



NOURRISSEZ-LES COMME LA NATURE L'À VOULU





NOURRISSEZ-LES COMME LA NATURE L'A VOULU



JUSQU'À
90%* D'INGRÉDIENTS D'ORIGINE
ANIMALE DE QUALITÉ



FRAIS OU
CRUS**



RÉGIME WHOLEPREY
VOLAILLE | ABATS | OS



Exemple tiré de la composition du produit ORIJEN™ Original Dog et ORIJEN™ Original Cat. 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, et pour conserver au mieux leurs nutriments, les ingrédients crus sont congelés à leur pic de fraîcheur.

PET & GARDEN PRO

nr 147 Décembre 2024

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



**L'éclairage, la fertilisation et un
taux correct de CO₂ sont essentiels
pour un bon entretien des plantes
d'aquarium**

28^{ème} année | Parait 4x par an (mars, juin, septembre, décembre) | Décembre 2024

V.U.: Invent Media

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

Bonne année 2025 !

2024 touche à sa fin... Il est temps de jeter un regard en arrière sur cette année pleine de défis. Après plusieurs années de croissance exceptionnelle dans les secteurs de la petcare et du garden retail, cette année nous a rappelé que même les marchés les plus solides ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques et sociétales plus larges. Pour ces deux secteurs, 2024 a été une année plus difficile. L'incertitude économique et le coût élevé de la vie ont poussé les consommateurs à faire des choix réfléchis, notamment pour les achats non essentiels. Cela a eu un impact visible sur le chiffre d'affaires et la rentabilité des commerces spécialisés. En outre, le secteur du garden retail a dû faire face à un printemps extrêmement pluvieux, ce qui a ralenti le début de la saison, ainsi qu'à une correction naturelle dans certains segments de produits après la hausse liée à la période Covid. Cependant, il y a des raisons de rester optimiste. Le bien-être des animaux de compagnie et la passion pour le jardinage restent des priorités importantes pour de nombreux consommateurs. Cela ouvre des perspectives pour continuer à bâtir un avenir prospère, en misant sur l'innovation, la durabilité, l'expérience en magasin, les conseils personnalisés et une relation de proximité avec la clientèle. Au nom de toute l'équipe de Pet & Garden Pro, je vous souhaite à tous de très belles fêtes de fin d'année et une année 2025 pleine de succès et de bonheur !



Stijn Eeckloo,
Rédacteur en chef Pet & Garden Pro

- 5 Contenu

- 6 Inside News

- 10 What's New

- 15 Des nouvelles concernant Green Expo, spoga+gafa, Dibevo University et Zoomark

- 17 Nouveau site web de Pet & Garden Pro en vue

- 19 Snacks pour oiseaux d'ornements

- 23 L'entretien des plantes d'aquarium

- 27 ABJ analyse le comportement de jardinage en Belgique

- 28 Dirk Ballekens (ABJ) analyse 2024 pour le secteur de jardinage

- 31 Les vainqueurs des Garden Centre Awards

- 32 En visite chez... Tuincenter Lissens (Opwijk)

- 34 Retour sur le passé et regard vers l'avenir

- 38 Adresses Utiles

Publireportages



Colofon

Cover: Doc. Sera ■ 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.

MUVA déménage pour une croissance à long terme

MUVA, l'un des principaux grossistes pour animaux de compagnie, se prépare à franchir une étape clé : l'entreprise va déménager dans des locaux flambants neufs. Ce déménagement marque une nouvelle phase pour la croissance de MUVA. L'entreprise répond ainsi à la demande croissante pour sa gamme de produits de haute qualité. « Ne rien faire n'est pas aller de l'avant », affirme Bas van Hoof, cogérant. Le nouvel entrepôt de stockage constituera une amélioration considérable par rapport à l'ancien site. Avec une plus grande capacité de stockage, MUVA va ainsi pouvoir élargir sa gamme de produits et mieux répondre aux besoins de ses clients. Les systèmes de stockage et de logistique plus efficaces garantiront également un meilleur service.

Parallèlement à l'agrandissement de l'entrepôt, MUVA emménage dans un tout nouvel espace de bureaux. Ce

lieu de travail moderne offrira aux employés un environnement agréable et spacieux dans lequel ils pourront travailler de manière optimale. Les nouveaux bureaux, qui seront adjacents à l'entrepôt, assureront une parfaite collaboration entre les différents départements. « Lorsque nous avons commencé en 1995 dans un garage, nous n'aurions jamais imaginé que notre croissance aboutirait à la construction d'un nouveau bâtiment avec pas moins de 6 000 emplacements pour palettes », raconte Pascal Münstermann, cogérant.

MUVA, l'un des principaux grossistes en produits pour animaux de compagnie, propose une large gamme de produits destinés spécifiquement aux animaleries et aux jardineries. L'accent est fortement mis sur la qualité et le service, sa gamme comprend plus de 300 snacks pour chiens ainsi que divers snacks pour chats et chevaux. Depuis février 2024, l'entreprise a élargi sa gamme pour proposer des aliments pour chiens de qualité. Elle propose en outre des litières pour chats de haute qualité sous la marque Catfresh. Celle-ci est 100 % compostable.



Passion for Animals assure désormais la distribution de Prodigio dans le Benelux

La société française Prodigio est depuis longtemps connue dans le monde de l'aquariophilie comme la référence incontournable pour ce qui est des bactéries de démarrage, mais la marque ne se limite pas à cela. La gamme de produits Prodigio comprend des bactéries nitrifiantes, des bactéries permettant de réduire les nitrates et d'autres bactéries encore permettant de maintenir un aquarium parfaitement sain. La marque propose en outre une gamme de conditionneurs d'eau qui permettent à chaque aquarium de retrouver toute sa splendeur et de contrer les effets indésirables d'un filtre défectueux ou de la présence de contaminants dans l'eau. Grâce à ses propriétés uniques, Prodigio Start Up, par exemple, permet d'intégrer les premiers habitants dans un aquarium 4 heures seulement après l'ajout du produit (12 heures pour l'eau de mer). Les

autres gammes de produits de la marque apportent également une grande valeur ajoutée à tout rayon de produits pour aquariums d'eau douce ou d'eau de mer. Autrefois, il était assez difficile de se procurer ces produits de grande qualité, mais depuis que Passion for Animals les distribue dans le Benelux, ce problème n'est plus qu'un lointain souvenir. N'hésitez pas à vous rendre sur le site web www.pfa-trade.be afin d'y découvrir l'ensemble de l'assortiment de Prodigio.



Un nouveau CEO et une direction renforcée pour Laroy Group

Thomas Van Nielandt succède à l'actuelle CEO Els Laroy et sera responsable de la gestion quotidienne et du développement de Laroy Group. Els Laroy, actionnaire principale, restera active au sein de Laroy Group en tant que présidente exécutive du conseil d'administration. En outre, la gestion des activités alimentaires et logistiques sera intégrée dans un management renforcé. Outre les autres membres actuels du conseil d'administration de Laroy Group, l'actuelle CEO Els Laroy, le directeur financier Peter Moyaert et le directeur des achats et du marketing Holger Passia, le directeur alimentaire du groupe, Bob Smits, et le directeur logistique, Philippe Henderick, rejoindront également l'équipe de direction renforcée composée de six personnes et dirigée par le nouveau CEO. Thomas Van Nielandt occupait le poste de directeur des ventes chez Laroy Group depuis un an et travaille dans le secteur des animaux de compagnie depuis 15 ans. « Je suis honoré d'assumer ce nouveau rôle et je me réjouis de diriger cette fantastique entreprise familiale. Nous vivons une période dynamique et riche en opportunités, et je suis impatient de travailler avec l'équipe de direction renforcée et le conseil d'administration de Laroy Group pour concrétiser notre vision commune et créer une valeur durable pour nos clients, nos partenaires, nos employés et nos actionnaires », souligne Thomas Van Nielandt.



Thomas Van Nielandt et Els Laroy

Jardinerie Luyckx ouvre un nouveau magasin

Le 6 novembre, le centre de jardinage Luyckx à Gistel a ouvert un deuxième établissement, appelé LAVI – by Luyckx, le long de la Torhoutse Baan à Gistel. Ce nouveau magasin se concentrera sur les plantes d'intérieur, la décoration, les cadeaux et les bouquets. Ces derniers seront réalisés par Oliver Luyckx, le fils des propriétaires. Dans le magasin existant, situé Snaaskerkestraat à Gistel, les clients pourront toujours trouver une gamme plus large, comprenant notamment des plantes de jardin et des produits d'entretien pour le jardin.



Photo doc. Facebook / Tuincenter Luyckx

Champion Petfoods recrute un représentant commercial pour la Wallonie

Depuis environ 6 mois, Champion Petfoods aborde directement le marché au Benelux. Après avoir recruté Wendy Nackaerts comme représentante commerciale pour la Flandre, l'entreprise dispose désormais également de Mohamed Alaoui en tant que représentant commercial pour la Wallonie.



« J'ai commencé ma carrière chez Mars Petfood, pour ensuite me rediriger chez Champions Petfoods. Je suis papa de 3 enfants et de 2 chats. Je serais ravi de passer vous voir en magasin pour vous donner plus d'informations sur nos produits et vous faire une offre personnalisée pour votre magasin. N'hésitez pas à prendre contact par mail à l'adresse suivante: Mtahar@championpetfoods.com. »

side news

Husqvarna Group a nommé un nouveau CEO

Husqvarna Group a nommé Maya Elkharbotly au poste de CEO. Elle occupera le poste de présidente de la division de Gardena à partir du 1er janvier 2025, date à laquelle elle deviendra également membre de l'équipe de direction de Husqvarna Group. Sa nomination marque une étape importante pour le groupe et confirme l'engagement de Husqvarna Group en faveur d'un leadership inclusif et tourné vers l'avenir. Grâce à la riche expérience qu'elle a acquise internationalement dans différents secteurs, allant des biens de grande consommation aux additifs alimentaires en passant par les produits durables, Maya Elkharbotly apporte un savoir-faire considérable à la division Gardena. Un des piliers de son travail est le développement de 'purpose-driven brands', c'est-à-dire de marques qui se concentrent sur une cause noble ou une mission sociale et qui apportent ainsi une contribution positive à la société et à l'environnement. Cette approche s'inscrit parfaitement dans le cadre des ambitions de Husqvarna Group, qui souhaite placer le développement durable et la responsabilité sociale au cœur de ses activités et du développement de ses produits. Maya Elkharbotly succède à Par Åström, qui avait décidé de quitter l'entreprise en juin dernier. Suite à ce départ, c'était Claus Andersen qui avait temporairement dirigé la division. Ce dernier réintègrera donc sa fonction de Senior Vice President Finance & Strategy dès 2025.



Les journées portes ouvertes de Petsolutions ont rencontré un franc succès

Du dimanche 22 au mardi 24 septembre, Petsolutions a tenu ses journées portes ouvertes dans le cadre magnifique du Château de Cleydael à Aartselaar, où les propriétaires de magasins ont été accueillis comme de véritables rois et reines. L'ambiance luxueuse du château a renforcé le sentiment d'appréciation des visiteurs, qui ont eu le privilège de vivre une expérience exclusive, marquée par toutes sortes d'attentions personnelles et de produits de première qualité pour leurs magasins.



Dans ce cadre majestueux, les invités ont pu découvrir en exclusivité plusieurs nouveaux produits et nouvelles collections. Jack and Vanilla a notamment présenté sa toute nouvelle collection Nimba. Cette gamme de luxe, spécialement conçue pour les chiens et les chats, se compose de coussins, de lits et d'igloos particulièrement élégants, qui s'intègrent à merveille dans n'importe quel intérieur, en plus de porter le confort de sommeil des animaux de compagnie à un niveau supérieur. Grâce à l'utilisation de matériaux durables de grande qualité et à une palette de couleurs neutres, Nimba allie confort et fonctionnalité. Jack and Vanilla a également dévoilé son nouveau Mesh Harness. Fabriqué en maille respirante et doté de détails réfléchissants, ce harnais pour chiens combine sécurité et confort. La collaboration exclusive avec Whimzees et Core Pet Wellness pour les marchés belge et français avait également été mise en avant. Cette collaboration permet aux clients de Petsolutions d'avoir accès aux produits de soins dentaires naturels de grande qualité de Whimzees et aux aliments riches en nutriments de Core Pet Wellness.

CANISPURUS[®]

NATURAL DOG FOOD

- ALIMENT COMPLET PRESSÉ À FROID
- ALIMENT COMPLET ÉTUVÉ
- EN-CAS NATURELS
- COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES



Devenir détaillant Canis Purus?

Souhaitez-vous ajouter les produits Canis Purus à votre gamme ? Nous offrons actuellement des conditions de démarrage très intéressantes pour les nouveaux points de vente.

Pour plus d'informations : dealer@canispurus.be | +32 479 692 721

 MY DOG IS NOT A PET, MY DOG IS FAMILY 

cockoo[®]

OÙ COULEUR RIME AVEC PLAISIR!

Rencontrez Cockkoo - La marque ultime pour les chiens, les chats et leurs propriétaires! Chez Cockkoo, le plaisir est au centre de nos préoccupations, et notre objectif est d'apporter plus de joie dans votre vie et celle de votre compagnon à fourrure grâce à nos produits!

Nous pensons que les animaux de compagnie méritent un monde plein d'amusement et de moments ludiques sans fin. Après tout, la vie devrait toujours être colorée et agréable!

DÉCOUVREZ ICI!

www.cockkoo.eu

Laroy GROUP[™] | www.laroygroup.com





Arvesta présente Equilannoo

Cette nouvelle marque de nutrition pour le cheval met la santé et la performance équine au premier plan. En mettant l'accent sur la qualité et l'innovation, Equilannoo est le bon choix pour tous les passionnés de chevaux et poney. Au sein d'Arvesta, à côté d'Aveve, également très présent dans l'alimentation des chevaux, une nouvelle marque voit le jour : Equilannoo. Ce lancement est le résultat de la passion d'Arvesta pour les chevaux et les sports équestres, et de la volonté de l'entreprise d'être encore en phase avec les besoins variés de ses différents clients, qu'ils soient cavaliers professionnels ou cavaliers de loisirs. Equilannoo a été lancé parce qu'il est plus que la somme des deux marques de produits alimentaires Lannoo et EquiFirst. Avec Equilannoo, Arvesta veut être le fournisseur et le partenaire de confiance de ses clients, à la fois directement auprès des clients finaux et auprès des revendeurs ou des détaillants. La gamme renouvelée et

élargie comprend des produits de haute qualité, désormais renforcés par davantage de concentrés, de suppléments, de produits de toilette et de fourrages. Equilannoo compte quatre valeurs de marque: passion, santé, responsabilité et accessibilité.



COMPO a mis au point une technologie révolutionnaire pour ses engrais bio

COMPO a investi dans l'agrandissement et la modernisation de son siège à Münster, en Allemagne, en y bâtissant l'usine de production d'engrais solides organiques et organo-minéraux la plus sophistiquée d'Europe, dont la récente mise en service marque un nouveau tournant en matière de technologie, de qualité et de durabilité au sein de l'industrie. Grâce à sa technologie innovante baptisée COMPO Advanced Release Technology, l'entreprise est parvenue à lancer une nouvelle génération d'engrais dotés d'une structure granulaire unique. Ces granulés présentent une plus grande surface active grâce à leur forme organique et irrégulière. Cela garantit une disponibilité rapide des nutriments, combinée à un effet de longue durée, ce qui permet de nourrir les plantes de manière efficace et régulière, de favoriser la croissance des racines et de

maintenir des sols sains. Le nouveau site de production s'inscrit parfaitement dans le cadre de l'engagement de COMPO en faveur de la durabilité. Du bois a en effet été utilisé pour la construction et une centrale solaire moderne assure la production de l'énergie nécessaire. La conception flexible laisse la porte ouverte à une future expansion, permettant ainsi à COMPO de poursuivre sa stratégie de croissance organique.

Les rongeurs sont de plus en plus souvent considérés comme des membres de la famille à part entière

UK Small Pet Market Report 2024, un rapport d'enquête publié par Supreme Petfoods, révèle que les propriétaires d'animaux de compagnie sont de plus en plus attentifs à la santé et au bien-être de leurs rongeurs. Ce rapport précise en effet que plus de 80 % des foyers possédant des rongeurs considèrent ces derniers comme des animaux de compagnie à part entière. En outre, près de 60 % des propriétaires de lapins font l'effort d'emmener leur animal chez le vétérinaire chaque année, ce qui témoigne d'une plus grande attention portée aux soins de grande qualité. L'enquête menée auprès de 1.000 propriétaires de lapins et de cobayes met en évidence que 80 % des personnes qui s'occupent des lapins sont des femmes, ce qui représente une augmentation par rapport à il y a deux ans. En outre, 8 % de lapins supplémentaires sont gardés à l'intérieur, ce qui signifie que 55 % des lapins vivent aujourd'hui à l'intérieur avec leurs propriétaires.

Ces tendances montrent que les rongeurs sont de plus en plus considérés comme des membres de la famille à

part entière. Le rapport fait également ressortir les préférences en matière de marques, avec Science Selective en tête

pour la notoriété de la marque et une augmentation de 34 % pour Tiny Friends Farm. Les personnes interrogées restent clairement très attachées aux magasins en dur, 54 % des propriétaires préférant faire leurs achats dans des animaleries locales plutôt qu'en ligne, ce qui montre bien que les points de vente physiques continuent de jouer un rôle important. Le rapport complet peut être téléchargé sur le site web de Supreme Petfoods.



L'enseigne Cats & Dogs est désormais aussi présente à Arendonk et Herentals

Le samedi 26 octobre dernier, la chaîne d'animaleries Cats & Dogs a ouvert les portes de son neuvième point de vente à Arendonk. D'une superficie de 600 m², ce magasin est conçu pour offrir une expérience client hors du commun. Son intérieur unique, qui fait la part belle aux matériaux naturels tels que le bois et qui abrite un grand arbre d'intérieur, crée une atmosphère chaleureuse. On y trouve en outre beaucoup d'espaces permettant de travailler sur des concepts et d'organiser des activités telles que 'Puppy-Uurtje' (l'heure des chiots), qui a lieu toutes les semaines. Par ailleurs, Cats & Dogs annonce d'ores et déjà que son 10ème point de vente sera inauguré à la mi-décembre 2024, à Herentals. Cats & Dogs a également l'intention d'ouvrir de nouveaux magasins, principalement dans des zones rurales où vivent de nombreux passionnés d'animaux qui apprécient les conseils et les produits de qualité.



Depuis peu, Cats & Dogs a également lancé un nouveau site web et un nouveau magasin en ligne. « Notre nouvelle boutique en ligne offre la même qualité que les points de vente physiques, ce qui signifie que les clients peuvent désormais profiter de nos produits et de notre service de qualité sans avoir à se déplacer », explique Kevin Massart, le directeur de l'enseigne.



Renske Natuurlijke Diervoeding : Nouveau conditionnement de 6,5 kg

Renske répond aujourd'hui à la demande des propriétaires de chiens qui aimeraient pouvoir acheter des sacs de croquettes de taille intermédiaire, tant pour la variante Super Premium que pour la gamme Mighty Omega-3 Plus. En effet, ces croquettes pour chiens seront désormais disponibles en conditionnement de 6,5 kg. Ce nouveau format est un parfait compromis entre les petits et les grands sacs auxquels les propriétaires de chiens sont habitués et permet à ces personnes de disposer de la quantité idéale d'aliments chez elles, sans avoir à faire de concessions sur le plan de la fraîcheur ou de la facilité d'utilisation. Il est particulièrement utile pour les foyers possédant un ou deux chiens et qui ont besoin d'une solution de stockage pratique et efficace pour les aliments de leurs animaux. Le conditionnement de 6,5 kg permet en outre aux propriétaires de chiens de se rendre moins souvent au magasin, tout en étant sûrs de toujours offrir à leurs animaux de compagnie une nourriture à la fois fraîche et riche en nutriments.



Renske Natuurlijke Diervoeding
Tél. : +31 (0)485 316491
info@renske.com
www.renske.com



Voskes : Garantie de goût sur les aliments secs pour chats

Voskes est convaincue de l'appétence de ses croquettes pour chats. C'est pourquoi la marque applique le principe 'satisfait ou remboursé'. Cette garantie de goût est valable sur les sacs de 2 kg. Les croquettes se déclinent en 5 délicieuses recettes, chaque chat pourra toujours trouver son bonheur dans la gamme d'aliments secs. Chaque goût a pour ingrédient principal le poulet ou le saumon, ce qui permet à Voskes de garantir un taux élevé de protéines animales et une appétence optimale. Les croquettes ne contiennent ni gluten, ni maïs, ni blé. Et en y ajoutant de la vitamine C phosphorylée, Voskes s'engage à promouvoir la santé et l'hygiène bucco-dentaires des animaux. La présence de prébiotiques et de bêta-glucanes favorise en outre une digestion saine. Les sacs refermables garantissent de surcroît une conservation optimale de ces délicieux aliments secs.



Beduco
Tél. : +32 (0)3 3260710
info.beduco@groupdepre.com
www.voskes.nl

Laroy Group : Cédé, patée aux oeufs pour oiseaux

Cédé renouvelé ! La gamme a été soigneusement revue. Nous avons conservé la formule de confiance qui fait la renommée de Cédé, mais nous avons habillé les emballages d'un nouveau look jaune ! Depuis 1954, nous fabriquons nous-mêmes la nourriture pour œufs Cédé avec de vrais œufs, de la farine et un grand savoir-faire. C'est ce qui rend la nourriture pour œufs Cédé® "eggcellente", pour et par les passionnés d'oiseaux.



10

BSI : Chasse-taupes Solar Sonic

Cet appareil solaire surpuissant chasse les taupes grâce à des vibrations et à des ondes sonores. Il produit en effet des vibrations et des ondes sonores de basse fréquence qui se propagent en profondeur dans le sol, éloignant ainsi les nuisibles vivant sous terre (taupes, rats, campagnols, etc.). Ce chasse-taupes permet également de faire fuir les reptiles et les serpents nuisibles. En mode combiné, l'appareil passe automatiquement d'un programme à l'autre et émet ainsi – en alternance – des vibrations et des ondes sonores afin d'éviter toute éventuelle accoutumance du côté des nuisibles. Fourni



avec un panneau solaire et une batterie NiMH intégrée, cet appareil fonctionne également la nuit, lorsque les animaux sont particulièrement actifs.

Canis Purus : Aliments cuits à la vapeur conditionnés en saucisses et en conserves

Ces aliments complets de très grande qualité, cuits à la vapeur, sont fabriqués à partir d'ingrédients naturels de premier choix, sans farine animale, ni soja, ni maïs. La viande et les sous-produits animaux proviennent



at's New

Produits sous les projecteurs



Gebr. de Boon : Coussins et divans orthopédiques en mousse à mémoire de forme Boony EST 1941

Les nouveaux coussins et divans orthopédiques en mousse à mémoire de forme issus de la collection de luxe Boony EST 1941 ont été spécialement conçus pour offrir un confort incomparable, tout en apportant une touche d'élégance dans n'importe quel intérieur. Les coussins comme les divans sont rembourrés d'une robuste mousse à mémoire de forme qui épouse parfaitement les formes des chiens, garantissant ainsi un soutien optimal des muscles et des articulations ainsi qu'un sommeil réparateur. Ce qui rend cette gamme tout à fait unique, c'est l'utilisation de 2 tissus différents. Dans le cas du coussin, la face supérieure douce offre un confort accru, tandis que la combinaison des tissus crée un look à la fois élégant et moderne. Le divan va encore plus loin en proposant un coussin réversible. Les coussins sont disponibles en 3 tailles (80 x 60 cm, 100 x 70 cm, 120 x 90 cm) et les divans en 4 tailles (60 x 45 cm, 80 x 60 cm, 100 x 78 cm, 120 x 90 cm). Tous deux sont disponibles dans les couleurs élégantes Misty Rose, Shadow Grey, Rusty Brown et Almond Peach.



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

d'animaux destinés à la consommation humaine. Ces références, qui sont exemptes de colorants et de conservateurs, sont conditionnées en saucisses et en conserves.

Renske Natuurlijke Diervoeding : Du nouveau du côté des Crunchies

Les crunchies de Renske se déclinent à présent en plusieurs nouveaux goûts, permettant ainsi aux clients fidèles de disposer d'un plus large éventail d'options les unes plus délicieuses que les autres. Outre la nouvelle recette du crunchy à l'agneau, qui a été soigneusement perfectionnée en vue d'en améliorer le goût et la valeur nutritionnelle, les saveurs Canard avec Poulet, Poulet avec Dinde & Canard, Saumon et

Saumon & Poisson blanc avec Truite ont également été ajoutées à la gamme. Ces nouvelles variantes présentent des formes et des tailles différentes. Développées dans un souci de diversité et de qualité, ces nouveautés permettent de satisfaire les goûts de chaque animal.



PetCo : DOG'S LOVE VITAL + Smart Snacks
DOG'S LOVE élargit son portefeuille de snacks de qualité supérieure avec les VITAL+ Smart Snacks. Cette gamme de friandises

douces et sans gluten a été spécialement conçue pour soutenir la santé des chiens de manière particulièrement savoureuse. Ces friandises fabriquées en Allemagne sont exemptes de gluten et de sucre ajouté et se distinguent par leur haute tolérance grâce à l'effet 'Darm-Fit'. Les complexes spéciaux de substances actives des snacks VITAL+ Smart sont spécialement adaptés à différents aspects de la santé, de la tête à la patte. Les snacks sont disponibles dans 5 variétés : Vital+ Move, Vital+ Belly, Vital+ Chill, Vital+ Eclat en Vital+ Smile.



Beeztees : Élargissement de l'assortiment ECO

Beeztees a élargi son assortiment ECO en y ajoutant une nouvelle gamme de jouets et de peluches pour chiens, entièrement fabriqués en polyester recyclé à 100%, offrant ainsi une alternative durable dans le segment des jouets pour chiens. Ces jouets à la fois doux et résistants sont idéaux pour jouer et faire des câlins et sont en outre silencieux grâce à l'absence de mécanismes de couinement. Les doudous peuvent également être utilisés chez les éleveurs afin de capter les odeurs des portées de chiots. Avec ces jouets labellisés Eco-Friendly, Beeztees apporte de surcroît sa pierre à l'édifice de l'écoresponsabilité.



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



EQUILANNOO

FEEDING YOUR DREAM



Chez Equilannoo, nous partageons votre passion et nous voulons, jour après jour, offrir le meilleur pour le cavalier comme pour le cheval. Depuis plus de 120 ans, nous développons une alimentation fiable et saine pour les chevaux, ainsi que des suppléments que vous aidez à réaliser vos rêves.

Pour la santé de votre cheval : intérieure et extérieure.

Découvrez
notre gamme
complète



Petsolutions:

Collection Jack & Vanilla Nimba

Jack and Vanilla présente une toute nouvelle collection Nimba. Cette gamme de luxe, spécialement conçue pour les chiens et les chats, se compose de coussins, de lits et d'igloos particulièrement élégants, qui s'intègrent à merveille dans n'importe quel intérieur, en plus de porter le confort de sommeil des animaux de compagnie à un niveau supérieur. Grâce à l'utilisation de matériaux durables de grande qualité et à une palette de couleurs neutres, Nimba allie confort et fonctionnalité.



The Pots Company : Nouvelles éponges abrasives Ecopots

La qualité de ces petites éponges a été grandement améliorée, de sorte qu'elles durent plus longtemps. Ces articles sont désormais également proposés dans un mini-présentoir (pour 20 unités), qui est à la fois esthétique et pratique. Les petites éponges continuent à jouer un rôle essentiel dans l'entretien des produits Ecopots, puisqu'elles permettent d'éliminer toute rayure indésirable, tache disgracieuse ou autre afin de remettre le pot ou la jardinière en parfait état, ce qui est tout à fait unique dans le monde de la poterie.



Flamingo Pet Products : CHOMPS-snacks

Fabriqués à partir de poulet et de farine de riz, ces snacks CHOMPS sont sans gluten et ne contiennent pas de sucres ajoutés. De plus, leur saveur est irrésistible. Grâce à leur texture spongieuse et à leur cœur creux, ils contribuent à l'hygiène dentaire et sont faciles à digérer. Il s'agit d'un snack idéal pour les chiens qui adorent mâchouiller et grignoter. Les propriétaires de chiens qui optent pour les CHOMPS offrent à leurs animaux un snack à la fois sain et savoureux.



Moderna Products : Bac à litière pour chats Cubana

Les propriétaires d'animaux domestiques sont de plus en plus nombreux à rechercher des bacs à litière pour chats qui soient à la fois fonctionnels et élégants. Dans l'assortiment actuel de bacs à litière pour chats fermés de Moderna, les modèles Hidden Planter, Rondana, Casetta et Top Cat apportent déjà de quoi satisfaire cette demande. Et c'est avec grande fierté que la marque y ajoute à présent le modèle Cubana, un bac à litière pour chats élégant et fonctionnel, doté d'une entrée en coin. De forme carrée, il s'adapte à tous les intérieurs et à tous les coins, ce qui permet d'économiser beaucoup d'espace au sol. Grâce à son entrée en coin, le chat peut entrer en diagonale (longueur de l'entrée : +/- 61 cm), ce qui est fort pratique pour les chats de grande taille. De plus, l'entrée en coin offre la vue la plus large possible depuis l'intérieur.



Laroy Group : Restyling Cooekoo

Préparez-vous pour Cooekoo : la marque ultime pour les chiens, les chats et leurs maîtres ! Chez Cooekoo, tout tourne autour du plaisir, car nous croyons que les animaux de compagnie méritent un monde rempli de joie et de moments ludiques.



GARDENA : Tondeuse robotisée smart SILENO free

Cette nouveauté utilise la navigation par satellite pour tondre sans câble ni antenne, idéales pour des pelouses jusqu'à 1 500 m². Elles se configurent facilement via

l'application GARDENA smart, avec la technologie LONA pour définir des zones et ajuster les temps de tonte, et la fonction Trim-to-Edge pour des bords nets. Les modèles smart SILENO max avec câble périphérique offrent un fonctionnement silencieux, gèrent des pentes jusqu'à 30 % et ajustent automatiquement les temps de tonte, avec un radar de collision en option et divers accessoires.



Gebr. de Boon : Coussin orthopédique en velours côtelé rembourré de mousse à mémoire de forme Boony EST 1941

Ce nouveau coussin orthopédique venu rejoindre la collection d'articles premium Boony EST 1941 offre un confort inégal grâce à son rembourrage en mousse à mémoire de forme et un look élégant grâce à sa finition en velours côtelé. En plus d'offrir un soutien optimal aux muscles et aux articulations des chiens, ce coussin apporte une touche d'élégance à l'intérieur de n'importe quelle habitation. Le luxueux tissu en velours côtelé qui recouvre le coussin est non seulement doux au toucher, mais présente également un aspect sophistiqué. Les couleurs – Pine green, Acorn brown et Dusty pink – ont été soigneusement sélectionnées pour se marier aux teintes naturelles et aux intérieurs modernes. Disponibles en 3 tailles (80 x 60 cm, 100 x 70 cm et 120 x 90 cm).



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.



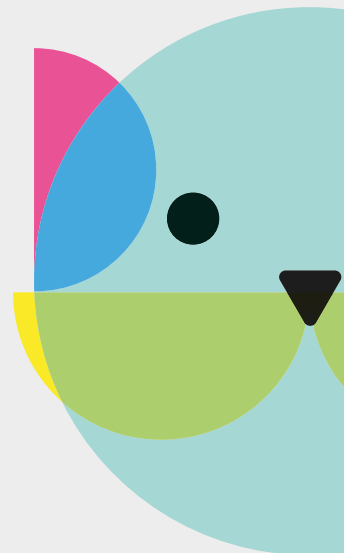
En savoir plus? Contactez nous
Ruinemans Group
SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL-FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com





ZOOMARK



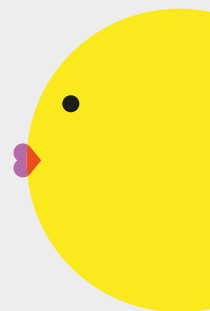
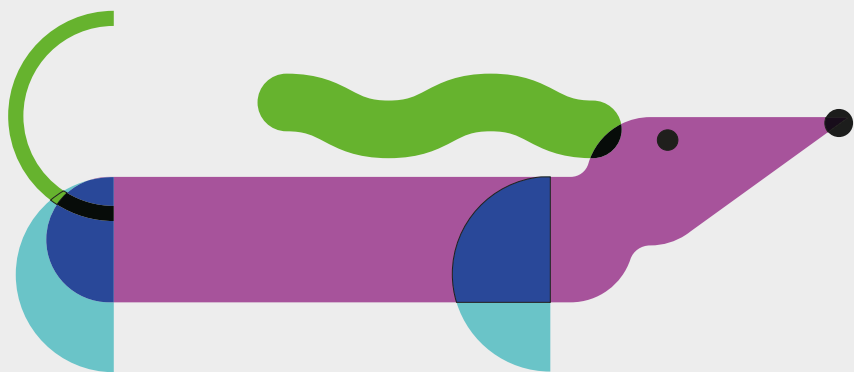
21st international trade show for pet food and pet care

ZOOMARK

BolognaFiere, Italy

5—7 May 2025

**Bigger
and bolder**



an event by



Certified Trade Fair



With the patronage of



Show Office
info@zoomark.it
zoomark.it



Nouvelles de Dibevo University, Green Expo, Zoomark et spoga+gafa

DIBEVO UNIVERSITY VOIT EN L'AGILITÉ LA CLÉ DE L'AVENIR

Le 13 octobre dernier, plus de 170 entrepreneurs et employés du secteur du pet care se sont réunis dans le NBC Congrescentrum de Nieuwegein à l'occasion de Dibevo University, l'événement bisannuel de partage de connaissances organisé par Dibevo. Cette journée s'est articulée autour d'une question fondamentale : 'Comment tenir le coup dans un monde en perpétuel changement ?'.



Pour **Jacco Vonhof**, le premier des conférenciers à avoir pris la parole, les entrepreneurs restent 'compulsivement positifs' en dépit de la période difficile qu'ils traversent. Il a souligné que, malgré les problèmes qui se posent aujourd'hui dans le monde, nous n'avons jamais

connu une période aussi faste. En même temps, il a insisté sur le fait que nous ne pouvons pas rester les bras croisés. Les défis, tels que l'automatisation et la pénurie de main-d'œuvre, exigent que nous prenions les mesures adéquates. Ses principales préoccupations portent sur le manque d'investissements dans l'éducation et l'innovation.



Ensuite, c'est **Joyce de Ruiter** qui est montée sur scène pour y raconter sa propre histoire. À l'âge de 17 ans, Joyce a été diagnostiquée avec le syndrome d'Usher, une maladie qui rend progressivement sourd et aveugle. « Nous ne connaissons pas l'impact que

les changements ont sur nous, mais nous avons le contrôle sur la façon dont nous les gérons. Vous ne pouvez pas être victime du changement, mais seulement de votre attitude. Veillez donc à rester agile », a-t-elle déclaré.



Carin Frijters, spécialiste du commerce de détail, a souligné l'importance de l'expérience client dans l'aménagement des magasins, qui doit être axé non seulement sur les produits, mais aussi sur l'environnement. Elle a présenté les concepts de magasins RUN (dont

l'agencement efficace permet de faire ses courses rapidement) et de magasins FUN (qui invitent à la découverte grâce à un agencement très libre). Selon Frijters, il y a trop de magasins où il y a trop de choses : les détaillants devraient porter un regard critique sur l'aménagement et faire en sorte que leur magasin ne ressemble pas à un 'entrepôt avec une caisse avant la sortie'. Son conseil : simplifier l'assortiment et faire du shopping une expérience attrayante et inspirante.



Arjan Postma, spécialiste de la nature, a ensuite emmené son auditoire dans le monde merveilleux de la faune et de la flore, avant d'établir des parallèles avec le monde de l'entreprise. L'enseignement qu'il souhaite inculquer aux entrepreneurs ? L'innovation peut être lente, mais si vous

parvenez à convaincre les bonnes personnes, le processus peut soudainement s'accélérer.



Enfin, **Rob Urgert** et **Joep van Deudekom**, humoristes et réalisateurs de télévision confirmés, ont égayé l'atmosphère avec leur présentation interactive intitulée « Comment faire de bons choix (en cette période d'incertitude) ? », qui a rapidement mis en évidence le fait que pratiquement personne n'est à l'abri de faire des choix peu réfléchis.

(Photos : doc. Norbert Waalboer)

LA 15^{ÈME} ÉDITION DE GREEN EXPO A ÉTÉ COURONNÉE DE SUCCÈS ET A RASSEMBLÉ LES PROFESSIONNELS DU SECTEUR VERT

Avec au programme une journée de la famille, une journée des détaillants, une journée des étudiants, des conférences et la remise de nombreux prix, cette dernière édition en date de Green Expo, qui s'est tenue du 22 au 24 septembre 2024, a une fois de plus rencontré un franc succès.



Le salon a rassemblé tous les professionnels du secteur vert, allant des entrepreneurs en jardinage aux propriétaires de jardineries, en passant par les architectes de jardin et les responsables communaux chargés de l'entretien des espaces verts. Des milliers de professionnels ont visité le salon, seuls ou en famille, à l'occasion de la journée de la famille (le dimanche). « Le salon a un rôle de plus en plus important à jouer », déclare Jeroen Arnouts, Head of Event chez l'organisateur Easyfairs. « Les jardins flamands peuvent avoir un impact majeur sur la résistance climatique de notre pays. Un jardin bien conçu n'a en effet pas seulement un effet climatisant : si on éliminait 1 m² de surface imperméable dans chaque jardin, on pourrait créer énormément d'espace naturel supplémentaire pour y intégrer de la verdure. L'impact de cette démarche est énorme



et, grâce à des professionnels bien informés, cette connaissance est également transmise dans tous les jardins flamands. »

La durabilité et le changement climatique ont également été au centre des préoccupations des exposants.

« Nous constatons qu'en plus d'être parfaitement d'actualité, ces thèmes font également l'objet d'un travail constructif », explique Jeroen Arnouts. « L'élimination des surfaces imperméables ainsi que le fait de faire sauter les dalles (ce que les Flamands appellent 'tegelwippen') dans les jardins sont des tendances fort bien perçues et, grâce aux nombreuses solutions proposées par notre salon, on se rend compte qu'il est possible de faire cela joliment et de manière réfléchie, tout en apportant un grand confort aux occupants du jardin. »

La prochaine édition de Green Expo est prévue du 27 au 29 septembre 2026.

ZOOMARK INTRODUIT UNE NOUVELLE ZONE D'EXPOSITION BAPTISÉE 'ATELIER'

Atelier est la toute dernière initiative en date de Zoomark, le salon professionnel de premier plan pour le secteur international du pet care, qui se tiendra du 5 au 7 mai 2025 à Bologne, en Italie.



Dédiée à l'inspiration et à l'innovation artisanale, la nouvelle zone d'exposition Atelier rassemble un groupe soigneusement sélectionné d'entreprises et de marques qui excellent dans la qualité et le souci du détail. Avec des produits spécialement conçus pour les propriétaires d'animaux de compagnie exigeants, Atelier s'adresse aux acheteurs et aux détaillants qui cherchent à se démarquer en proposant des produits de première qualité et à la pointe de la technologie. Atelier se concentre sur les 4 piliers que sont le style, le savoir-faire, la vision et la créativité.

Ces articles haut de gamme seront présentés sur des stands premium, spécialement conçus pour mettre en valeur le caractère exclusif des produits en question.

« Atelier est plus qu'une simple salle d'exposition. Cette zone aura en effet pour vocation de mettre en valeur la passion et le savoir-faire des professionnels qui placent la barre au plus haut dans le secteur très dynamique du pet care. Ici, l'excellence n'est pas une mission mais bien un véritable style de vie. En mettant l'accent sur l'innovation et la durabilité – les thèmes centraux de la 21ème édition de Zoomark –, Atelier offre un espace inspirant où se mêlent les tendances, la recherche et le souci du détail, donnant ainsi naissance à des créations uniques. Ce sera un espace incontournable pour tous ceux qui recherchent ce qui se fait de mieux dans le secteur du pet care », souligne Luisa Bersanetti, Exhibition Manager chez Zoomark.

SPOGA+GAFA 2025 A SUSCITÉ UN VIF INTÉRÊT LORS DE LA PHASE DE RÉSERVATION ANTICIPÉE

Après le succès de spoga+gafa 2024, qui avait attiré 28.000 visiteurs venus de 113 pays, l'intérêt porté à l'édition de 2025 s'avère très élevé.



Celle-ci sera organisée du 24 au 26 juin 2025 à Cologne. D'après Sebastian Rosito (Vice President Trade Fair Management chez KölnMesse) et Claudia Maurer (la directrice de spoga+gafa), 85 % de la surface d'exposition disponible a déjà été réservée. La forte demande dans tous les segments, en particulier au niveau de l'Europe, prouve une fois de plus que spoga+gafa est un salon de premier plan pour le secteur des jardineries et l'industrie des barbecues. Le choix des nouveaux jours d'ouverture – du mardi au jeudi – a été fort bien accueilli. Cette décision permet d'améliorer l'efficacité des préparatifs et d'attirer davantage de visiteurs, car une visite du salon en semaine est souvent plus compatible avec l'emploi du temps des professionnels.

Le thème retenu pour l'édition de 2025, 'Design Gardens', permettra de mettre l'accent sur l'aménagement des jardins dans leur ensemble et sur les produits de jardin en tant qu'objets design. Ce thème englobe la planification et la création d'espaces extérieurs, mais aussi la fonctionnalité, l'esthétique, l'innovation et la durabilité des produits individuels.

En plus de l'aménagement habituel des halls d'exposition, le salon introduira de nouveaux formats optimisés. Le 'Startup Square' permettra aux jeunes entreprises de présenter des produits et des services innovants. Les zones très prisées 'Outdoor Adventure' et 'Outdoor Kitchen World' seront encore agrandies et le 'Cooling World' sera réaménagé de façon à ce qu'il se démarque encore plus. En outre, des zones spéciales dans les segments 'garden unique' et 'garden living' seront réaménagées pour offrir aux visiteurs une expérience encore plus inspirante et de qualité encore plus élevée.

CALENDRIER

Iberzoo + Propet
Du 26 au 28 février 2025
IFEMA, Madrid (Espagne)
<https://www.ifema.es/en/iberzoo-propet>

Expozoo + Paris Animal Show
Du 7 au 9 mars 2025
Paris Expo Porte de Versailles, Hall 4, Paris (France)
www.parisanimalshow.fr

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

spoga+gafa
Du 24 au 26 juin 2025
KölnMesse, Cologne (Allemagne)
www.spogagafa.com

DIBEVO-Vakbeurs
Les 28 et 29 septembre 2025
Evenementhal Gorinchem, Gorinchem (Pays-Bas)
www.dibevovakbeurs.nl

ANIDO
Les 25 et 26 janvier 2026
Kortrijk Xpo, Courtrai
www.anido.be

DIY, PRO & GARDEN
Les 26 et 27 janvier 2026
Kortrijk Xpo, Courtrai
www.diy-pro-garden.be

Si vous souhaitez que votre salon ou votre événement soit repris dans notre calendrier des salons, n'hésitez pas à contacter Evelien Desmyttere (magazines@inventmedia.be).

AVEC UN NOUVEAU SITE WEB PET & GARDEN PRO CONNECTE PLUS QUE JAMAIS LE SECTEUR DES ANIMALERIES ET DES JARDINERIES

Voilà presque 30 ans que Pet & Garden Pro est la plateforme d'information et de connaissances incontournable pour le secteur des animaleries et des jardineries dans le Benelux et même bien au-delà. Nous ne nous reposons cependant pas sur nos lauriers et cherchons en permanence des occasions d'informer encore mieux nos lecteurs. C'est pourquoi, au début de l'année prochaine, nous lancerons un tout nouveau site web, grâce auquel Pet & Garden Pro entend renforcer sa position en tant que plateforme de référence dans le Benelux, qui permet aux professionnels de faire le plein de connaissances approfondies et d'informations récentes qui les aideront à se préparer aux défis actuels et futurs que leur réserve le secteur des animaleries et des jardineries.

Le site web fera tout d'abord entièrement peau neuve, ce qui le rendra plus convivial en plus de lui conférer un aspect plus moderne. Sa conception épurée et intuitive permettra aux visiteurs de naviguer en toute simplicité sur le site, et de lire plus rapidement et plus facilement les actualités, les analyses de marché et les innovations de produits les plus récentes. Le nouveau site web sera en outre entièrement réactif, ce qui signifie que les utilisateurs pourront profiter d'une expérience optimale sur n'importe quel appareil, qu'il s'agisse d'un ordinateur de bureau, d'une tablette ou d'un smartphone.

Un annuaire d'entreprises fort pratique

Notre nouveau site web sera également pour nous l'occasion de lancer plusieurs nouvelles fonctionnalités, dont un annuaire d'entreprises exhaustif, qui permettra à nos partenaires de présenter leur entreprise et leurs produits de manière professionnelle grâce à un profil d'entreprise détaillé. Sur leur page personnelle, ils pourront télécharger des photos, des vidéos et des fichiers PDF, mettant ainsi en valeur non seulement leur entreprise, mais aussi leurs dernières innovations. Cette vitrine numérique offrira aux entreprises l'opportunité de se démarquer et de faire connaître leur savoir-faire à un large public. De leur côté, les animaleries, les jardineries, les pépinières et les autres professionnels du secteur pourront facilement trouver les experts adéquats pour les aider à faire face à des défis/problèmes spécifiques ou pour dynamiser ou étoffer leur assortiment de produits.

Un portail unique pour l'emploi

Trouver du personnel qualifié est aujourd'hui un véritable défi pour les fabricants et les fournisseurs, de même que pour les animaleries et les jardineries. La pénurie de main-d'œuvre et les exigences spécifiques liées à ces secteurs font du recrutement et de la rétention des talents des tâches extrêmement complexes. Avec notre nouveau portail pour l'emploi, nous permettrons aux entreprises d'attirer plus facilement des collaborateurs de qualité. En publiant des offres d'emploi sur notre site web, qui est visité par plus de 22.000 professionnels, vous pourrez atteindre les candidats que vous recherchez de manière rapide et efficace.

D'autre part, pour les personnes à la recherche d'un nouvel emploi, ce nouveau portail sera l'outil idéal pour découvrir en un simple coup d'œil toutes les offres d'emploi disponibles sur les marchés susmentionnés. Qu'elles soient à la recherche d'un emploi stimulant ou qu'elles souhaitent prendre un nouveau départ dans leur carrière, elles y trouveront à coup sûr toutes sortes d'opportunités très intéressantes. Pet & Garden Pro rapprochera ainsi les demandeurs d'emploi et les employeurs et offrira une valeur ajoutée pertinente à l'ensemble du secteur des animaleries et des jardineries dans le Benelux.

Ces innovations permettront à Pet & Garden Pro de continuer à renforcer sa position en tant que source d'information de premier plan pour le secteur des animaleries et des jardineries dans le Benelux. Notre nouveau site web et ses nouvelles fonctionnalités nous permettront en outre de créer une véritable communauté pour le secteur des animaleries et des jardineries, où les informations, les conseils et le réseautage seront une priorité. N'hésitez donc surtout pas à vous rendre sur www.petandgardenpro.be dès le début de l'année prochaine et à découvrir par vous-même les avantages offerts par notre nouveau site web ! Nous nous réjouissons par avance des découvertes que vous pourrez y faire.



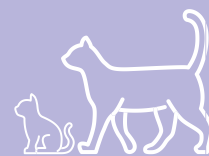
Doc. Shutterstock

FOR HEALTHY ANIMALS
katoos
AND HAPPY OWNERS

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

La santé et le bien-être sont au cœur des préoccupations lorsqu'il est question de snacks pour oiseaux d'ornement

Lorsque l'on évoque ce phénomène qu'est l'humanisation des animaux de compagnie, les premiers animaux qui viennent inmanquablement à l'esprit sont les chiens et les chats. Ce sont en effet non seulement les animaux de compagnie les plus courants, mais aussi ceux pour lesquels cette évolution est la plus évidente. Cette tendance à l'humanisation se vérifie toutefois aussi dans d'autres catégories d'animaux de compagnie. Nous constatons notamment que les propriétaires d'oiseaux d'ornement considèrent de plus en plus leurs petits compagnons à plumes comme de véritables membres de leur famille, ce qui se traduit également par un certain impact sur les ventes de snacks pour oiseaux d'ornement. Les consommateurs sont de plus en plus conscients de l'importance de ces articles et sont également prêts à investir dans la qualité, et ce malgré la conjoncture économique tendue que nous connaissons actuellement. Cela se remarque, par exemple, à l'augmentation des ventes de snacks naturels et de références premium.

Un rapide tour de table permet de constater que le marché des snacks pour oiseaux d'ornement a connu une croissance certes légère, mais constante au cours de ces deux dernières années. Cette croissance est principalement due au fait que les propriétaires accordent plus d'attention au bien-être de leurs oiseaux d'ornement en raison de l'humanisation des animaux de compagnie. Les snacks permettent aux animaux d'exprimer leur comportement naturel en picorant, en jouant ou en cherchant de la nourriture. Ils offrent en outre aux oiseaux un passe-temps amusant, grâce auquel ils s'ennuient moins, ce qui est bénéfique pour leur santé mentale. La demande croissante de snacks premium a de surcroît un impact positif sur l'ensemble des ventes.

Tendances

Les snacks naturels et biologiques font partie des produits qui ont le vent en poupe. De nombreux propriétaires d'oiseaux préfèrent les snacks sans additifs artificiels. Ils optent également de plus en plus pour des snacks qui correspondent à ce que l'oiseau mange dans son environnement naturel, comme les insectes (souvent sous forme séchée), les fleurs, les mélanges de graines et les noix. Ces produits offrent aux oiseaux une source naturelle de nutriments, tout en répondant à l'importance croissante que les consommateurs accordent à la santé et à la qualité.

La durabilité constitue également une préoccupation centrale dans cette catégorie. Les clients sont davantage conscients de l'impact environnemental de leurs achats et sont par conséquent à la recherche de produits naturels et écologiques. Les fabricants et les fournisseurs répondent à cette demande en utilisant, par exemple, des ingrédients durables, ou encore en proposant des emballages écologiques.

Enfin, nous constatons un intérêt croissant pour les snacks qui offrent aux oiseaux d'ornement des avantages spécifiques en matière de santé, tels qu'une meilleure digestibilité ou la préservation d'un pelage sain.

Miser sur les conseils et la diversification

Pour se démarquer des grandes chaînes et des boutiques en ligne, les animaleries et les jardinerie doivent miser sur le savoir-faire et l'approche personnelle des clients. Car face à un assortiment

aussi vaste, de nombreux consommateurs finissent par ne plus savoir si les snacks qu'ils achètent sont réellement bons pour leurs oiseaux. Un personnel bien informé sur les besoins nutritionnels, les avantages de la variété des snacks et les bienfaits de certains ingrédients pour la santé pourra sans aucun doute recommander le produit adéquat, ce qui permettra non seulement d'accroître la satisfaction des clients, mais aussi de promouvoir les achats répétés.

Un autre point important pour les animaleries et les jardinerie est la composition d'un assortiment varié. Essayez de proposer le plus grand nombre possible de snacks différents : bâtonnets, crackers, barres de millet, mélanges de céréales, fruits (en barquettes ou autre), mélanges de fruits à coque, os de seiche, etc. Ainsi, chaque oiseau pourra y trouver son compte. Veillez en outre à ce que les différentes fonctions d'un snack soient remplies : complément à l'alimentation de base, entraînement, jeu, soins, etc.



Doc. Laroy Group

Doc. Beaphar



Doc. HobbyFirst



Doc. Gebr. de Boon



MUVA : grossiste en produits pour animaux de compagnie



Depuis sa création en 1995 par Bas et Pascal, MUVA a fait ses preuves en tant que grossiste en produits pour animaux de compagnie. Forts de leurs longues années d'expérience dans le commerce de détail, ils ont construit une base solide, avec des clients qui constituent toujours le cœur de l'entreprise.

Notre approche est simple, mais efficace : depuis presque 30 ans, nous nous efforçons d'adapter notre gamme de produits et de marques afin de répondre au mieux aux besoins de nos clients. Sous la marque Boomy, nous proposons pas moins de 400 snacks à mâcher et de récompense et, depuis peu, des aliments pour chiens. Nous sommes également fiers de notre propre marque, Catfresh, et nous distribuons également la marque Tastybone dans toute la Belgique.

boomy

Boomy est une marque de référence dans le secteur des animaux de compagnie et la préférée pour des dizaines de milliers de chiens. Notre vaste assortiment comprend plus de 400 snacks pour chiens, que ce soit des friandises à mâcher ou de récompenses. Par ailleurs, nous proposons des aliments pour chiens et des snacks pour chats et pour chevaux : chaque animal y trouve son compte !

Choisir Boomy, c'est faire le choix de la qualité et du goût depuis 1996.

Toutes les catégories de produits des snacks Boomy :



Une litière pour chats fiable conçue dans le respect de l'environnement et formulée pour éviter les mauvaises odeurs. Fabriquée à partir de cellulose 100 % compostable, Catfresh est à la fois écoresponsable et douce pour les pattes des chats. Elle est légère, sans poussière et absorbe efficacement les odeurs, ce qui garantit un bac à litière propre et frais, pratique ! Facile à nettoyer, cette litière respecte votre chat et la planète.



TastyBone propose des jouets à mâcher durables, sans risque, savoureux et exempts d'ingrédients d'origine animale, de sel, de sucre, d'additifs ou de conservateurs. Le processus de fabrication unique permet aux os de conserver leur saveur tout en préservant la santé des dents et des gencives de votre chien et en réduisant les comportements destructeurs. Ils garantissent des heures de plaisir pour votre chien, même en surpoids. Conçus et fabriqués au Royaume-Uni et approuvés par l'Union européenne, les jouets TastyBone sont un choix intelligent pour tous les chiens !

boomy Food

Les chiens méritent non seulement une alimentation, mais aussi une expérience, riche en saveurs et saine. C'est pourquoi, en février 2024, nous avons lancé Boomy Food. Ces aliments pour chiens de haute qualité se composent de croquettes pressées, de saucisses-repas et de compléments alimentaires.



Pourquoi choisir nos croquettes pressées ?

Grâce au processus de production minutieux de Boomy Food, les nutriments sont préservés de manière optimale, tandis que les croquettes sont faciles à digérer et exercent moins de pression sur l'estomac. Fabriquées à partir d'ingrédients de haute qualité, sans gluten et sans additifs artificiels, elles préservent la santé de votre chien et réduisent le risque d'allergies. De plus, les différentes variétés de saveurs comme Adult Mini, Poulet/Riz, Saumon/Riz, Puppy, Light et Senior assurent un repas délicieux adapté à chaque étape de la vie et aux goûts de votre chien.



Nos saucisses-repas

Les saucisses-repas constituent un repas à base de viande complet ou un complément pour votre chien. Elles sont sans additifs artificiels et sont composées d'une seule source de protéines animales par produit. Sans gluten et faciles à conserver, elles sont très faciles à utiliser. Avec une liste d'ingrédients complète sur l'emballage, vous savez exactement ce que vous donnez : voilà de quoi satisfaire les papilles et la santé de votre meilleur ami !



Nos compléments alimentaires

Ces compléments alimentaires de haute qualité ont été spécialement développés dans le but de renforcer la santé et le bien-être de votre chien. Associés à nos croquettes pressées, ils apportent non seulement à votre chien les nutriments essentiels dont il a besoin, mais constituent également un soutien optimal pour répondre à ses besoins spécifiques en matière de santé.



**Envie d'en savoir plus sur nous et sur ce que nous pouvons vous proposer ?
Contactez MUVA pour obtenir de plus amples informations sur les produits,
passer commande ou recevoir de l'aide.**

Ensemble, rendons les animaux de compagnie et leurs maîtres heureux !

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



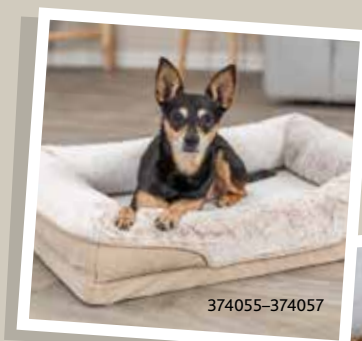
<http://www.pfa-trade.be> - info@pfa-trade.be - +32 3 298 28 70

TRIXIE

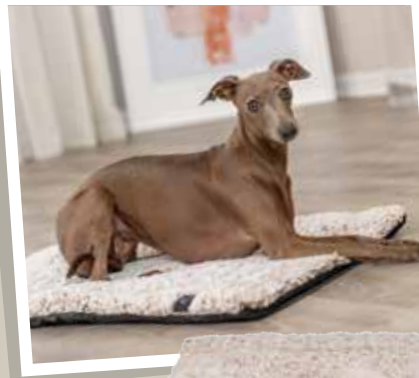
Dormir bien
 pendant la saison froide

Plus de confort avec Lino

Le lit pour chien Lino de TRIXIE convient bien aux chiens âgés et aux chiens souffrant de problèmes articulaires. Le coussin en mousse à effet mémoire s'adapte au corps de l'animal et favorise un sommeil réparateur. Le bord sert d'appui-tête et protège des courants d'air. La housse est lavable. Disponible en deux couleurs.



374055-374057



Une chaleur agréable par le bas

Le matelas Calida de TRIXIE est optimal pour les chiens qui ont vite froid. Il est doté d'une doublure spéciale qui reflète la chaleur corporelle de l'animal et assure une température agréable de bien-être. La housse moelleuse avec la sensation de peau d'agneau est lavable.



384000-384002

De préférence sur le canapé

La couverture douillette Levy de TRIXIE est fabriquée en peluche de haute qualité et possède un revêtement imperméable. Le tissu est tissé de manière particulièrement dense sur la face inférieure afin que la couverture ne glisse pas facilement. Les meubles restent ainsi propres et secs.



37160/37161

www.trixie.de

L'éclairage, la fertilisation et un taux correct de CO₂ sont essentiels pour un bon entretien des plantes d'aquarium

La sélection et l'entretien des plantes d'aquarium représentent un véritable défi pour de nombreux aquariophiles, surtout s'ils sont inexpérimentés. Mais cela n'a rien d'étonnant puisque, d'une part, l'offre est très vaste et variée et, d'autre part, le type d'aquarium et les espèces de poissons qui y vivent jouent également un rôle essentiel dans le choix des plantes adéquates. Un accompagnement optimal des clients est donc essentiel dans les animaleries comme dans les jardineries. Pour vous aider dans vos efforts, nous allons vous présenter dans cet article les principaux points à prendre en compte, tels que l'éclairage, les paramètres et la température de l'eau, l'alimentation et le taux de CO₂. Grâce à des conseils judicieux et à une gamme de produits d'entretien composée avec soin, vous permettrez à vos clients de profiter d'un aquarium avec de magnifiques plantes saines et luxuriantes.

Éclairage

Comme nous l'avons déjà mentionné, un éclairage adéquat est indispensable à la croissance des plantes d'aquarium. Un apport de lumière insuffisant ou inapproprié nuit en effet à la photosynthèse, qui est essentielle à la croissance des plantes d'aquarium. Un apport excessif de lumière favorise quant à lui la croissance des algues. Pour la plupart des plantes, l'idéal est de prévoir 8 à 10 heures d'éclairage. Une minuterie est donc utile pour respecter la durée d'éclairage prescrite.

Il est également important que le flux lumineux corresponde aux besoins spécifiques des différentes espèces de plantes. Pour celles qui ont besoin d'une puissance lumineuse modérée, 10 à 20 lumens par litre suffisent. Pour les plantes nécessitant une puissance lumineuse moyenne, il est recommandé de prévoir 30 lumens par litre et plus. Enfin, il existe des espèces qui nécessitent un flux lumineux élevé. Dans ce cas, 50 lumens par litre et plus sont nécessaires. Les plantes qui aiment le soleil doivent de préférence être installées plus en hauteur et directement sous la source lumineuse, tandis que celles qui aiment l'ombre doivent être installées dans des zones moins éclairées.

La température de couleur est également importante : la lumière bleue (400-500 nm) et la lumière rouge (600-700 nm) sont essentielles à la photosynthèse. La lumière bleue assure la formation de racines robustes et une croissance compacte. Quant à la lumière rouge, elle stimule la croissance en longueur



Doc. Aquadistri - Aquafleur

et le développement des feuilles. N'oubliez d'ailleurs pas que la lumière rouge se perd facilement dans l'eau.

Parlez également aux aquariophiles du RPA (Rayonnement Photosynthétiquement Actif), car chaque plante a ses propres besoins en matière de RPA. En général, un RPA compris entre 50 et 100 $\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$ est idéal pour les plantes qui ont besoin de peu de lumière, 100 à 200 $\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$ sont nécessaires pour les plantes dont les besoins en lumière sont moyens et 200 à 400 $\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$ sont à prévoir pour les plantes qui ont besoin de beaucoup de lumière.

Nutriments

L'azote (N), le phosphore (P) et le potassium (K) sont essentiels à la croissance des plantes d'aquarium. Toute carence en un ou plusieurs de ces éléments provoque souvent une décoloration et/ou une malformation des feuilles. Le fer (Fe), le magnésium (Mg) et d'autres oligoéléments jouent également un rôle crucial dans la photosynthèse et la croissance générale des plantes. La quantité de nutriments nécessaire varie d'un aquarium à l'autre et dépend de facteurs tels que l'éclairage, le type et la quantité de plantes, le nombre de poissons et la composition de l'eau. Les animaleries et les jardineries doivent conseiller aux aquariophiles de régulièrement analyser les niveaux de nutriments dans l'aquarium au moyen de tests d'eau ou d'appareils de mesure spécialisés. Si nécessaire, un apport de fertilisant spécifique peut être effectué pour corriger les carences. Cependant, les plantes elles-mêmes émettent des 'signaux' qui indiquent des carences ou des excès de nutriments. Des symptômes, tels que la décoloration, le dépérissement des feuilles ou des changements de forme, peuvent indiquer un déséquilibre particulier. L'emplacement de ces symptômes sur la plante fournit des indices sur la cause du problème. S'ils apparaissent sur les feuilles plus âgées, cela indique souvent une carence en nutriments mobiles, tels que l'azote (N), le phosphore (P), le potassium (K), le zinc (Zn) ou le molybdène (Mo). Si les



Doc. PFA-Trade

problèmes apparaissent sur les jeunes feuilles et les bourgeons, il s'agit plutôt d'un manque de nutriments moins mobiles, tels que le calcium (Ca), le soufre (S), le fer (Fe) ou le bore (B).

L'équilibre du dioxyde de carbone est également un facteur important : une quantité insuffisante de CO₂ dans l'eau peut ralentir la photosynthèse et entraîner un jaunissement des feuilles ainsi qu'une limitation de la croissance. Un excès de CO₂ peut quant à lui s'avérer nocif pour les poissons et d'autres organismes. Il faut donc recommander aux aquariophiles de contrôler régulièrement les taux de CO₂ dans leurs aquariums. Pour ce faire, ils peuvent utiliser des testeurs de CO₂ spécifiques ou mesurer le pH. Plus il y a de CO₂, plus le pH est faible.



Doc. Groothandel Smulders



Doc. Sera

Conditions de l'eau

La qualité de l'eau est elle aussi très importante. Un pH incorrect est en effet néfaste pour les plantes d'aquarium. La température de l'eau est également un point important. Certaines plantes, comme par exemple les Anubias, préfèrent une eau plus chaude, tandis que d'autres espèces, comme l'Hygrophilla polysperma, poussent mieux dans une eau plus froide. La plupart des plantes et des poissons préfèrent une température de l'eau comprise entre 24 et 26 °C.

Attention aux algues et aux plantes à croissance rapide

Les algues constituent une menace réelle

pour les plantes d'aquarium. Leur croissance a des causes diverses, telles qu'un éclairage excessif, un déséquilibre des nutriments dans l'eau, un entretien insuffisant de l'aquarium, une surpopulation, un manque de CO₂, etc. Les aquariophiles ont également intérêt à tenir compte de la concurrence qui existe entre les différentes espèces de plantes : les plantes à croissance rapide peuvent en effet prendre le dessus et étouffer les espèces plus fragiles dont la croissance est plus lente. En entretenant les plantes comme il se doit et en surveillant attentivement les paramètres de l'eau, il est possible de réduire, voire d'éviter complètement, ces menaces. Un équilibre sain dans l'aquarium est la clé pour permettre aux plantes de croître et de s'épanouir dans toute leur splendeur.

Composer un assortiment équilibré

Pour que les aquariophiles puissent s'occuper correctement de leurs plantes d'aquarium, il est nécessaire que la jardinerie ou l'animalerie propose un assortiment bien étudié. Pour commencer, il faut prévoir un assortiment de base de systèmes de CO₂ (ou de carbone liquide). Les engrais pour plantes (avec ou sans macronutriments) sont eux aussi très importants. Un éclairage de qualité doit également faire partie de l'assortiment de base, car il est essentiel à la croissance des plantes. Un substrat de qualité est aussi nécessaire pour favoriser la formation des racines. Un large choix de substrats et de graviers pour aquarium est également indispensable. Les appareils ou les tests permettant de mesurer les paramètres de l'eau constituent sans aucun doute un atout supplémentaire. Si votre clientèle

comprend des aquascapers, il est vivement conseillé de répondre à leurs besoins. Ceux-ci recherchent notamment des outils en acier inoxydable, tels que des pinces et des ciseaux, des engrais spécifiques, des diffuseurs de CO₂ en verre, des tubes d'entrée et de sortie de filtre en verre, etc.

Les plantes d'aquarium les plus appréciées et l'entretien qu'elles requièrent

Le choix de plantes marécageuses et aquatiques pouvant être utilisées en aquarium est très vaste et s'élargit d'année en année. Chaque plante a des besoins différents en termes de paramètres de l'eau, de température, d'intensité lumineuse ou encore de substrat dans lequel elle s'enracine. Lister toutes les plantes d'aquarium serait donc trop long, mais voici, pour déjà vous mettre sur la bonne voie, une sélection des espèces les plus appréciées et de leurs besoins.

- **Anubias** : Cette plante, que l'on trouve souvent dans les aquariums, se décline en de nombreuses variétés, allant de petites à grandes. Elle pousse lentement mais vigoureusement, même sur le bois et les pierres. Elle a besoin de peu de lumière et de nutriments.
- **Ceratophyllum demersum (cornifle immergé)** : Voilà une plante flottante qui pousse rapidement et qui produit beaucoup d'oxygène. Elle peut pousser sans substrat et se sent également à l'aise à température ambiante.
- **Cryptocoryne** : Plusieurs variétés sont répertoriées. Ces plantes couvre-sol de taille petite à moyenne sont très flexibles et n'ont besoin que d'une lumière modérée pour se développer.
- **Echinodorus (épée d'eau)** : Disponible en plusieurs variétés, de taille moyenne à grande, cette plante a besoin de beaucoup de nutriments et d'une quantité de lumière moyenne. Idéale pour des plantations en arrière-plan.
- **Egeria densa (élodée)** : Il s'agit d'une plante à croissance rapide, idéale pour les débutants et les aquariums venant d'être décorés. Elle peut également survivre sans chauffage.
- **Eleocharis parvula (scirpe nain)** : Ce couvre-sol ressemblant à une graminée pousse rapidement et a besoin de beaucoup de lumière et de CO₂.
- **Hemianthus callitrichoides (HC)** : Une des plus petites plantes d'aquarium, idéale pour des tapis denses en avant-plan. Nécessite beaucoup de lumière et de CO₂.
- **Hydrocotyle (écuelle d'eau)** : Cette plante d'aquarium très populaire et polyvalente se décline en plusieurs variétés. Idéale pour l'aquascaping, elle convient également à la plantation en avant-plan et au milieu de l'aquarium.
- **Hygrophilla polysperma (hygrophile indienne)** : Appréciée tant par les débutants que par les aquariophiles expérimentés, cette plante se caractérise par une croissance rapide et un entretien facile. Elle tolère en outre un large spectre d'intensités lumineuses.
- **Limnophila sessiliflora (ambulia naine)** : Plante à tige très joliment structurée, qui pousse rapidement et offre aux poissons une bonne cachette. Nécessite peu de lumière.
- **Microsorium pteropus (fougère de Java)** : Plante à croissance lente qui survit même avec très peu de lumière. Ne nécessite pas de substrat et peut donc se fixer sur les racines et les pierres.
- **Nymphaea lotus** : Plante très esthétique aux grandes feuilles rougeâtres, qui nécessite suffisamment de lumière et un substrat riche en nutriments. Convient aux aquariums de taille moyenne à grande.
- **Vallisneria** : Cette plante à croissance rapide et nécessitant peu d'entretien existe en plusieurs variétés. Elle forme de longues feuilles ressemblant à des graminées. Nécessitant peu de soins, elle est idéale en arrière-plan.

Collection de sacs élégants Designed by Lotte



Lifestyle for your pet

La demande pour des solutions de transport élégantes et fonctionnelles pour chiens continue de croître dans le secteur des animaux de compagnie. De plus en plus de consommateurs recherchent des sacs qui ne sont pas seulement pratiques, mais qui correspondent également à leur style personnel. Avec la collection de sacs de transport Designed by Lotte, le détaillant peut parfaitement répondre à ce besoin. Cette collection offre une combinaison de confort, de sécurité et de style, ce qui ajoute un atout précieux à l'assortiment. Ci-dessous, quatre modèles sont présentés, répondant aux divers besoins des propriétaires de chiens et enrichissent l'assortiment par leurs caractéristiques uniques.



Sac de transport Tico

Le sac de transport Tico se distingue par son design élégant et ses caractéristiques pratiques. Avec deux types de poignées – une courte et une longue – le sac peut être porté à la main ou à l'épaule. L'intérieur est doté d'une doublure en peluche amovible qui peut être facilement lavée en machine. Le fond rigide assure une stabilité supplémentaire, tandis que le crochet de sécurité permet au chien de rester en sécurité à sa place. Les compartiments de rangement pratiques offrent également de l'espace pour ranger de petits objets tels que des clés, des friandises ou une laisse. Disponible en deux couleurs tendance.

Sac de transport Laki

Le sac de transport Laki permet de porter le chien près du corps, ce qui est apprécié par les propriétaires qui souhaitent un contact plus étroit lors de la marche. Grâce à la bandoulière réglable, le sac peut être porté à la hauteur souhaitée. La douce doublure en peluche offre un confort supplémentaire et le cordon réglable assure un bon ajustement, permettant au chien de s'asseoir confortablement. Ce sac est équipé d'une poche de rangement pour accessoires et d'un crochet de sécurité pour le collier.



Sac de transport Tebby

Le sac de transport Tebby s'inscrit dans la tendance des matériaux doux comme le tissu en peluche, ce qui distingue le sac en offrant une combinaison de style et de fonctionnalité. La doublure intérieure amovible est facilement lavable, ce qui permet de garder le sac propre. Le crochet de sécurité à l'intérieur garantit que le chien reste en sécurité pendant le transport. Ce sac est disponible dans les deux couleurs populaires beige et cognac, qui s'harmonisent parfaitement avec les tendances modernes en matière d'intérieur et de mode.

Sac de transport Bundu

Le sac de transport Bundu allie fonctionnalité et esthétique élégante, ce qui le rend idéal pour transporter le chien. Le fond robuste assure une stabilité supplémentaire et les fermetures éclair sur les côtés facilitent l'entrée et la sortie du chien du sac. Le compartiment avant avec fermeture magnétique est également pratique pour ranger de petits objets. La doublure intérieure amovible peut être lavée, et le crochet de sécurité garantit que le chien reste en sécurité pendant le transport.


Un ajout précieux à l'assortiment


Avec la collection de sacs de transport Designed by Lotte, des solutions élégantes et fonctionnelles pour le transport des animaux de compagnie sont proposées. Chaque modèle répond à des besoins spécifiques, de sorte qu'il y a toujours un sac de transport adapté. Cette collection constitue une extension attrayante pour le détaillant et offre une excellente occasion de répondre à la demande de produits pour animaux de compagnie stylés.







LITIÈRE VÉGÉTALE

 Peuvent être rincés

 Agglutination


 Entièrement végétal


 Capacité d'absorption: 256,50%


 Contrôle des odeurs

 Compostable à la maison



 Versez 6 à 7 cm de Ms. Poop litière dans le bac à litière.

 Utilisez une pelle pour extraire les selles et les amas d'urine quotidiennement.

 Dans les toilettes, mettez uniquement les amas et attendez qu'ils se désintègrent avant de tirer la chasse.



VOSKES CROQUETTES

**QUALITÉ SUPER PREMIUM,
DÉCOUVREZ NOTRE GARANTIE DE GOÛT**




LA GARANTIE DU GOÛT À
100%
VOSKES CROQUETTES POUR CHATS 2KG
**SATISFAIT OU
REMBOURSÉ!**

*Demander les conditions

L'ABJ a analysé le comportement des amateurs de jardinage belges



En sa qualité d'organisation professionnelle défendant les intérêts des jardinerie et des pépinières, l'ABJ est toujours là pour soutenir et informer ses membres. Le fait de connaître les consommateurs qui s'adonnent au jardinage est en effet un plus pour les jardinerie et les pépinières, qui peuvent ainsi mieux servir et informer leurs clients. Voilà donc pourquoi l'organisation professionnelle a enquêté sur la manière dont les Belges jardinent, sur les magasins qu'ils fréquentent, sur les raisons de leurs achats, sans oublier leur attitude à l'égard du 'jardinage durable'.

Durant les mois d'été, l'ABJ a confié à Retail e-Motion, un bureau d'experts spécialisés dans la vente au détail de produits non alimentaires et les études de marché, la réalisation d'une enquête exhaustive. Le grand nombre de participants, qui s'élevait à plus de 2.100 consommateurs, a permis d'obtenir des résultats fiables. Les principales conclusions de cette étude de marché ont été présentées à Pet & Garden Pro par Chris Van Wesemael, Managing Director chez Retail e-Motion.

Le jardinage est une activité qui attire surtout les femmes de plus de 50 ans

70 % des personnes interrogées sont des femmes, qui sont donc visiblement plus intéressées par le jardinage que les hommes. Cette activité attire également un public relativement âgé, 70 % des personnes interrogées ayant plus de 51 ans. Les jeunes sont quant à eux peu représentés, puisque seuls 10 % ont moins de 35 ans et rares sont ceux qui ont moins de 20 ans, ce qui constitue un défi pour les enseignes spécialisées dans le jardinage, qui doivent réfléchir à la manière dont elles pourraient atteindre les jeunes. Les employés (40 %) et les retraités (38 %) semblent être particulièrement intéressés par le jardinage.

Les jardins des Wallons sont plus grands que ceux des Flamands

Plus de 9 personnes interrogées sur 10 sont propriétaires de leur maison/jardin. En Wallonie, le pourcentage de locataires est nettement plus élevé que la moyenne (17 %). Par ailleurs, plus de 6 jardins sur 10 ont une superficie inférieure à 250 m². Mais ici aussi, nous constatons une nette différence : en Wallonie, 56 % des jardins ont une superficie supérieure à 250 m², contre seulement 38 % en Flandre.

On jardine souvent et avec plaisir

Les Belges prennent plaisir à travailler dans leur jardin : 1 sur 2 apprécie cette activité et pour 20 % d'entre eux, il s'agit même

d'un véritable hobby. Les activités de jardinage sont d'ailleurs assez fréquentes, puisque 3 personnes sur 4 s'y adonnent au moins une fois par semaine. Plus le jardin est grand, plus les gens y travaillent souvent. Cela étant, même ceux qui ne disposent que d'une terrasse ou d'un balcon sont souvent occupés à jardiner. Fait marquant : les économies d'argent (5 %) ou l'écologie (10 %) sont rarement ce qui incite à faire du jardinage. Les Belges se considèrent par ailleurs comme de bons jardiniers : seuls 10 % d'entre eux se disent mauvais dans cette activité.

Les achats se font principalement dans les points de vente physiques

Ici aussi, on retrouve principalement des femmes, accompagnées de leur partenaire ou non. L'impact du commerce électronique reste plutôt limité dans ce secteur : 0,3 % achètent uniquement en ligne, et 22 % combinent leurs achats en ligne avec des achats effectués dans des magasins physiques. Sur ce point, les jardinerie sont particulièrement privilégiées. Les facteurs qui déterminent le choix du magasin sont la proximité, la qualité du service et l'existence d'une carte de fidélité. Le prix (le plus avantageux) n'arrive qu'en 4^{ème} position.

Le jardinage durable

64 % ont indiqué bien connaître (notoriété spontanée) le jardinage durable. En Wallonie, ce pourcentage est encore plus élevé : 77 % savent tout (ou presque) sur le sujet. Près de la moitié d'entre eux ont d'ailleurs affirmé qu'ils en appliquaient déjà les principes. Mais la réalité est tout autre, car la notion de 'jardinage durable' englobe beaucoup de choses qui ne sont pas réellement durables ou qui ne le sont qu'en partie. Que dire des 6 % de Belges qui pensent que l'utilisation d'eau de javel et de vinaigre est un moyen durable d'éliminer les mauvaises herbes ? La plupart des personnes interrogées ne dépassent pas le stade de la réutilisation de l'eau de pluie, de l'utilisation de produits écologiques ou de l'installation d'un hôtel à insectes. De plus, il est rare que les gens soient prêts à déboursier davantage pour une solution durable. Un quart des personnes interrogées ne savent pas ce qu'est le jardinage durable et une majorité d'entre elles se disent insuffisamment informées à ce sujet. Le grand défi pour le secteur, que ce soit pour les fabricants ou les détaillants, réside donc dans l'information des consommateurs. Ceux-ci demandent principalement des informations générales sur la manière dont ils pourraient rendre leur propre jardin plus durable ainsi que des informations sur les produits.

« La tendance à rendre les jardins (urbains) durables ouvre de formidables perspectives pour les jardinerie »



Les traditions étant faites pour être respectées, nous nous sommes une nouvelle fois entretenus, fin novembre dernier, avec Dirk Ballekens, le directeur de l'Association belge des Jardinerie (ABJ), dans le but de dresser un bilan de l'année qui s'est écoulée pour le marché des jardinerie en Belgique. « Son premier semestre ayant été particulièrement pluvieux, l'année 2024 n'a clairement pas été une année mémorable. De nombreuses jardinerie belges ont même dû faire face à une baisse considérable de leur rentabilité au cours des derniers mois. Il y a cependant aussi de bonnes nouvelles, puisqu'il s'avère que notre cœur de métier, à savoir la verdure et les plantes, continue d'enregistrer d'excellents résultats. Il s'agit de surcroît d'un groupe de produits que les consommateurs préfèrent acheter dans un point de vente physique. Cela montre bien que les jardinerie doivent se (re)concentrer sur ce point à l'avenir, ce que nous, chez l'ABJ, ne cessons d'ailleurs de répéter depuis un certain temps », déclare-t-il, avec le grand enthousiasme qu'on lui connaît, pour résumer l'année 2024.

Le mauvais temps a freiné les ventes

« En Belgique, nous ne disposons malheureusement pas de chiffres de vente exacts pour le marché des jardinerie », nous avoue d'emblée Dirk Ballekens lorsque nous l'interrogeons sur le bilan de l'année qui s'est écoulée pour les jardinerie belges. « C'est pourquoi je me base principalement sur les informations fournies par les huit principaux acteurs de notre secteur. Et sur cette base, on peut considérer que l'année 2024 a été une année plutôt moyenne pour les jardinerie belges. Je me réfère aussi brièvement à l'Omzetmonitor de Tuinbranche Nederland, qui fournit des informations sur les ventes réalisées par la majorité des jardinerie néerlandaises. Ce rapport montre que les ventes ont chuté de plus de 5 % au cours du premier semestre 2024. En tenant compte de l'inflation non négligeable, on peut donc dire que le nombre de produits vendus a sensiblement chuté. Pour le deuxième semestre 2024, l'Omzetmonitor n'offre pas encore une bonne vue d'ensemble, mais les premiers signes sont encourageants. Je pense que la situation belge est très similaire à celle des Pays-Bas, bien qu'il soit difficile de chiffrer avec précision le recul des ventes dans ce pays. Les jardinerie belges ont elles aussi beaucoup souffert du printemps extrêmement pluvieux, qui a découragé les consommateurs de travailler dans leur jardin ou de profiter de ce dernier. Heureusement, pendant les longs week-ends du mois de mai, le temps a été magnifique, ce qui a permis de redresser la barre dans une certaine mesure. En particulier dans les jours qui ont suivi l'Ascension, nos jardinerie ont été envahies par une foule de clients enthousiastes, ravis de pouvoir enfin se mettre au travail dans leur jardin. Hélas, cette belle parenthèse n'a été que de courte durée, car le mauvais temps est rapidement revenu gâcher la vie des amateurs de jardinage. Ces conditions météorologiques défavorables ont été néfastes pour la rentabilité des jardinerie belges, qui a été clairement mise à mal au cours des 6-7 premiers mois de 2024. »

Les mêmes segments continuent d'éprouver des difficultés

Dirk Ballekens note que dans certaines catégories de produits, le scénario de 2023 s'est répété.

« Les ventes de meubles de jardin, de barbecues, d'arbres de Noël artificiels, de poteries et de décorations de luxe et d'autres articles similaires dans les jardinerie belges ont une fois de plus été très compliquées. Et pour moi, il y a trois grandes raisons à cela. Premièrement, ces catégories de produits doivent encore surmonter le problème lié à la hausse des prix qui s'est produite suite à la pandémie de coronavirus. Ces types d'articles ne sont normalement achetés qu'une fois tous les 5 ou 10 ans, et je crains

donc que la stagnation des ventes de ces articles ne se poursuive pendant encore quelque temps. L'inflation galopante a en outre entraîné de fortes hausses de prix qui ont ralenti encore davantage les ventes. Et enfin, dans ces segments, la concurrence des acteurs en ligne et des casseurs de prix tels que TEDI, Trafic ou Action est absolument féroce. Souvent, une jardinerie fait office de showroom, mais l'achat final se fait souvent via les canaux précités à un prix

inférieur. La question se pose donc de savoir si les jardinerie doivent vraiment continuer à investir des sommes importantes dans ces catégories. »

La verdure se fait encore plus verte

Ce qui, en revanche, avait fort bien marché l'année dernière, c'était le cœur de métier des jardinerie, à savoir les plantes, la verdure et les produits connexes, ce que Dirk Ballekens trouve tout à fait logique.

« Tout d'abord, malgré la conjoncture financière peu réjouissante, les consommateurs belges restent très enthousiastes à l'égard de cette catégorie de produits. En outre, le nombre de maisons et d'appartements dans notre pays continue d'augmenter, bien que ceux-ci deviennent toujours plus compacts. Nous vivons avec plus de personnes dans le même espace, ce qui signifie qu'un budget plus important peut être consacré à des jardins moins spacieux, ce qui joue en faveur des plantes et de la verdure. Enfin, tant l'étude que l'ABJ a réalisée sur le comportement des Belges en matière de jardinage que les chiffres de la Fédération flamande de l'horticulture ornementale et de la verdure montrent bien que les plantes et la verdure ne sont que très peu achetées en ligne. Les gens veulent en effet pouvoir toucher, voir et sentir ces articles avant de les acheter, et où peut-on mieux faire cela que dans nos jardinerie ? Ces dernières se distinguent grâce à un assortiment de qualité, des conseils d'experts et des présentations attrayantes et inspirantes qui suivent parfaitement le rythme des saisons ! Je ne peux donc que conseiller aux propriétaires de jardinerie de mettre encore plus l'accent sur la verdure dans leur assortiment au cours des années à venir. Une telle approche porte en effet toujours clairement ses fruits, comme l'a montré la sélection opérée par le jury lors de la dernière cérémonie en date des Garden Centre Awards : les jardinerie et pépinières récompensées sont toutes résolument engagées en faveur de l'écologie et de la durabilité. »

Saisir les opportunités qui se présentent

Dirk Ballekens souligne que la tendance à rendre les jardins durables ouvre de formidables perspectives pour les jardinerie.

« Des initiatives telles que 'Tegelwippen' (Faites sauter les dalles), 'Maai Mei Niet' (Ne tondez pas au mois de mai) et 'Zonder is Gezonder' (Sans pesticides, c'est plus sain) encouragent les consommateurs, en particulier ceux de la jeune génération, à aménager leur jardin de manière plus naturelle. De plus en plus de personnes souhaitent rendre leur jardin plus durable afin de contribuer à la lutte contre le changement climatique. Les consommateurs sont tout à fait ouverts à cette démarche, à condition qu'ils ne se sentent pas obligés de faire les choses et/ou qu'ils ne se heurtent pas à des réglementations trop contraignantes. Les jardinerie sont considérées comme des lieux accueillants et agréables, où les consommateurs aiment se rendre. Je pense donc que les jardinerie de qualité ont un rôle clair à jouer pour guider et inspirer les consommateurs tout au long de ce processus vers plus de durabilité. En outre, l'essor de la végétalisation urbaine, qui vise à réduire l'effet d'îlots de chaleur urbain, ouvre de

nouvelles perspectives commerciales pour les jardinerie (en périphérie des villes). Les jardinerie de notre pays qui se limitent à leur cœur de métier présentent clairement un modèle d'avenir extrêmement résistant à l'évolution du climat. En se concentrant sur leur cœur de métier, ces entreprises évitent les produits qui n'ont rien à voir avec le secteur et qui sont de surcroît très sensibles à la concurrence. De plus, elles consomment moins d'énergie et émettent moins de CO2. Leur fonctionnement saisonnier est également en phase avec les besoins des consommateurs. Genker Plantencentrum, par exemple, ferme carrément ses portes pendant 7 semaines en hiver. »

La durabilité : un cheminement jalonné de 'si'

Pour terminer, Dirk Ballekens a brièvement évoqué les défis généraux et spécifiques au secteur auxquels les jardinerie seront confrontées dans les années à venir.

« Avant tout, les jardinerie devront elles aussi relever le défi vers plus de durabilité, notamment via la décarbonisation et la défossilisation. Avec son 'Green Deal', l'Union européenne a pour objectif d'atteindre la neutralité climatique d'ici 2050. Dans ce contexte, les jardinerie devront également apporter leur pierre à l'édifice. Bien qu'avec l'opposition qui se manifeste de toutes parts, il ne soit pas du tout certain que les feuilles de route et les calendriers actuels seront respectés à la lettre, d'importants changements se profilent à l'horizon. La 'directive ETS 2', la nouvelle taxe carbone européenne, devrait par exemple entrer en vigueur en 2027. Cela implique que de nouvelles taxes seront prélevées sur les combustibles fossiles utilisés pour le chauffage et le transport. Et ces taxes devraient être augmentées de manière progressive au cours des années suivantes. Pour les jardinerie en particulier, cela signifie que le passage aux pompes à chaleur, aux panneaux solaires et à d'autres technologies durables pourrait devenir une nécessité plus tôt que prévu. Avec le comité exécutif de l'ABJ, nous sommes partis visiter quelques jardinerie néerlandaises qui ont déjà opéré cette transition. Nous avons ainsi pu constater qu'une telle approche peut

être efficace, même s'il existe d'importantes réserves, notamment en ce qui concerne le fonctionnement de ces systèmes pendant les 20 jours les plus froids de l'année et les investissements considérables que tout cela implique. En outre, il n'est pas du tout certain que toutes les jardinerie obtiendront les permis nécessaires pour pouvoir procéder aux adaptations requises. Comme vous pouvez le constater, il s'agit pour l'instant d'un scénario comportant beaucoup d'incertitudes, et l'ABJ a elle aussi du mal à déterminer quand et comment tout cela sera mis en place. Les exploitants de jardinerie devraient néanmoins garder ces évolutions à l'esprit et se préparer dans une certaine mesure à ces éventuels changements. Aujourd'hui, il n'est pas rare que de petites jardinerie locales, dont les structures sont délabrées et qui sont dans l'incapacité d'obtenir un permis, doivent mettre la clé sous le paillason. Et cette situation ne changera pas dans les années à venir. »

Qu'en est-il des offres d'emploi et de la concurrence en ligne ?

À court terme, les jardinerie seront également confrontées à certains 'sujets brûlants'.

« Comme c'est le cas dans presque tous les secteurs d'activité, notre branche est elle aussi très demandeuse d'employés (dûment formés). L'ouverture le dimanche constitue un obstacle de taille dans ce contexte, car certains demandeurs d'emploi, en particulier en cette période de tensions sur le marché de l'emploi, trouvent d'autres secteurs plus attrayants.

Nos jardinerie doivent en outre faire face à la concurrence croissante du commerce électronique. Cette année, les boutiques en ligne ont en effet renforcé leur part de marché dans presque toutes les catégories de produits liées aux jardinerie, à l'exception des plantes et de la verdure. Pour faire face à cette évolution, l'ABJ appelle à nouveau les gouvernants de notre pays à adopter des politiques d'octroi de permis qui soutiennent les exploitations existantes. Il s'agit là d'une condition sine qua non pour garantir la disponibilité géographique et faire en sorte que les jardinerie restent accessibles à tous.

- ✓ Déjà efficace à basse température, dès 5°C
- ✓ Action 100% naturelle
- ✓ Pas de dégradation au niveau des surfaces et des matériaux
- ✓ Sans danger pour vos enfants, animaux domestiques, étangs et plantes
- ✓ Pour le gazon et toutes les surfaces dures

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

ASP est à présent le distributeur exclusif de Nature's Protection

La passion pour les animaux est au cœur de cette marque d'aliments premium pour animaux de compagnie



L'histoire de Nature's Protection a commencé il y a environ 30 ans, lorsque, inspirée par Kika, son caniche argenté et fidèle compagnon, Janita Januškauskaitė-Plungė a créé KIKA GROUP. L'entreprise familiale lituanienne est aujourd'hui devenue une organisation reconnue à l'échelle internationale, qui met l'accent sur le bien-être et la santé des animaux de compagnie. KIKA GROUP fonde son approche sur une idée dérivée du 'principe de Pareto' (ou le principe des 80-20), dans le sens où 80 % des soins apportés à un animal de compagnie consistent en une alimentation adaptée, les 20 % restants étant constitués par les soins quotidiens et le suivi vétérinaire. Cet équilibre est essentiel pour assurer un mode de vie sain et heureux à l'animal.



La nutrition (80%) comme premier pilier de la santé

Comme pour les humains, une alimentation équilibrée est fondamentale pour la santé des animaux de compagnie. Nature's Protection s'engage donc à proposer une alimentation de qualité supérieure, composée d'ingrédients soigneusement sélectionnés tels que le saumon, le poisson blanc, le krill et même des larves d'insectes. Les animaux de compagnie peuvent ainsi profiter d'une alimentation optimale, produite de manière durable et éthique dans l'usine de KIKA. Des produits innovants, tels que l'aliment sec Superior Care pour chiens blancs, qui permet d'atténuer les taches brunes causées par les larmes des animaux, témoignent de l'engagement pris par Nature's Protection de répondre à des problèmes de santé spécifiques.

Soins quotidiens et suivi vétérinaire (20 %)

Outre l'alimentation, les soins quotidiens sont eux aussi essentiels au bien-être des animaux de compagnie. L'entretien du pelage, l'exercice physique et la stimulation mentale contribuent à leur santé physique et émotionnelle. Et des visites régulières chez le vétérinaire permettent de déceler et de prévenir des problèmes de santé à temps.

Les 3 gammes distinctives de Nature's Protection :

1. Super Premium

Un aliment de base de première qualité garantissant une croissance saine, un apport d'énergie et une immunité accrue..

2. Superior Care

Des produits spécialement conçus pour répondre à différents problèmes de santé, tels que les allergies, les problèmes articulaires et les troubles digestifs, et contenant des ingrédients tout à fait uniques, comme on en retrouve dans l'aliment sec permettant d'éviter les taches causées par les larmes..

3. Lifestyle

Cette gamme soutient les animaux de compagnie à différents stades et styles de vie, en proposant une alimentation pour chiens actifs, animaux d'intérieur et animaux à la digestion délicate..

ASP comme distributeur exclusif pour le Benelux

ASP est fière d'avoir conclu un partenariat avec KIKA GROUP afin de devenir le distributeur exclusif de Nature's Protection dans le Benelux.

ASP : « En tant que seul grossiste de la zone autorisé à représenter cette marque premium, nous pouvons livrer directement à nos clients cette nourriture pour animaux de compagnie, qui est à la fois innovante et d'excellente qualité. Chez ASP, nous accordons autant d'importance au bien-être des animaux que KIKA GROUP. Nous partageons le même engagement à fournir des produits de qualité supérieure qui répondent non seulement aux besoins nutritionnels des animaux de compagnie, mais aussi à des problèmes de santé spécifiques, tels que les allergies et les problèmes de peau. Cela nous permet de continuellement proposer à nos clients les meilleures options en termes de santé et de bien-être des animaux. »

Pour obtenir de plus amples informations, n'hésitez pas à consulter les sites web suivants : www.asp-pets.be / www.kikagroup.lt

AVANT ET APRÈS : LE RÉSULTAT EST ÉLOQUENT



Voici les lauréats des Garden Centre Awards 2024-2026

Fin septembre, l'ABJ (Association belge des Jardineries) a remis les Garden Centre Awards 2024-2026 lors d'une cérémonie festive organisée dans le cadre du salon Green Expo. Au total, 29 jardineries et pépinières en Flandre et 14 en Wallonie ont concouru pour décrocher ces récompenses très convoitées. Et ce sont Tuincenter Lissens, Tournesols Namur et Genker Plantencentrum qui sont parvenues à se hisser sur le podium.

Meilleure jardinerie de Flandre



Tuincenter Lissens d'Opwijk a été élue meilleure jardinerie de Flandre. Cette jardinerie du Brabant flamand fait partie du groupe 'Meesters In Groen', auquel collaborent 9 jardineries et pépinières flamandes. Tuincenter Lissens a réussi à convai-

cre les quatre membres du jury flamand, à savoir Koen Van Malderen (directeur général de Be-Florist), Chris Van Wesemael (propriétaire et administrateur délégué de Retail e-Motion), Hartwig Moyaert (Manager Ornamental Horticulture au VLAM) et Stijn Eeckloo (rédacteur en chef de Pet & Garden Pro), et a obtenu une note globale très élevée sur la base de critères d'évaluation déterminants, tels que la qualité des plantes, la décoration, le confort du client, l'expérience client et les efforts déployés en matière de durabilité. Le jury lui a par conséquent décerné 5 étoiles, ce qui équivaut à un niveau de qualité exceptionnel. La remise de cette récompense a été un moment chargé d'émotion pour Luc et Véronique Lissens, les propriétaires du Tuincenter Lissens, puisque quelques jours plus tôt, leur mère Helena De Geest, qui avait été la source d'inspiration et la cofondatrice de la jardinerie, est décédée.

Dans le sillage de Tuincenter Lissens, les jardineries Tuincentrum De Molen de Moen et Tuincentrum Sampermans de Nieuwerkerken se sont toutes deux retrouvées à la deuxième place (à égalité). Et elles aussi ont obtenu les 5 étoiles tant convoitées.

Meilleure jardinerie de Wallonie



Tournesols Namur peut désormais targuer d'être la meilleure jardinerie de Wallonie. Cette toute nouvelle jardinerie a en effet remporté haut la main la compétition qui opposait les différentes jardineries wallonnes. Elle est la seule jardinerie wallonne à avoir

obtenu 5 étoiles, ce qui en fait une référence incontournable pour le marché wallon. Les nombreuses techniques innovantes qu'elle a su mettre en œuvre en font un exemple de durabilité pour l'ensemble du secteur. Le jury a attribué d'excellentes notes au département animaux de compagnie, à l'expérience client, à la communication interne et externe ainsi qu'au confort des clients. La filiale Oh'Green de Louvain-la-Neuve s'est classée deuxième pour la Wallonie. Et Florilux Garden de Bastogne a fini troisième. Le jury wallon a en outre décerné une mention spéciale à La Ferme Nos Pilifs de Bruxelles en raison de sa politique d'inclusion.

Meilleure pépinière



Et pour terminer, **Genker Plantencentrum** a remporté pour la cinquième fois le titre de meilleure pépinière de Flandre. En plus de posséder le plus grand assortiment de plantes du Benelux, ce commerce se distingue par la qualité

phénoménale de ses plantes. En termes de confort du client, de compétence du personnel, d'expérience client et de durabilité, cette entreprise a obtenu d'excellentes notes. C'est donc tout naturellement que Genker Plantencentrum a obtenu 5 étoiles. Tuinplantencentrum De Pauw de Bornem, deuxième au classement, s'est également vu remettre 5 étoiles pour la deuxième fois consécutive. Plantencentrum Het Wilgenbroek d'Oostkamp a terminé à la troisième place et obtenu 4 étoiles.

Mentions supplémentaires

Sur la base des rapports des juges, l'ABJ a également établi quelques 'classements parallèles' non officiels. Ceux-ci n'ont toutefois donné lieu à aucune récompense ni à aucune remise d'étoiles.

Meilleur département plantes :

1. Genker Plantencentrum
2. Tuinplantencentrum De Pauw
3. Florilux Garden

Meilleur département déco :

1. Tuincenter Lissens
2. Oh'Green Louvain-la-Neuve
3. Tuincentrum De Molen (Waarmaarde)

Meilleur département animaux de compagnie :

1. Tournesols Namur
2. Oh'Green Louvain-la-Neuve
3. Oh'Green Aarschot

Meilleur département bassins :

1. Florilux Garden
2. Tuincenter Vincent

Meilleur site web :

Belleplant

Jardinerie la plus durable :

1. Tournesols Namur
2. Tuincenter Lissens
3. La Ferme Nos Pilifs

En mettant l'accent sur la verdure, la qualité, le service et l'expérience client, Tuincenter Lissens est parvenue à se démarquer



Lors de la dernière cérémonie des Garden Centre Awards, Tuincenter Lissens d'Opwijk a été élue meilleure jardinerie de Flandre pour la période 2024-2026. Pour la rédaction de Pet & Garden Pro, il n'en fallait pas plus pour se rendre sur place afin d'y réaliser une interview et de découvrir ce qui fait la force de cette jardinerie. Notre visite nous a immédiatement permis de constater que, grâce à leur passion, à leur savoir-faire et à leur exigence en matière de qualité, Luc et Véronique Lissens ont réussi, pas à pas, à propulser leur commerce à un niveau supérieur. Leur réussite repose sur la combinaison de plusieurs éléments : un excellent service à la clientèle, une expérience client hors pair, un assortiment de verdure et d'articles de décoration de grande qualité, sans oublier une attention constante portée à l'amélioration et à l'innovation. L'équipe de Tuincenter Lissens crée de surcroît une expérience d'achat unique, dans le cadre de laquelle les clients se voient proposer non seulement des produits, mais aussi des idées et des solutions pour leurs jardins et leurs intérieurs.



En visite chez...

Une croissance constante

Les racines de l'entreprise familiale remontent en fait à l'époque de la pépinière, qui proposait des fleurs coupées et des plantes à massifs, et qui a été gérée d'abord par Louis Lissens, puis par son fils Frans Lissens et son épouse Lena De Geest.

« Mes parents ont ensuite progressivement commencé à vendre un assortiment limité de fleurs et de plantes depuis chez eux. L'inauguration d'une première serre pour la vente aux particuliers a suivi en 1986, après quoi cette activité a été systématiquement développée, tandis que la pépinière a été graduellement laissée de côté. Au milieu des années 90, mon frère et, deux ans plus tard, moi-même, qui avions tous deux suivi une formation en art floral, avons rejoint l'entreprise. À partir de là, le département des fleurs coupées a été développé et l'assortiment a été élargi à de nouvelles catégories, telles que les plantes d'extérieur et les articles de décoration. En 2001, mon frère et moi avons repris la jardinerie et poursuivi la croissance graduelle de l'entreprise. La dernière opération de rénovation et d'expansion de grande envergure a eu lieu en 2022, ce qui nous a permis de considérablement agrandir le rayon des plantes d'extérieur, tant en termes d'assortiment que de surface de vente », explique Véronique Lissens pour résumer l'historique de la jardinerie.

Les fleurs coupées, la verdure et les articles de décoration comme cœur de métier

Une courte visite du magasin suffit pour comprendre que Tuincenter Lissens n'est pas une jardinerie comme les autres, où l'on trouve

généralement toutes les catégories de produits qui ont un rapport avec le jardin. Luc et Véronique Lissens ont ici délibérément opté pour une spécialisation dans certains segments de produits.

« Dès le départ, nous avons fait des choix mûrement réfléchis en ce qui concerne la composition de l'assortiment. Compte tenu de notre parcours, les fleurs coupées restent bien sûr au cœur de nos activités. Nous proposons également un nombre limité de groupes de produits, principalement de la verdure et des articles connexes, ainsi que des articles de décoration. C'est dans ces domaines que nous avons le plus d'affinités et que nous pouvons vraiment nous démarquer grâce à nos connaissances et à notre savoir-faire. Nous voulons vraiment nous positionner en tant que spécialistes dans ce que nous faisons et offrons. Nous n'avons, par exemple, que peu ou pas de connaissances en matière de barbecues, de mobilier de jardin et d'articles pour animaux de compagnie, ce qui explique pourquoi ces produits ne font pas partie de notre assortiment. De plus, ces segments sont fortement dominés par les boutiques en ligne, dont la concurrence est devenue impitoyable », précise Luc Lissens.

L'accent sur la qualité, le service et l'expérience client

« Un de nos principaux atouts réside dans le fait que nous accordons une place centrale au client », souligne Véronique

Lissens. « Nos collaborateurs et nous-mêmes entretenons une relation étroite avec nos clients, ce qui nous permet de bien comprendre leurs préoccupations et leurs besoins. Nous faisons aussi tout notre possible pour adapter notre assortiment de produits à l'orientation que nous souhaitons prendre. Il va de soi que nous ne pouvons pas éviter certains produits de base, mais nous essayons toujours d'ajouter notre propre touche en intégrant des marques originales dans notre assortiment. Nous tenons également à ce que la qualité soit toujours au rendez-vous, et ce à un prix raisonnable. Pour nos plantes, par exemple, nous optons délibérément pour des pots de plus grande taille, ce qui offre une meilleure garantie de croissance. Nous accordons également énormément d'importance aux conseils, aux informations et au service. Les consommateurs veulent avoir la possibilité de faire des achats éclairés, et nous nous efforçons donc de répondre au mieux à cette attente. Cela requiert certes plus de travail, mais nous considérons qu'il s'agit là d'un élément essentiel de notre approche. Le confort d'achat et l'expérience client sont également deux aspects fondamentaux pour notre jardinerie. La largeur de nos allées accroît le confort d'achat. Nous avons également développé notre propre 'parcours climatique' à travers notre magasin, qui permet aux clients de découvrir avec facilité et rapidité notre assortiment de produits durables et écologiques. Nous avons également opté pour une décoration originale des présentations dans le magasin, pour lesquelles nous avons très souvent recours à des matériaux d'origine végétale. Nous avons également conçu nos propres parois et armoires, qui sont mobiles, ce qui nous



permet de convertir rapidement et efficacement des étagères ou des départements tout entiers. »

Un département plantes d'extérieur clairement structuré

Dans sa partie extérieure, Tuincenter Lissens propose principalement des plantes prêtes à la vente en grands pots, surtout du côté des plantes saisonnières. Cet espace est clairement divisé en 2 zones, avec d'une part les plantes d'extérieur saisonnières, et d'autre part les arbustes, buissons et arbres non saisonniers.

« Pour que nos clients bénéficient d'une bonne vue d'ensemble et que tout reste plus pratique pour eux, nous avons opté pour une présentation conceptuelle. Les bannières indiquent immédiatement le type de plantes dont il s'agit, qu'il s'agisse de plantes héliophiles, de plantes mellifères ou de plantes annuelles. Depuis plus d'un an, nous classons en outre tous les arbustes par ordre alphabétique. Ce n'était pas le cas auparavant, mais ce changement présente un net avantage pour les clients comme pour nos collaborateurs, qui peuvent ainsi trouver rapidement et efficacement les plantes qu'ils recherchent. En raison de la superficie plutôt limitée de notre espace extérieur, nous ne pouvons pas proposer un grand nombre de plantes, d'arbres ou d'arbustes, ce qui explique pourquoi nous ne nous adressons pas spécifiquement aux entrepreneurs en jardinage. Mais si nous pouvons

les aider ou les dépanner avec des volumes plus modestes, ils sont bien sûr les bienvenus chez nous », explique Luc Lissens.

Une équipe soudée

Diriger une jardinerie en tant que frère et sœur, voilà un pari que Luc et Véronique Lissens ont su relever avec brio. Et pour y parvenir, ils ont pu compter sur l'aide d'une équipe de collaborateurs dynamiques et passionnés.

« Ma sœur et moi gérons chacun nos propres tâches, même si nous discutons évidemment ensemble des décisions importantes à prendre. J'ai pour ma part suivi des études d'horticulture et me concentre de ce fait principalement sur les activités liées à la verdure, comme par exemple l'achat de verdure, de fleurs coupées et de plantes. Véronique a quant à elle étudié les sciences commerciales et s'occupe donc davantage d'aspects tels que le marketing, l'administration et la gestion du personnel. Nous sommes également aidés par une équipe de collaborateurs formidables, auxquels nous laissons énormément de liberté ainsi que la possibilité de prendre des initiatives pour faire des essais et expérimenter, tant que tout reste rentable. Nous déployons de surcroît beaucoup d'efforts pour promouvoir un véritable esprit d'équipe et un environnement de travail agréable », nous confie Luc Lissens.

Les enjeux de l'avenir

Nous avons aussi demandé à Luc et Véronique Lissens de nous donner leur avis sur les défis auxquels les jardinerie devront faire face à l'avenir. « Je n'ai bien sûr pas de boule de cristal, mais il devient de plus en plus compliqué de trouver du personnel qui possède un savoir-faire suffisant », affirme Luc Lissens. « Il est de plus en plus difficile de trouver des collaborateurs qui ont une connaissance approfondie des plantes, et l'offre de formation en Belgique joue un rôle important à cet égard. Il n'y a en effet pratiquement pas de cours spécifiques pour les employés des jardinerie, l'accent étant plutôt mis sur les pépinières et les entrepreneurs en jardinage. Or, nous avons besoin d'experts pour pouvoir nous distinguer des autres canaux de vente. C'est pourquoi nous formons nous-mêmes nos collaborateurs. La manière de recruter évolue aussi. Les jeunes générations ont d'autres priorités, comme la durabilité et un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Et pour couronner le tout, nous sommes face à une législation qui devient de plus en plus complexe et changeante, ce qui entraîne beaucoup de paperasserie. Un peu de stabilité et de simplification seraient donc vraiment les bienvenues. »

« La gestion d'une jardinerie est beaucoup moins évidente qu'elle ne l'était il y a dix ans, car il devient de plus en plus difficile de prévoir les événements. Tout évolue plus vite, et nous devons donc être plus flexibles et agir plus rapidement. Je vois toutefois l'avenir d'un œil positif. Notre cœur de métier, à savoir la verdure, continue de plaire parce qu'elle contribue à la santé et au bonheur. Les jeunes aiment eux aussi les plantes et la verdure et se rendent dans les jardinerie parce qu'ils peuvent y voir, sentir et toucher les plantes et obtenir des conseils. Je m'attends cependant à ce qu'ils privilégient de plus en plus un jardin qui demande peu d'entretien », ajoute Véronique Lissens.

Meesters in Groen

Tuincenter Lissens est membre de Meesters in Groen.

« Cette collaboration entre 9 jardinerie et pépinières flamandes se concentre sur des accords collectifs avec des fournisseurs privilégiés, dans le cadre desquels une relation à long terme est primordiale. D'autre part, nous échangeons continuellement des idées et des informations. Des visites sont régulièrement organisées entre les membres pour pouvoir évaluer les activités des uns et des autres et fournir ou recevoir des conseils constructifs », explique Véronique Lissens.

Retour sur le passé et projection dans l'avenir avec Goe Beestig, Maxi Zoo Belgique et Zowizoo

Comme chaque année dans notre édition de décembre, nous allons faire le point sur l'année qui vient de s'écouler et réfléchir à ce que l'avenir nous réserve. Pour cela, nous avons cette fois-ci recueilli les propos de Kristof Berx (cogérant de Zowizoo), Nicolas Koevoets (cogérant de Goe Beestig) et François Valdivieso (CEO de Maxi Zoo Belgique). Tous les trois sont unanimes pour dire que nous vivons – et que nous allons continuer à vivre – une période difficile, car les consommateurs sont de plus en plus informés, la concurrence se fait toujours plus rude et la technologie et l'IA deviennent plus incontournables que jamais. Ci-dessous, vous allez pouvoir découvrir ce qui a retenu l'attention de nos trois interlocuteurs au cours de cette année ainsi que les évolutions qu'ils prévoient pour le secteur du pet care dans les années à venir.



NICOLAS KOEVOETS (COGÉRANT DE GOE BEESTIG) : « LE CONTACT PERSONNEL AVEC LES CLIENTS EST PLUS IMPORTANT QUE JAMAIS »

Quelle évolution avez-vous vécue au sein de Goe Beestig au cours de l'année qui vient de s'écouler ?

« Nous avons inauguré notre premier magasin à Turnhout mi-2023. Au deuxième semestre de 2024, nous avons donc enfin pu comparer nos chiffres avec ceux de la même période de l'année précédente. Cette comparaison permet de constater que Goe Beestig Turnhout a connu une jolie croissance, même si l'évolution a été plus lente que ce que nous avions prévu. Il faut en effet plus de temps que nous le pensions pour établir une relation avec les clients et fidéliser ces derniers à notre magasin. L'année qui vient de s'écouler nous a également permis d'apprendre énormément de choses, notamment que nous devons nous concentrer encore davantage sur les aspects qui nous permettent de nous démarquer de la concurrence, à savoir l'expérience client dans le magasin, les événements, les ateliers, etc. »

Qu'est-ce que Goe Beestig a réussi à concrétiser de plus important en 2024 ?

« L'ouverture de notre deuxième point de vente à Deinze a incontestablement été un événement majeur, et ce un mois seulement après le premier anniversaire de Goe Beestig à Turnhout. La combinaison de ces étapes critiques a été une grande réussite pour notre jeune organisation. La gestion des deux animaleries a dans un premier temps entraîné une certaine pression sur le plan opérationnel. Mais rien d'anormal, car toute expansion comporte toujours son lot de difficultés. Et heureusement, je peux compter sur une équipe en or, car je n'ai bien sûr pas le don d'ubiquité. Dans l'ensemble, nous sommes toutefois extrêmement heureux de notre nouveau magasin. À Deinze, notre concept a été intégré dans le magasin d'une manière totalement différente. Nous y travaillons en effet sur deux niveaux, ce qui se traduit par une expérience d'achat totalement différente. Mais le sentiment d'ouverture et le concept typique de Goe Beestig y sont clairement présents. »

Quels sont vos projets pour 2025 ?

« Notre priorité est de poursuivre l'optimisation de nos points de vente existants. À Turnhout, nous avons déjà enregistré une forte croissance, mais ce magasin recèle encore un grand potentiel. Celui de Deinze n'en est qu'à sa première année d'activité, ce qui signifie qu'il y a encore beaucoup de pain sur la planche là-bas. En outre, l'un des principaux défis que nous allons devoir relever est le renforcement de notre présence sur le web et le développement de notre boutique en ligne. Tout cela reste une question complexe, car sur Internet, nos prix peuvent être directement comparés à ceux des grands acteurs du commerce électronique, qui pratiquent souvent des prix plus compétitifs. Nous cherchons un moyen de stimuler les ventes en ligne, tout en mettant en avant notre expérience d'achat unique par voie numérique. Si l'occasion se présente de mettre la main sur un bâtiment intéressant, nous n'excluons pas d'ouvrir un troisième point de vente l'année prochaine. Mais il ne s'agit absolument pas d'une priorité. »

Qu'est-ce qui, pour vous, a été la plus grande révélation au cours de cette année qui vient de s'écouler ?

« Lorsque l'on débute ou que l'on se développe dans ce secteur, on se rend vite compte qu'il faut convaincre activement chaque client d'acheter, par exemple, un sac de nourriture pour chiens ou de litière pour chats dans son magasin et pas ailleurs. Car les marques et les produits que nous proposons sont également disponibles en ligne et chez nos concurrents. Au départ, nous pensions naïvement : 'Nous allons ouvrir un beau magasin à un emplacement de choix et les clients viendront tout naturellement à nous.' Mais nous avons vite compris que les choses n'étaient pas si simples. Sur ce point, le secteur du pet care se distingue clairement des autres branches du commerce de détail. Ici, il n'est pas seulement question de produits, mais surtout de conseils et de connaissances permettant de résoudre des problèmes spécifiques. Il s'agit là d'une différence évidente par rapport aux supermarchés, par exemple. »

Quelles tendances ont retenu votre attention cette année ?

« Je constate que les fournisseurs se concentrent de plus en plus sur la durabilité, et ce à juste titre. Cependant, en tant que détaillant, je doute que les consommateurs soient prêts à déboursier plus d'argent pour des produits durables qui n'ont qu'une courte durée de vie, comme les jouets pour chiens. Il sera intéressant de suivre cette évolution. En outre, de nombreux fournisseurs ont été confrontés à des ruptures de stock au cours des derniers mois, principalement en raison de problèmes logistiques. Cela pourrait les inciter à produire encore plus près de chez eux, ce qui s'inscrit d'ailleurs aussi dans leurs objectifs de durabilité. Pour terminer, nous constatons que les clients accordent de plus en plus d'importance à la qualité des aliments pour animaux de compagnie. En dépit de la conjoncture financière peu réjouissante qui s'est imposée ces derniers temps, la qualité est souvent privilégiée par rapport au prix. »

Quels groupes de produits dans le secteur du pet care ont, selon vous, le plus grand potentiel de croissance ?

« Je crois fermement à la croissance des produits de soins pour animaux de compagnie, tels que les shampooings, les brosses, les produits de soins pour les pattes, etc. Cette catégorie de produits surfe clairement sur la tendance à l'humanisation des animaux de compagnie. J'entrevois en outre de formidables opportunités commerciales sur le marché des produits pour chats. Les gens sont de plus en plus conscients des besoins spécifiques des chats et de l'importance de tout ce qui contribue à améliorer la qualité de vie de ces animaux. »

Quels sont les défis auxquels le secteur du pet care va devoir faire face ?

« La concurrence des casseurs de prix tels que Temu constituera un défi de taille. Leurs prix sont imbattables pour les entreprises européennes. Bien que les consommateurs soient mieux informés et disposent d'un large choix, ils optent souvent pour le prix le plus bas et se tournent alors vers de telles plateformes. Pour faire face à cette situation, nous devons nous concentrer sur la qualité et mettre l'accent sur son importance. Il est également essentiel d'établir un lien avec les clients : nous devons comprendre où ils achètent ou n'achètent pas certains produits et exploiter ces informations au mieux. Pour les animaleries, le contact personnel avec les clients est plus important que jamais. »

Quel sera l'impact de la technologie sur le secteur du pet care ?

« Je m'attends à ce que la technologie soit de plus en plus utilisée pour surveiller la santé des animaux de compagnie. Les données ainsi collectées nous permettront d'améliorer leur bien-être et de détecter plus rapidement leurs problèmes de santé. Dans les magasins, l'IA peut aider les consommateurs à effectuer des choix éclairés lorsqu'ils font leurs achats. Chez Goe Beestig, nous envisageons également cette possibilité, même si ce n'est qu'à une échelle relativement modeste. »



FRANÇOIS VALDIVIESO (CEO DE MAXI ZOO BELGIQUE) : « TOUT COMME 2024, 2025 SERA CLAIREMENT UNE ANNÉE D'EXPANSION POUR MAXI ZOO BELGIQUE »

Comment évaluez-vous l'année 2024 chez Maxi Zoo Belgique ?

« 2024 a été une année très positive pour Maxi Zoo Belgique, grâce à une forte croissance des volumes et à un élargissement substantiel de notre réseau de magasins. Nous avons en effet ouvert de nouveaux points de vente aux quatre coins du pays, de Knokke à Aywaille. Rien qu'au cours des dernières semaines de l'année, nous avons inauguré quatre nouveaux magasins. Nous avons aussi accompli de nets progrès en ligne. À peine 18 mois après son lancement, notre boutique en ligne est d'ailleurs devenue un élément clé de notre stratégie commerciale. Tout en conservant notre ADN d'acteur de la vente en magasin physique, nous nous engageons pleinement dans une approche omnicanale. Cette dernière est d'ailleurs une nécessité : d'une part pour répondre à la présence de la concurrence en ligne, et d'autre part parce que c'est ce que nos clients attendent de nous. La flexibilité est cruciale dans ce contexte. C'est pourquoi nous travaillons d'arrache-pied au lancement de notre plateforme 'Click & Collect'. Les clients veulent pouvoir choisir entre nos magasins physiques, notre boutique en ligne et nos points de collecte en fonction de leurs besoins. »

Quelle a été la plus belle réalisation de Maxi Zoo Belgique au cours de cette année ?

« Il s'agit sans conteste du lancement de notre concept de magasin 3.0 et notre carte de fidélité. Grâce à notre nouveau programme de fidélité, nous sommes désormais en mesure de répondre encore mieux aux besoins individuels de nos clients. Le concept de magasin 3.0, avec une meilleure navigation, une utilisation plus réfléchie des couleurs, un éclairage optimal et une focalisation plus forte sur les achats impulsifs, répond aux attentes du consommateur moderne. Les modules d'expérience et les univers d'inspiration permettent à nos clients de découvrir des nouveautés et de faire le plein d'inspiration. Le nouveau concept de magasin et le programme de fidélisation renforcent notre proposition de valeur et consolident notre leadership en matière de valeur. »

Quels projets Maxi Zoo Belgique a-t-elle pour 2025 ?

« C'est avec confiance que nous nous apprêtons à entamer une nouvelle année d'expansion, au cours de laquelle nous prévoyons l'ouverture d'une dizaine de nouveaux points de vente. L'accent sera mis sur la Wallonie et la périphérie bruxelloise, car nous disposons déjà d'un réseau suffisamment dense en Flandre, à quelques exceptions près. Une autre de nos priorités reste le renforcement de nos valeurs fondamentales : des produits exceptionnels, une valeur exceptionnelle, un service exceptionnel et une praticité exceptionnelle. Nous poursuivrons également le développement de notre stratégie en tant qu'employeur de choix. Après tout, un service exceptionnel commence par une équipe soudée de collaborateurs motivés. Notre personnel se soucie du bien-être des animaux de compagnie et fait tout son possible pour rendre la vie de leurs propriétaires plus facile et plus heureuse. C'est pourquoi nous recrutons avant tout des personnes qui nourrissent une réelle passion pour les animaux de compagnie. Nous leur permettons de suivre une formation approfondie et leur offrons de nombreuses opportunités de carrière. Étant donné que notre fonctionnement n'est pas basé sur un concept de franchise, Maxi

Zoo Belgique offre des opportunités de carrière uniques, ce qui nous permet de nous distinguer des autres acteurs du marché. Nous n'avons d'ailleurs aucun problème à trouver du personnel. Et le taux de rotation de notre personnel est très faible. »

Quelles tendances ont retenu votre attention cette année dans le secteur du pet care ?

« Chez Maxi Zoo Belgique, nous avons remarqué que la santé et le bien-être des animaux de compagnie font l'objet d'une attention toujours plus grande. Les aliments premium présentant une valeur ajoutée sur le plan nutritionnel et les compléments, entre autres, sont de plus en plus demandés. Les aliments BARF et les aliments surgelés gagnent eux aussi du terrain et, même s'ils ne représentent pas encore des volumes conséquents, ils présentent un potentiel de croissance non négligeable. À côté de cela, les appareils dotés d'une technologie intelligente sont en plein essor. Parmi eux, on retrouve notamment des traceurs permettant de garder un œil sur la santé de l'animal, en suivant par exemple ses habitudes alimentaires et ses activités physiques. Ces tendances continueront à se développer dans les années à venir. »

« C'est en étant capables de fournir des conseils d'experts que les animaleries pourront se démarquer. »

Quelle a été, pour vous, la principale révélation au cours de l'année qui vient de s'écouler ?

« Une observation significative cette année a été que les clients recherchent de plus en plus des produits spécialisés, en particulier dans le domaine de l'alimentation. L'importance d'une alimentation de qualité pour la santé et le bien-être des animaux de compagnie est reconnue par un nombre croissant de consommateurs. En ce qui concerne les accessoires, il existe également une nette préférence pour des produits durables. Plutôt que d'acheter des articles qui doivent être remplacés rapidement, les clients privilégient des produits ayant une plus longue durée de vie. Ce comportement d'achat plus conscient reflète la tendance des consommateurs à investir davantage dans la qualité et la durabilité, car cela s'avère plus avantageux à long terme. »

Quels sont les défis auxquels le secteur du pet care devra faire face à l'avenir ?

« Il faudra tout d'abord que le secteur affronte la concurrence toujours plus féroce exercée par les acteurs du commerce électronique. Pour rester dans la course, il faudra mettre l'accent sur la valeur plutôt que sur le prix, en faisant de la durabilité et de la santé des atouts distinctifs. Dans le même temps, Maxi Zoo reste axée sur le prix, sans faire de compromis sur la qualité. Nos marques de distributeur constituent un avantage concurrentiel indéniable et offrent aux clients un rapport qualité-prix exceptionnel. Nous constatons en outre que le consommateur est de plus en plus critique et de mieux en mieux informé. Alors qu'il suffisait autrefois d'utiliser une stratégie d'incitation, le client dispose aujourd'hui d'autant de connaissances que le personnel. Il faut donc que le personnel soit parfaitement formé. »

Quelles opportunités les animaleries devront-elles saisir dans les années à venir ?

« C'est en étant capables de fournir des conseils d'experts que les animaleries pourront se démarquer. C'est pourquoi Maxi Zoo investit énormément dans l'éducation et la formation. Une meilleure intégration des activités en ligne et hors ligne devrait également ouvrir de nouvelles perspectives pour les animaleries. Chez Maxi Zoo Belgique, nous mettons nous aussi l'accent sur ce point. Notre devise est 'Happier Pets, Happier People', et nous tenons donc à garantir à notre clientèle une expérience unique, tant dans les magasins physiques que dans notre boutique en ligne. »

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



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



La promotion est valable du 16 décembre au 12 janvier 2025

Nouveau!
Crunchy Biscuits



1100g

200g



www.renske.com



KRISTOF BERX (COGÉRANT DE ZOWIZOO) :
« LES CLIENTS SONT DEVENUS PLUS PRUDENTS ET FONT DES CHOIX PLUS RÉFLÉCHIS »

Quel bilan dressez-vous de 2024 chez Zowizoo ?

« 2024 a été une bonne année, mais elle a néanmoins été plus compliquée que les années précédentes. Grâce à la pandémie de COVID-19, nous – comme d’ailleurs l’ensemble de notre secteur – avons été particulièrement gâtés. Zowizoo a en effet connu plusieurs années de forte progression, l’année 2023 ayant été la plus exceptionnelle de toutes. Mais nous constatons aujourd’hui que nous avons plutôt atteint un point de stagnation. Une croissance de 5 à 10 % comme cela arrivait dans le passé ne semble pas directement envisageable. Nous sommes toutefois heureux que notre entreprise continue à bien se porter et que les consommateurs soient si nombreux à se rendre chez Zowizoo. Les produits essentiels, tels que la nourriture, les snacks et la litière pour chats, continuent en effet à bien se vendre, mais nous constatons une certaine réticence lorsqu’il s’agit d’acheter des accessoires et autres gadgets. Les clients font désormais des choix plus réfléchis et se montrent plus prudents, notamment en raison du climat d’incertitude économique, de l’augmentation du coût de la vie, des différentes guerres, etc. De plus, les gens consacrent de nouveau plus d’argent aux voyages, aux sorties au restaurant, aux concerts et à d’autres activités encore, ce qui se répercute bien évidemment sur le budget destiné aux animaux de compagnie. »

Qu’est-ce que Zowizoo a réalisé de plus important au cours de cette année qui vient de s’écouler ?

« Je pense spontanément à la promenade pour chiens que Zowizoo a récemment organisée au Domaine provincial Puyenbroeck à Wachtebeke. Après les éditions précédentes à entre autres Boom, Anvers et Willebroek, nous avons choisi un nouvel endroit, situé à plus de 60 km de notre magasin. Nous étions extrêmement impatients de voir les réactions à ce changement de lieu. Au début, la vente des tickets s’est déroulé un peu plus difficilement, mais en fin de compte, l’événement a une fois de plus remporté un grand succès. Cela prouve bien que les gens aiment vivre des expériences qui les sortent du quotidien et se rapprocher au contact des animaux de compagnie. Grâce au beau temps et à plus de 1.000 chiens participants et des propriétaires enthousiastes – des habitués, mais aussi de nouveaux visages – cette journée a été absolument inoubliable. »

Quelle a été votre principale révélation cette année ?

« Le formidable essor de l’IA ne cesse de m’étonner. À plusieurs reprises cette année, j’ai été stupéfait par les possibilités qu’elle offre. Je porte pour ma part un regard positif sur l’IA et la considère comme un outil puissant aux multiples possibilités, mais il m’arrive aussi de la trouver terrifiante. J’utilise principalement l’IA comme source d’inspiration ou pour résoudre des problèmes délicats. »

En parlant d’IA et de technologie, quel sera leur impact sur le secteur du pet care ?

« L’IA offre de nombreuses opportunités pour notre secteur. La technologie portable est par exemple en mesure de surveiller le comportement des animaux de compagnie et d’aider les vétérinaires à détecter plus rapidement des problèmes de santé ou de comportement. De leur côté, les fabricants peuvent utiliser l’IA pour concevoir des solutions durables et innovantes. Pour les animaleries, elle constitue un outil idéal pour améliorer l’expérience client. Il ne faut surtout pas que l’IA remplace les employés ; elle doit les épauler. Un assistant virtuel peut par exemple aider les clients à choisir la nourriture adéquate en leur conseillant des marques/produits sur la base de réponses à quelques questions très simples. Pour les questions plus complexes, cet assistant peut rediriger le client vers un employé. L’IA peut également s’avérer très utile dans les refuges : en croisant les données comportementales des animaux avec les préférences des propriétaires, elle peut en effet augmenter les chances de trouver les partenaires qui vont bien ensemble. »

Quels sont les plans de Zowizoo pour 2025 ?

« Ce sera une année festive, car nous célébrerons alors notre 20ème anniversaire. Nous le fêterons officiellement le 30 septembre 2025, mais nous prévoyons le déploiement de diverses initiatives tout au long de l’année, allant de promotions uniques à des événements amusants, en passant par une exposition spéciale sur notre entreprise familiale dans le magasin. Chaque mois, nous ferons quelque chose de spécial. Nous prévoyons également des collaborations surprenantes avec différents fournisseurs. Nous ajouterons en outre une touche festive à notre journée portes ouvertes annuelle. Notre 20ème anniversaire sera également mis à l’honneur sur notre site web. Nous aimerions d’ailleurs que notre communication en ligne et hors ligne soit davantage coordonnée et avons déjà fait appel à un partenaire externe à cette fin. »

Quelles tendances ont retenu votre attention dans le secteur du pet care ?

« La durabilité et l’écologie jouent un rôle de plus en plus important dans notre secteur. Prenons l’exemple de la litière pour chats : il y a à peine 5 ans, les alternatives écologiques étaient rares, alors qu’il existe aujourd’hui plusieurs litières durables à base de entre autres graminées, de céréales, de soja et de tofu. Pourtant, la bentonite à base d’argile reste dominante, malgré son impact négatif sur l’environnement. Cette situation finira-t-elle par déboucher sur une législation plus stricte ? Heureusement, l’industrie a déjà pris les devants en proposant des solutions plus durables. Et qu’en est-il des aliments pour animaux de compagnie ? On disait autrefois que ces aliments étaient fabriqués à partir de produits résiduels de l’industrie alimentaire humaine, mais est-ce toujours le cas ? D’autres matières premières alternatives sont-elles en train de voir le jour ? Des protéines à base d’insectes sont déjà utilisées, même si l’acceptation par les consommateurs reste compliquée. Autre constatation frappante : de nombreuses entreprises d’autres secteurs sont en train de se lancer dans le secteur du pet care. Je pense notamment à THULE, le célèbre fabricant de porte-vélos et de coffres de toit pour voitures, ou encore à Tavo Pets, une marque appartenant à Nuna, une entreprise spécialisée dans la fabrication de poussettes. Le fait que de grands acteurs mondiaux comme ceux-ci se concentrent sur le secteur des animaux de compagnie constitue une évolution plus qu’intéressante et ne fait que souligner l’importance de notre secteur. »

Où réside le plus grand potentiel de croissance dans le secteur du pet care ?

« D’après moi, dans le département chats en général. Les chats sont des animaux de compagnie qui sont certes indépendants, mais ils ont aussi leurs propres besoins et exigences, et un nombre croissant de propriétaires de chats s’en rendent compte et sont prêts à investir dans le bien-être et le confort de leur animal. En outre, les chats sont les animaux de compagnie les plus appréciés dans notre pays. Les animaleries ont donc de nombreuses opportunités à saisir dans cette catégorie, car les aliments et les snacks pour chats sont encore souvent achetés dans les supermarchés. »

Quels grands défis le secteur du pet care va-t-il devoir relever à l’avenir ?

« La durabilité reste une priorité, non seulement en termes de matières premières écologiques, mais aussi en termes de réduction des matériaux d’emballage. Il faut voir la quantité d’emballages que l’on utilise pour les livraisons ; c’est à peine croyable ! Nous devons également faire face à une concurrence toujours plus importante de la part des boutiques en ligne, des supermarchés et des magasins d’autres secteurs, sans oublier les animaleries qui comptent de plus en plus de points de vente. Chez Zowizoo, nous continuons à nous distinguer en mettant l’accent sur l’expérience client, le service personnalisé et les conseils honnêtes. Nous conseillons toujours la meilleure solution, même si nous devons pour cela parfois déconseiller un produit dont nous sommes convaincus qu’il n’est pas adapté à l’animal de compagnie concerné. Parce que des animaux heureux font des propriétaires heureux, et c’est cela qui nous tient à cœur ! »

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 DEPREE 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 WHOLESALE

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.be
www.trixie.de



VAN DER MEER DIERTOTAALGROOTHANDEL

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



CANIS PURUS

Industrieterrein "Vostert"
Kipdorpstraat 40
3960 Bree
T : +32 (0)479 69 27 21
info@canispurus.com
www.canispurus.com



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



RENKE 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 PRODUCTS

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



PETSOLUTIONS NV

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

Selective
NATURALS

Nourrissez son Instinct Naturel

NOUVEAU



Donnez libre cours à l'instinct naturel de votre animal avec nos nouveaux aliments premium lapin et cochon d'Inde. Les différentes formes d'aliments contribuent à l'enrichissement et la composition associe le savoureux mélange du foin de Fléole et des herbes aromatiques, incluant la menthe, le thym, le basilic, le persil et le pissenlit.



supremepetfoods.com



ENTREZ EN CONTACT AVEC NOS FANS @SUPREMEPETFOODS



Lifestyle for your pet



NOUVEAU de Designed by Lotte coussin pour chien Reza

Nouveau chez Designed by Lotte, le coussin pour chien Reza, un coussin de salon élégant qui s'adapte parfaitement aux dernières tendances en matière de décoration. Fabriqué à partir d'un tissu côtelé doux et épais pour plus de confort, avec un rembourrage en polyester recyclé. La housse extérieure zippée est lavable à 30 degrés et le fond antidérapant maintient le coussin fermement en place. Disponible en modèles ronds et carrés, en 3 couleurs et tailles élégantes.



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

