distribution. Elle passera en revue les tendances des consommateurs dans divers secteurs – y compris celui des animaux de compagnie – à travers des images et des vidéos inspirantes. Car gérer un magasin aujourd'hui ne se résume plus à vendre des produits. Comment trouver la bonne connexion avec cette nouvelle réalité où le



13 OKTOBER 2024
NBC CONGRES CENTRUM • NIEUWEGEIN

changement est la seule constante ?

Comment les professionnels des animaux de compagnie doivent-ils faire face à l'évolution de la relation entre l'homme et l'animal ?

Comment les propriétaires d'animaux envisageront-ils le bien-être animal en 2035, et comment devez-vous vous y préparer ? Existe-t-il une limite aux soins, au confort et à l'engagement que les propriétaires d'animaux attendent de vous ? Le naturaliste Arjan Postma aidera les visiteurs à trouver des réponses lors de cette conférence.

Une personne fait des milliers de choix au cours de sa vie. Dans un programme hyper-interactif, Rob Urgert et Joep van Deudekom montreront que ces choix ne sont souvent pas aussi réfléchis que nous le pensons. Grâce à des exercices, des surprises et beaucoup d'humour, ils enseigneront aux visiteurs comment éviter les pièges dans leur vie.



Réservez votre place

Un billet pour cette journée offre non seulement une injection d'énergie positive, mais comprend également des en-cas, des boissons, un déjeuner et un apéritif. Dibevo University se tiendra le 13 octobre 2024 au NBC Congrescentrum à Nieuwegein (Pays-Bas). Le programme complet, avec des informations détaillées sur toutes les conférences, est disponible sur le site web dibevo-university.nl, où les intéressés peuvent également acheter des billets. Dibevo University se poursuit même à domicile : chaque visiteur recevra après l'événement trois livres fantastiques de trois conférenciers de l'Université, d'une valeur de 51 euros.

Découvrez les nouveaux produits et tendances lors de Green Expo 2024

Du dimanche 22 au mardi 24 septembre 2024, Green Expo, le salon professionnel du secteur vert privé et public de notre pays, se tiendra à Flanders Expo (Gand). Les jardinerie y découvriront une large gamme de produits et services (durables), qui apporteront de la dynamique au point de vente. En outre, l'organisation présente un vaste programme parallèle. Le lundi 23 septembre est la journée du commerce de détail à Green Expo, où l'on portera un regard sur les jardinerie de demain. Trois conférences intéressantes sur le comportement des consommateurs et la durabilité sont prévues. Chris Van Wesemael de Retail e-Motion présentera les résultats d'une étude de marché sur le consommateur du jardin de demain et modérera également une session sur les initiatives climatiques concrètes. Dirk Ballekens de BTV expliquera comment le changement climatique peut représenter une opportunité pour les jardinerie. Le soir, la cérémonie de remise des Garden Centre

Awards aura lieu. On y annoncera qui pourra se prévaloir du titre de meilleure jardinerie de Flandre/Wallonie et de meilleur centre de plantes de Belgique pour l'année à venir.



CALENDRIER

Green Expo

Du 22 au 24 septembre 2024
Flanders Expo, Gand
www.green-expo.be

Journées portes ouvertes Petsolutions

Du 22 au 24 septembre 2024
www.petsolutions.be

PATS

Du 29 septembre au 1er octobre 2024
Telford International Centre, Telford/
Shropshire (Royaume-Uni)
www.patshow.co.uk

Dibevo University

Le 13 octobre 2024
NBC Congrescentrum,
Nieuwegein (Pays-Bas)
www.dibevo-university.nl

Iberzoo + Propet

Du 26 au 28 février 2025
IFEMA Madrid, Madrid (Espagne)
www.ifema.es/en/iberzoo-propet

Zoomark

Du 5 au 7 mai 2025
BolognaFiere, Bologne (Italie)
www.zoomark.com

Si vous souhaitez voir votre salon professionnel ou événement apparaître dans notre calendrier, veuillez contacter Evelien Desmyttere (magazines@inventmedia.be).

Pet's Factory se distingue par sa qualité et son savoir-faire



« Dans tous nos magasins, nous veillons à ce que la présentation soit claire, bien organisée et attrayante, de manière à ce que le consommateur puisse faire ses achats dans les meilleures conditions », explique Reka Lainé, la propriétaire de Pet's Factory.



Pet's Factory est une animalerie qui a vu le jour grâce à la passion que les propriétaires, Reka Lainé et Olivier Schwennicke, vouent aux animaux de compagnie et à leur bien-être. À l'origine, ce business avait débuté sous le nom de Dog's Factory et proposait des services de garderie de jour pour chiens à Braine-l'Alleud, pour ensuite devenir l'entreprise prospère qu'elle est aujourd'hui et qui compte trois magasins. Pet's Factory se distingue par la qualité de ses aliments et accessoires pour animaux de compagnie, conjugée à un savoir-faire pointu et à une approche résolument orientée client.



L'animalerie Pet's Factory s'est développée de manière organique à partir d'une autre entreprise.

« J'ai une formation de comportementaliste pour chiens. Il y a plus de 8 ans, j'ai fondé Dog's Factory à Braine-l'Alleud. Il s'agissait d'un service de garderie de jour pour chiens qui offrait à la fois une crèche, une pension, une aire de jeux intérieure ainsi que des formations axées sur la socialisation et l'éducation comportementale pour les chiens. L'accent a toujours été mis sur le bien-être des animaux de compagnie. Lorsque, au cours de mes consultations, je recommandais certains aliments ou accessoires à mes clients, j'ai souvent constaté que ces références n'étaient pas proposées dans les animaleries traditionnelles. C'est pourquoi j'ai décidé de partir moi-même en quête de références qui répondaient à une certaine vision des choses et à des normes bien précises en matière de qualité, de santé et de bien-être des animaux. Et c'est donc ainsi que Pet's Factory a vu le jour. J'ai d'ailleurs cédé Dog's Factory à de nouveaux propriétaires il y a près de 2 ans. Aujourd'hui, notre animalerie compte 3 magasins, à Lot (où la surface commerciale avoisine les 1.000 m²), à Braine l'Alleud (700 m²) et à Uccle. L'accent est avant tout mis sur les chiens et les chats, bien que les deux plus grands magasins proposent également un assortiment limité pour les rongeurs et les lapins. Les magasins d'Uccle et de Braine-l'Alleud disposent en outre d'un hôtel pour chats, baptisé Cat's Boutique Hotel », explique Reka Lainé, la propriétaire de Pet's Factory.



principalement des propriétaires d'animaux de compagnie qui ne trouvent pas leur bonheur dans les grandes chaînes d'animaleries. La plupart d'entre eux habitent dans un rayon de 20 kilomètres autour de nos différents points de vente. Nous organisons peu de campagnes promotionnelles pour accroître la notoriété de notre enseigne, car la majeure partie de notre clientèle se constitue par simple bouche-à-oreille. Nous savons notamment que de nombreux vétérinaires locaux conseillent à leurs clients de s'approvisionner chez nous pour la nourriture de leurs animaux de compagnie. Nous publions également des mises à jour régulières sur les réseaux sociaux de Pet's Factory, bien que nous manquions parfois de temps et de connaissances pour mettre en place une véritable stratégie de marketing. »

Une vaste clientèle très diversifiée

« Dans nos 3 magasins, nous accueillons des personnes de tous âges, mais la majorité de nos clients ont la trentaine ou la quarantaine. Nous constatons également que les femmes sont légèrement plus nombreuses que les hommes à se rendre dans nos animaleries », précise Reka Lainé. « Nos clients sont

Se distinguer à travers la qualité et les conseils

Reka Lainé souligne que la force de Pet's Factory repose sur deux piliers essentiels.

« La première chose qui fait notre spécificité, c'est notre assortiment. Dans nos animaleries, nous nous concentrons exclusivement sur des marques d'aliments de première qualité,

qui placent le bien-être et la santé des animaux de compagnie au premier plan. Sur le plan de la qualité des aliments pour animaux, je ne fais aucune concession, car une nourriture de qualité inférieure pourrait provoquer des problèmes de santé. J'accorde notamment une importance toute particulière à l'origine et à la qualité de la source de protéines, la teneur en protéines étant moins déterminante. Chez nous, les clients ne trouveront pas de grandes marques ; même si celles-ci sont avantageuses d'un point de vue commercial, elles ne correspondent pas à notre vision des choses. Nous privilégions en outre les aliments pour animaux produits par des fournisseurs



et des fabricants belges. En ce qui concerne les accessoires, nous sélectionnons presque exclusivement des produits de grande qualité fabriqués en Europe. Nous faisons de surcroît tout notre possible pour collaborer avec de petits producteurs artisanaux qui proposent des articles uniques et exclusifs. Un autre aspect fondamental est notre savoir-faire hors pair. Nous fournissons à nos clients des conseils exhaustifs : nous écoutons attentivement leurs besoins et nous nous efforçons toujours de leur proposer une solution parfaitement adaptée. Nous prenons le temps de leur présenter les caractéristiques des produits et de leur expliquer pourquoi celles-ci ont un effet positif sur le bien-être et la santé de leurs animaux de compagnie. La transmission de nos connaissances et de nos conseils est essentielle, car il n'est pas rare que des clients, sans le savoir, utilisent mal un produit tel qu'un collier et finissent ainsi par blesser leur chien. »

Du personnel motivé

Pour transmettre toutes ces connaissances, Reka Lainé peut également compter sur une équipe de collaborateurs enthousiastes et motivés. « De nos jours, il est très difficile de trouver du personnel qualifié, mais jusqu'à présent, nous sommes toujours parvenus à attirer des employés compétents. Nous sélectionnons des candidats passionnés par les animaux de compagnie et les formons en interne, souvent avec l'aide de nos fournisseurs. Il est essentiel que nos employés connaissent à la perfection les caractéristiques et spécifications de nos produits afin qu'ils puissent informer et conseiller les clients ou leur apporter une réponse à leur problème/question de manière rapide et précise. Notre personnel apprécie beaucoup l'atmosphère familiale qui règne au sein de Pet's Factory. Chaque magasin dispose de sa

propre équipe. Quant à moi, je travaille dans tous nos magasins », précise Reka Lainé.

Une prise de conscience du côté des clients

Reka Lainé a constaté qu'au cours de ces dernières années, le comportement d'achat des consommateurs a évolué dans le bon sens.

« Les animaux de compagnie font entièrement partie de la famille aujourd'hui. Grâce à cela, les propriétaires sont devenus beaucoup plus conscients du rôle important que joue une alimentation de qualité. Ils choisissent avec soin les produits qui répondent le mieux aux besoins de leur chien ou de leur chat et ne se laissent plus influencer uniquement par le prix ou la renommée de la marque. Durant les premières années, les clients venaient surtout nous voir pour des accessoires. La rotation de notre gamme d'aliments était beaucoup plus faible, car les gens ne connaissaient pas encore bien les marques que nous proposons. On m'a souvent fait remarquer que, sur le plan commercial, il serait plus intéressant de proposer des grandes marques. Mais je suis toujours restée fidèle à ma vision des choses et à ma philosophie, ce qui a fini par porter ses fruits. Il a fallu beaucoup de temps et d'énergie pour faire découvrir notre assortiment alimentaire aux clients, mais peu à peu, nous avons réussi à les convaincre du bien-fondé de notre approche. Par conséquent, ils sont aujourd'hui beaucoup plus préoccupés par le bien-être et la santé de leurs animaux, ce qui est bien sûr une évolution très positive. »

Faire face à la concurrence en ligne et à la pénurie de personnel

Reka Lainé soutient que, dans les années à venir, les animaleries seront confrontées à deux défis majeurs.

« Tout d'abord, le succès croissant du commerce électronique exerce une pression sur le chiffre d'affaires des points de vente physiques. Sur le plan des prix, nous ne pouvons pas rivaliser avec les boutiques en ligne, car leurs prix de vente sont parfois carrément inférieurs à nos prix d'achat. Les animaleries doivent donc plus que jamais miser sur leurs connaissances et leur savoir-faire, ce qui nous amène directement au deuxième défi qui consiste à trouver du personnel à la fois qualifié et motivé. Il est en effet de plus en plus difficile de pourvoir les postes vacants. À cela s'ajoutent les changements d'attitude au travail qui se sont produits suite à la pandémie de coronavirus, sans oublier la hausse des salaires enregistrée dans notre pays. L'essor de l'IA et de la robotisation constitue par ailleurs aussi une menace pour nos compétences et notre savoir-faire. »

Projets pour l'avenir

Pour conclure, Reka Lainé évoque brièvement l'avenir de Pet's Factory. « Nous n'avons pas pour ambition de devenir une grande chaîne mais restons clairement ouverts à l'expansion. Il est toutefois essentiel que cela ne se fasse pas au détriment du niveau de qualité que nous proposons. En outre, comme nous l'avons déjà indiqué, trouver du personnel adéquat reste un véritable défi. De plus, lorsque l'on possède plusieurs magasins, il devient de plus en plus difficile de participer activement au fonctionnement de chacun d'entre eux », conclut Reka Lainé.

Cat's Boutique Hotel

Comme nous l'avons déjà mentionné, 2 magasins Pet's Factory disposent également d'un Cat's Boutique Hotel.

« Dans notre hôtel pour chats, nous accordons la plus grande importance au confort de nos amis félins. L'hébergement qu'ils occupent, est donc très spacieux et joliment aménagé. Outre les chambres ordinaires, nous proposons également des suites et des suites familiales. Il y a également un grand espace commun où les chats peuvent s'amuser ou se détendre à leur guise. Nous avons d'ailleurs l'intention de lancer prochainement un concept de franchise de Cat's Boutique Hotel », annonce Reka Lainé.



La vente d'aliments pour koïs nécessite un assortiment composé avec soin et des conseils avisés

Le fait de proposer un assortiment complet d'aliments pour koïs permet incontestablement aux animaleries et aux jardinerie de se différencier de leurs concurrents et des autres canaux de vente. Les koïs ont en effet des besoins nutritionnels spécifiques et sont souvent élevés par de véritables passionnés, qui sont tout à fait disposés à débours les sommes nécessaires pour se procurer une nourriture de première qualité. Les aliments pour koïs permettent donc d'attirer une clientèle très spécifique, mais aussi très fidèle. Par ailleurs, le nombre de points de vente spécialisés est en baisse depuis 10 à 15 ans, rendant cette activité encore plus intéressante. Enfin, les aliments pour koïs offrent également des opportunités de ventes additionnelles, et ce tant pour les animaleries que pour les jardinerie. Un assortiment varié d'aliments de qualité pour koïs et de bonnes connaissances en la matière sont les clés nécessaires pour garantir des ventes fructueuses.

Un éventail de produits bien pensé

Pour répondre aux différents besoins des amateurs de koïs, il est essentiel de proposer un large choix d'aliments pour koïs. En trouvant le juste équilibre entre les produits saisonniers et les références toutes saisons, vous répondez non seulement aux besoins des consommateurs en quête de praticité, mais aussi à ceux des clients qui cherchent à satisfaire les besoins spécifiques de leurs koïs à certaines périodes de l'année. Les besoins métaboliques d'un koï varient en effet en fonction de la saison, et un aliment saisonnier permet donc de répondre à ces différents besoins. Un aliment d'été, par exemple, contient jusqu'à 40 % d'hydrates de carbone, alors qu'une référence hivernale n'en contient pas plus de 20 %. Cette dernière est en outre pauvre en protéines et riche en fibres. Précisons aussi que la plupart des aliments d'hiver coulent, ce qui permet aux poissons qui passent du temps au fond de l'eau lorsque la température de l'eau est froide de se nourrir facilement. Quant aux aliments d'été, ils sont plus souvent flottants, ce qui permet aux propriétaires de bassins d'admirer leurs koïs qui viennent se nourrir à la surface de l'eau lorsque le temps est au beau fixe. La nourriture pour koïs que l'on donne au printemps et à l'automne tient elle aussi compte des changements de température de l'eau, de la longueur des journées et de la disponibilité de nourriture naturelle. L'assortiment proposé doit par ailleurs aussi tenir compte des différents stades de la vie des koïs. Les aliments de croissance et spécialement conçus pour relever les couleurs des poissons doivent également être disponibles en rayon. Pour tenir compte des différentes contraintes budgétaires des clients, il convient en outre de proposer des produits à des prix suffisamment variés, allant d'aliments premium contenant des ingrédients de grande qualité à des alternatives bon marché, de manière à ce que chaque amateur de koïs puisse trouver l'aliment qui convient à ses poissons. Enfin, n'oublions pas que, sur le plan (commercial), il est clairement intéressant de proposer des produits connexes (produits de traitement de l'eau, équipement pour bassins, etc.) à proximité des aliments pour koïs.



Doc. Hardy Dewerse



Doc. PFA-Trade



Doc. JBL

Ce qui fait un aliment de qualité

La qualité des aliments pour koïs est une question complexe qui dépend de plusieurs facteurs. Tout d'abord, il est essentiel que la composition de l'aliment soit équilibrée. L'aliment fournit en effet de l'énergie et des nutriments essentiels. Un bon équilibre entre les deux est donc nécessaire pour éviter tout excès ou toute carence. Dans le cas contraire, on peut voir apparaître une accumulation de graisse ou des problèmes de santé. Outre la quantité, la source et la qualité des nutriments sont également importantes. La digestibilité des aliments joue elle aussi un rôle fondamental. Les aliments de qualité supérieure sont faciles à digérer, ce qui permet aux koïs d'absorber un maximum de nutriments. Des ingrédients frais et un processus de production

élaboré avec soin contribuent à une digestibilité élevée. Une analyse minutieuse de la liste des ingrédients, de l'aspect et de l'odeur, de la digestibilité de l'aliment et des informations fournies par les fournisseurs font partie des moyens dont disposent les animaleries et les jardinerie pour se faire une bonne idée de la qualité de l'aliment. Mais il ne faut pas oublier qu'à lui seul, l'aspect visuel n'est pas suffisant pour déterminer la qualité d'un aliment. Certaines spores de moisissures ou certaines huiles rancies, par exemple, peuvent compromettre la qualité des aliments pour koïs, et ne peuvent pas toujours être détectées à l'œil nu ou au nez.



Doc. Kinlys Group



Doc. Sera



Doc. Spectrum Brands

L'impact de la nourriture pour koïs sur la santé des poissons

Une alimentation équilibrée composée de protéines de grande qualité, de graisses saines, de vitamines, de minéraux et de pigments est essentielle à la croissance optimale et au renforcement de la couleur des koïs. Les probiotiques et prébiotiques contribuent en outre au maintien d'une flore intestinale saine, à l'amélioration de l'absorption des nutriments et au renforcement de l'immunité. Comme nous l'avons déjà mentionné, la qualité des ingrédients est un facteur décisif. Une alimentation équilibrée, adaptée aux besoins des koïs, est la clé d'une bonne santé et d'un joli développement des couleurs. Certains ingrédients jouent un rôle crucial dans le maintien et le renforcement de ces couleurs éclatantes. Les caroténoïdes, des pigments organiques que l'on trouve couramment dans certaines plantes et algues, sont par exemple les principaux éléments constitutifs des couleurs des koïs. Après ingestion, les poissons modifient ces pigments (en partie par voie enzymatique), qui sont ensuite acheminés vers les cellules pigmentaires contenues dans la peau du poisson, où ils restent stockés, contribuant ainsi

à rehausser la couleur naturelle de la peau. Un des caroténoïdes les plus couramment utilisés est l'astaxanthine. La spiruline aussi renforce la couleur. Il convient de noter que les pigments naturels sont généralement mieux absorbés que les pigments synthétiques.

Jouez la carte des conseils

Les consommateurs attendent des animaleries et des jardinerie qu'elles soient en mesure de répondre à leurs questions sur l'alimentation des koïs. Il est donc indispensable que le personnel soit qualifié en la matière. Veillez à ce que vos collaborateurs disposent d'un niveau de connaissances et de savoir-faire élevé pour pouvoir orienter les clients vers les produits adaptés à leurs besoins. De nombreux clients ont besoin de réponses à des questions de base, qui peuvent par exemple concerner le choix entre un aliment flottant et un aliment qui coule, la différence entre un aliment saisonnier et un aliment toutes saisons, le moment où il convient d'utiliser des colorants et des aliments de croissance, etc. De leur côté, les vrais collectionneurs de koïs ont besoin de solutions pour leurs besoins et problèmes (de santé) spécifiques. Pour conseiller les clients comme il se doit, il est également possible d'utiliser du matériel de PLV mettant en évidence les propriétés des différents aliments. La diffusion de vidéos et la mise à disposition de brochures dans le magasin peuvent également contribuer à informer les amateurs de koïs. Enfin, l'organisation d'un atelier sur l'élevage et l'alimentation des koïs peut clairement contribuer à booster les ventes. En plus d'intéresser les personnes qui possèdent déjà des koïs, ce genre d'atelier peut également inciter celles qui n'en possèdent pas encore à se lancer dans la création d'un bassin pour koïs.

Évolutions notables du marché

On notera tout d'abord que, depuis quelques années, l'accent est de plus en plus souvent mis sur l'utilisation d'ingrédients naturels et que les colorants et conservateurs artificiels ont été relégués aux oubliettes. La durabilité est également un sujet important, et ce tant pour les fabricants que pour les fournisseurs. Ces derniers



Doc. Velda

réfléchissent non seulement à la manière dont ils peuvent rendre leur processus de production et leur transport plus écologiques, mais optent également de plus en plus pour des ingrédients provenant d'Europe. À côté de cela, nous constatons que les flux de déchets résiduels et les ingrédients issus d'une pêche responsable sont de plus en plus utilisés. Nous constatons aussi que plusieurs acteurs du secteur réduisent la quantité de farine de poisson qu'ils utilisent et la remplacent par d'autres sources de protéines à base d'insectes et de plantes. Certains producteurs ont par ailleurs fait le choix de ne plus utiliser de soja. Cette tendance en faveur de la durabilité est visible non seulement dans le processus de production, mais aussi dans l'emballage, où l'on utilise de plus en plus de matériaux recyclés et/ou recyclables. Nous avons également constaté que plusieurs producteurs et fournisseurs remplacent leurs anciens seaux en PE par des sacs à fond plat, qui en plus d'être fabriqués de manière plus durable, prennent également moins de place pendant le transport.

Nombre de ménages belges possédant un ou plusieurs animaux de compagnie a légèrement diminué

Récemment, BEPEFA, la fédération des producteurs et distributeurs belges d'aliments pour animaux, a publié les résultats de sa quatrième enquête sur la population animale en Belgique. Celle-ci a été réalisée en avril 2024 par le bureau d'études de marché en ligne iVOX auprès de 1.000 Belges. La conclusion la plus remarquable de l'enquête est que 58 % des répondants possèdent un ou plusieurs animaux de compagnie. Il s'agit d'une légère diminution (-1 %) par rapport à l'année dernière, mais tout de même de plus de 6 % de plus qu'en 2021.

D'un point de vue démographique, les propriétaires d'animaux de compagnie sont principalement des personnes de moins de 54 ans et des francophones. Fait remarquable : la moitié des ménages flamands interrogés ne possèdent aucun animal de compagnie. En moyenne, les personnes interrogées ont 3 animaux par ménage, une légère diminution par rapport à l'enquête précédente. Les chats (32 %) et les chiens (31 %) restent de loin les animaux de compagnie les plus populaires. Surtout dans cette dernière catégorie, on observe une forte augmentation (+7 %) au cours des 3 dernières années. En outre, la forte baisse du nombre de répondants possédant des poissons de bassin a été frappante : de 4,6 % en 2023 à 2,1 % aujourd'hui. Le nombre de répondants possédant des rongeurs et des lapins a également fortement diminué par rapport à 2023.



Légère diminution

L'enquête révèle également que 17 % des Belges ont accueilli un nouvel animal de compagnie au cours de l'année écoulée : une baisse de 2 % par rapport à l'année dernière, mais toujours une croissance significative (+12 %) par rapport à il y a trois ans. Ce sont surtout les personnes de moins de 34 ans qui ont opté pour un nouvel animal cette année (29 %). De plus, il y avait nettement plus de francophones (24 %) que de Flamands (11 %) à accueillir un « nouveau venu » chez eux. Pour 31 % de ces nouveaux « parents d'animaux », il s'agissait d'ailleurs de

leur premier animal de compagnie. iVOX a également sondé les raisons pour lesquelles un nouvel animal a été adopté. Plus de la moitié des répondants qui ont choisi un nouvel animal l'année dernière ont déclaré l'avoir fait pour la compagnie. L'origine de ces nouveaux animaux a été examinée. Plus de 29 % ont été achetés chez un éleveur. 19 % des animaux ont été acquis dans une animalerie ou un centre de jardinage. Enfin, 1 animal sur 4 a été obtenu via la famille ou des amis.

Le budget consacré aux animaux de compagnie

En moyenne, les propriétaires belges sont prêts à dépenser un maximum de 107,6 € par mois pour leur animal, dont un maximum de 70,1 € est alloué à la nourriture pour animaux. L'année dernière, le budget consacré aux aliments pour animaux était légèrement plus élevé (79,4 €). Selon l'enquête, les jeunes consommateurs sont prêts à dépenser un peu plus pour leur animal, tant en général que pour l'alimentation. Les Flamands sont également disposés à dépenser un peu plus que les francophones, surtout en ce qui concerne le pet food.



Où les Belges achètent-ils ?

Pour l'achat d'aliments pour animaux, les propriétaires se rendent principalement dans les animaleries et les supermarchés, ces derniers étant les plus fréquentés. De plus, la nourriture pour animaux est également souvent achetée chez le vétérinaire, bien que iVOX ait noté une baisse par rapport à l'année dernière. Plus d'un tiers des propriétaires de chiens et de chats achètent de la nourriture pour animaux dans une animalerie chaque mois. Par ailleurs, plus de 50 % des propriétaires de chiens et de chats déclarent acheter également d'aliments pour animaux en ligne.

Adresses utiles

ASSOCIATION D'ACHAT



ATD NV – HORTA JARDIN ET ANIMAUX

Preflexbaan 101
1740 Ternat
T: +32 (0)25 82 12 27
atd@horta.org
www.horta.org

POISSONS D'AQUARIUM



PASSION FOR ANIMALS

Herentalsebaan 428
B-2160 Wommelgem
T: +32 (0)3 298 28 70
info@pfa-trade.be
www.pfa-trade.be



RUINEMANS GROUP BV

Ijsselveld 9
NL-3417 XH Montfoort
T: +31 (0)3 48 47 98 00
info@ruinemansgroup.com
www.ruinemansgroup.com

ALIMENTS POUR ANIMAUX, SNACKS ET ACCESSOIRES



GROUP DEPRE PETFOOD

Wasserijstraat 25
2900 Schoten
T: +32 (0)3 326 07 10
info@beduco.be
www.groupdepre.com

Vogelaarsweg 23
NL- 3313 LL Dordrecht
T: +31 (0)78 622 06 22
info@hollanddiervoeders.nl
www.groupdepre.com



VITAKRAFT BELGIQUE NV

Pastoor Cooremansstraat 3
1702 Dilbeek
T: +31 (0)313 67 00 00
info@vitakraft.be
www.vitakraft.be

GROSSISTES



ASP INTERNATIONAL

Herentalsesteenweg 54
2270 Herenthout
T: +32 (0)15 68 12 96
info@asp-pets.be
www.asp-pets.be



BEEZTEES

Energieweg 4
NL-5145 Waalwijk
T: +32 (0)33 30 14 40
info@beeztees.com
www.beeztees.nl



FLAMINGO PET PRODUCTS NV

Lammerdries - Winkelstraat 25,
2250 Olen
T: +32 (0)14 24 21 00
info@flamingo.be
www.flamingo.be



GEBR. DE BOON BV

Avelingen West 39b
NL-4202 MS Gorinchem
T: +31(0) 183 660 822
info@deboon.nl
www.deboon.nl



GRIZO

Posterijlaan 5
8740 Pittem
T: +32 (0)51 46 40 44
question@grizo.be
www.grizo.be



LAROY GROUP

Industrieweg 98-100
9032 Wondelgem
T: +32 (0)92 58 13 00
info@laroygroup.com
www.laroygroup.com



MALANICO

Evenboersweg 1
7711 GX Nieuwleusen
T: +31 (0)529 431 223
info@malanico.nl
www.malanico-retail.nl



PET'S WORLD

Westmeerbeeksesteenweg 114
2230 Ramsel
T: +32(0)16 89 86 11
info@pets-world.be



SMULDERS WHOLESAL

Burg. Visschersstraat 128
NL-6235 EM Ulestraten
T: +31 (0)4 33 64 23 87
sales@smulders.nl
www.smulders.nl
www.hsaqua.nl
www.kinshi.nl



TRIXIE

TRIXIE Heimtierbedarf
GmbH & Co. KG
Industriestraße 32
D-24963 Tarp
T: +32 (0)33 04 98 97
sales@trixie.de
www.trixie.de



VAN DER MEER DIERTOTAALGROOTHANDEL

Hongkongstraat 71
NL-3047 BR Rotterdam
T: +31 (0)1 04 37 05 05
klantenservice@vdmtdtg.nl
www.vandermeerrotterdam.nl

GROSSISTE ANIMAUX VIVANTS



DIERENGROOTHANDEL OVERBEEK

Parallelweg 8
2811 NS Reeuwijk, NL
T: +31 (0)17 26 51 15
info@dierengroothandel.be
www.dierengroothandel.be



PASSION FOR ANIMALS

Herentalsebaan 428
B-2160 Wommelgem
T: +32 (0)3 298 28 70
info@pfa-trade.be
www.pfa-trade.be

SNACKS ET NOURRITURE POUR CHIENS ET CHATS



DIERVOEDING TAK

Vaartveld 18
NL-4704 SE Roosendaal
T: +31 (0)1 65 37 83 91
info@happydog.nu
www.happydog.nu



FARM FOOD

HONDENVOEDING

Baruch Spinozastraat 10
NL-7442 PD Nijverdal
Conseil alimentation:
T: +32 (0)11 98 84 77
info@farmfood.be
Administration:
T: +32 (0)11 98 84 74
administratie@farmfood.be
www.farmfood.be



HUPPLE

Boudewijnstraat 19
2960 Brecht
T: +32 (0)36 46 11 60
info@hupple.com
www.hupple.com



JOHNSON PETFOODS

Saffierborch 16
NL-5241 LN Rosmalen
T: +31 (0)7 35 22 08 73
info@johnsonpetfoods.nl
www.johnsonpetfoods.nl



PET'S WORLD

Westmeerbeeksesteenweg 114
2230 Ramsel
T: +32(0)16 89 86 11
info@pets-world.be



RENSKE NATURAL PETFOOD BV

Beerseweg 34a
5431LC Cuijk
T: +31(0)4 85 31 64 91
info@renske.com
www.renske.com



TRUDO'S PET PRODUCTS

Rellestraat 5035
3800 St Truiden
T: +32 (0)11 68 75 22
info@trudospetproducts.be
www.trudospetproducts.be

ACCESSOIRES POUR CHIENS ET CHATS

MODERNA®

MODERNA PRODUCTS

Zuidkaai 35
8870 Izegem
T: +32 51 30 23 38
info.be@modernaproducts.com
www.modernaproducts.com



Kelderveld 37
2500 Lier
info@petsolutions.be
www.petsolutions.be

PRODUITS DE SOINS POUR CHIENS ET CHATS



BIOGANCE

Zi Anjou Atlantique
FR-49123 Champtoce Sur Loire
T: +33 (0)2 41 73 15 15
info@biogance.fr
www.biogance.fr



BEAPHAR

Provenstraat 11-13
8970 Poperinge
T: +32 (0)57 33 35 00
info@beaphar.be
www.beaphar.com



LABORATOIRES FRANCODEX

rue de l'Ormeau de Pied 10
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 97 90 23
adv@francodex.com
www.francodex.com

SNACKS ET NOURRITURE POUR RONGEURS



ESVE

Rijndijk 83
NL-2394 AD Hazerswoude
T: +31 713414501
info@esve.com
www.esve.com

TERRARIUM GÉNÉRAL



ZOO MED LABORATORIES

Woestijnstraat 57B
2880 Bornem
info@zoomed.eu
zoomed@zoomed.com
www.zoomed.com

COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES



MANNAVITA

Zuidstraat 10
8560 Wevelgem
T: +32 (0)56 43 98 52
info@animavital.be
www.animavital.be



LABORATOIRES FRANCODEX

rue de l'Ormeau de Pied 10
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 97 90 23
adv@francodex.com
www.francodex.com

SNACKS ET NOURRITURE POUR OISEAUX



ESVE

Rijndijk 83
NL-2394 AD Hazerswoude
T: +31 713414501
info@esve.com
www.esve.com



GRIZO

Posterijlaan 5
8740 Pittem
T: +32 (0)51 46 40 44
question@grizo.be
www.grizo.be



La solution naturelle contre la mousse et les dépôts verts !

- ✓ Pour le **gazon** et **toutes les surfaces dures**
- ✓ S'utilise même **à basse température**
- ✓ **Action 100% naturelle**, aucun processus chimique
- ✓ **Pas de dégradation** au niveau des surfaces et des matériaux
- ✓ **Sans danger** pour vos **enfants**, **animaux domestiques**, **étang** et **plantes**



Plus d'info !



Contactez-nous: T +32 56 77 24 34 . info@bsi-products.com

www.bsi-mossoff.be

DÉCOUVREZ CES NOUVEAUX PRODUITS
SUR NOTRE BOUTIQUE EN LIGNE.

www.asp-pets.be



ASP est désormais fier distributeur de Nature's Protection

Leurs gammes de produits exclusifs Super Premium, Lifestyle et Superior Care offrent une alimentation de haute qualité pour les chats et les chiens.

Nature's Protection est reconnu pour son approche innovante de la santé animale, combinant des ingrédients naturels avec des connaissances scientifiques pour garantir une alimentation et un bien-être optimaux.



Votre partenaire pour:

- ✓ un assortiment sur mesure d'alimentation de qualité et d'accessoires durables
- ✓ des conseils de vente convaincants
- ✓ des conseils concernant les dernières du marché
- ✓ le meilleur service (après-vente)

ASP is verdeler van o.a. volgende A-merken:



Souhaitez-vous plus d'info?

+32 15 68 12 96 • info@asp-pets.be

www.asp-pets.be

Hobby First

Passion for animal nutrition
since 1840

La gamme complète pour les oiseaux d'extérieur et les visiteurs du Jardin



Nous proposons une gamme complète qui permet aux oiseaux de la nature de rester en **bonne santé** et en **pleine forme**.

Des petits emballages de 400 g
aux grands emballages de 20 kg.

Accompagné de matériel POS de
qualité.

Une gamme complète !



NOUVEAU PRÉSENTOIR
RENFORCÉ UNIQUE PAR
RÉFÉRENCE !

NOUVEAU

NOUVEAU

**4KG RANGE
GAMME ÉLARGIE ET AMÉLIORÉE**



**HANDYBAGS 8-12KG
FORMAT IDÉAL, À LA FOIS
ÉCOLOGIQUE ET ERGONOMIQUE**



- Format très pratique
- Sac en papier (écologique)
- Avec poignée (ergonomique)

SCANNER ET
DÉCOUVRIR



Pour en savoir plus, contacter:

Christophe Van Der Borcht

Flandres
christophe.vanderborcht@natural-granen.com
+32 (0)471 11 36 94

Henk Hauters

Flandres
henk.hauters@natural-granen.com
+32 (0)477 34 21 36

Vincent Varet

Wallonie
vincent.varet@natural-granen.com
+32 (0)471 77 54 36