



ZOOMARK

Hall 29 / E19-F14

wow[®] -Dog-



Distribution S4PETS
info@s4pets.com | www.s4pets.com

PetCo GmbH | [@ wow.pet](https://www.instagram.com/wow.pet) | hello@wow.pet | www.wow.pet

wow[®] -Cat-



Distribution S4PETS
info@s4pets.com | www.s4pets.com

PetCo GmbH | [@ wow.pet](https://www.instagram.com/wow.pet) | hello@wow.pet | www.wow.pet

PET & GARDEN PRO

nr 148 Mars 2025

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



Le secteur se concentre de plus en plus sur des produits durables pour poules

29^{ème} année | Parait 4x par an (mars, juin, septembre, décembre) | Mars 2025

V.U.: Invent Media

Afgiftekantoor P409055 Gent X

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 force de la passion

Depuis plus de 17 ans, j'ai le privilège d'écrire sur le monde merveilleux des animaleries et des jardineries. Après toutes ces années, je suis toujours émerveillé par l'énorme passion qui anime ces deux secteurs. C'est un amour profond pour le métier qui va au-delà des simples intérêts commerciaux. Chaque fois que je visite une animalerie ou une jardinerie, que j'interviewe des fournisseurs ou que je parle à des professionnels sur un salon, je suis frappé par la ferveur et le dévouement avec lesquels ils parlent des plantes et des animaux de compagnie (et de leurs soins). Cette passion est également le moteur de l'innovation, de la créativité et de l'orientation client sur le marché des soins pour animaux de compagnie et de la vente au détail de produits de jardinage. Cette passion se manifeste également dans le dévouement avec lequel les fabricants, les fournisseurs et les détaillants donnent le meilleur d'eux-mêmes chaque jour pour leurs clients. Rien n'est de trop dans leur recherche de solutions aux problèmes des clients/détaillants. Aucun effort n'est épargné pour partager les connaissances et donner des conseils, même en cette période de pénurie de personnel. Cette passion caractéristique garantira sans aucun doute que 2025 sera une année belle et réussie, malgré la situation économique incertaine.



Stijn Eeckloo,
Rédacteur en chef Pet & Garden Pro

- 5 Contenu

- 6 Inside News

- 10 What's New

- 15 Avant-première de Zoomark 2025

- 18 Nouvelles sur les salons Dibevo, IPM ESSEN, spoga+gafa et Interzoo

- 21 Aliments humides pour chats

- 27 Accessoires pour des chiens sportifs

- 31 Accent sur la durabilité dans l'offre pour poules

- 35 En visite chez... AVEVE Waregem

- 40 Suivre quelle stratégie sur les réseaux sociaux ?

- 41 Adresses Utiles

Publireportages

25



26



Colofon

Cover: Doc. Beeztees ■ 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 245941 ■ E-mail : magazines@inventmedia.be ■
Rédaction et photographie : Stijn Eeckloo ■ E-mail: redactie@inventmedia.be ■
Service commercial et abonnements : Evelien Desmyttere - Virginie Deneckere ■ Tél. +32(0)56 245941 ■
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.

Expansion pour Maxi Zoo en Belgique

Maxi Zoo, qui fait partie du groupe Fressnapf, le leader européen du marché des animaux de compagnie, vient d'ouvrir 4 nouveaux magasins dans notre pays, à savoir à Diest, Jambes (Namur), Marche-en-Famenne et Molenbeek. Avec ces ouvertures, le détaillant approche le cap des 70 magasins en Belgique. Ces animaleries proposeront, en plus de l'offre habituelle, des modules d'expérience spéciaux ainsi qu'un Meat Corner. De plus, à Jambes, un Maxi Zoo Salon sera également disponible : dans ce salon de toilettage, les propriétaires pourront faire laver et toiletter leurs compagnons à quatre pattes par des professionnels. Les magasins Maxi Zoo sont réputés pour leur large gamme de produits destinés aux chiens, chats, rongeurs, lapins, poissons et oiseaux. Les amoureux des animaux y trouveront plus de 8 000 produits pour leurs compagnons.



Lancement sur le marché du premier aliment complet pour chiens contenant des protéines FeedKind Pet

Calysta et Marsapet ont lancé une grande nouveauté dans l'industrie des aliments pour animaux de compagnie, à savoir MicroBell. Il s'agit du premier aliment complet pour chiens contenant la protéine FeedKind Pet développée par Calysta. Il s'agit d'une protéine obtenue par un procédé de fermentation naturelle, sans utiliser de terres agricoles ni d'ingrédients d'origine animale, ce qui en fait une alternative durable et écologique pour les propriétaires d'animaux de compagnie désireux de réduire leur impact sur l'environnement.

L'aliment MicroBell de Marsapet, qui ne contient ni céréales ni gluten, est composé d'un mélange équilibré de patate douce, de



pois, de protéines FeedKind Pet et de pomme de terre, ce qui en fait un repas complet et nutritif pour tous les chiens, quelle que soit leur race ou leur âge. L'aliment contient tous les acides aminés essentiels dont les chiens ont besoin pour rester actifs et en bonne santé. Le lancement de MicroBell constitue une étape majeure pour Calysta et Marsapet. La protéine FeedKind Pet est déjà autorisée à la vente dans l'UE, au Royaume-Uni et au Canada (entre autres). Calysta espère obtenir la certification GRAS des autorités américaines dans le courant de l'année.

L'ABJ va devoir se trouver un nouveau directeur

Plus de 5 ans après son entrée en fonction en tant que directeur de l'Association Belge des Jardineries (ABJ), Dirk Ballekens a décidé de quitter l'association. L'homme cumulait en effet son poste au sein de l'ABJ avec diverses activités indépendantes, ce qui a fini par s'avérer compliqué et lourd à gérer. Pour cette raison, Ballekens a décidé de se concentrer uniquement sur ses activités indépendantes. Ayant pris acte de cette décision, le Conseil d'administration de l'ABJ est aujourd'hui à la recherche d'un nouveau directeur. Des pourparlers sont déjà en cours avec des successeurs potentiels. Ballekens continuera toutefois à assurer la continuité de l'association jusqu'à ce qu'un nouveau directeur soit nommé et prenne ses fonctions. L'ABJ peut en outre continuer à compter sur les efforts de l'assistante administrative Petra Van Butsele. Cette année encore, de nombreuses activités très intéressantes sont au programme de l'ABJ, comme par exemple le voyage à Paris en juin, le barbecue d'été, etc.

L'équipe de Pet&Garden Pro tient à remercier Dirk Ballekens pour son étroite collaboration et lui souhaite le meilleur pour la suite de sa carrière.



Dirk Ballekens

Jest and Pets devient Poils & Plumes Wavre-Sainte-Catherine

L'animalerie Jest and Pets de Bonheiden, exploitée par Jessica Scheurwegs et Stephan Ekelmans, a récemment déménagé pour s'installer sur la Mechelsesteenweg à Wavre-Sainte-Catherine. Les exploitants ont par ailleurs profité de cette occasion pour rejoindre la franchise Poils & Plumes, devenant ainsi l'un des premiers magasins flamands de la chaîne d'animaleries qui, jusqu'à il y a peu, était surtout présente en Wallonie. À l'origine, Jessica Scheurwegs et Stephan Ekelmans avaient l'intention de racheter et de moderniser leur bâtiment existant à Bonheiden, mais ils se sont rapidement heurtés à diverses restrictions en matière de construction, ce qui les a poussés à partir à la recherche d'un nouvel emplacement, qu'ils ont fini par trouver à Bonheiden, où ils ont transformé un ancien magasin de canapés en une grande animalerie de 1.000 m². Chez Poils & Plumes Wavre-Sainte-Catherine, l'accent est mis sur le vaste assortiment de produits pour chiens, dans lequel on peut trouver de la nourriture, des accessoires et des jouets. Le magasin est par ailleurs aussi équipé d'un dog-wash. Les propriétaires d'autres animaux de compagnie, tels que les chats, les rongeurs, les oiseaux et les poissons, pourront toutefois eux aussi trouver leur bonheur dans cette nouvelle animalerie.



side news

FEDIAF publie
une version actualisée
des PEFCR
pour les aliments
pour animaux de
compagnie



La Commission européenne a approuvé la mise à jour des PEFCR (Product Environmental Footprint Category Rules) pour les aliments pour animaux de compagnie, marquant ainsi un nouveau tournant important pour l'industrie de l'alimentation pour animaux de compagnie. Grâce à cette approbation, une méthode uniforme et normalisée pour mesurer l'impact environnemental des produits destinés à l'alimentation animale est désormais disponible, offrant ainsi aux entreprises et aux consommateurs une meilleure compréhension de l'empreinte environnementale de ces produits. Les PEFCR, qui se basent sur la méthodologie de l'analyse du cycle de vie (ACV), couvrent 16 catégories d'impact, allant du changement climatique aux effets sur la santé humaine. Cette mise à jour contribue à la transparence, à la comparabilité et à la durabilité du secteur, ce qui permet aux entreprises d'améliorer leurs performances environnementales et aux consommateurs de faire des choix en toute connaissance de cause. FEDIAF (fédération européenne de l'industrie des aliments pour animaux familiers) a joué un rôle crucial dans ce processus, en soulignant l'engagement de l'industrie en faveur de la durabilité. La version complète des PEFCR peut être consultée sur le site web de FEDIAF.

The Nutriment Company entame 2025 en procédant à 3 acquisitions

The Nutriment Company a commencé l'année en beauté. L'entreprise suédoise, spécialisée dans les aliments, les snacks et les compléments naturels de première qualité destinés principalement aux chiens, a en effet racheté pas moins de 3 sociétés au cours du premier trimestre de 2025. La première de ces sociétés à être ainsi récemment passée aux mains des Suédois est The Dog's Butcher, une société britannique qui propose un large éventail d'aliments frais et d'os à mâcher pour chiens. Tous ses ingrédients sont sélectionnés à la main et proviennent de fournisseurs locaux du Devon, des Cornouailles et du sud-ouest de l'Angleterre. The Nutriment Company a également ajouté Your Pet Nutrition à son portefeuille. Cette société – elle aussi britannique – est experte dans le domaine des compléments nutritionnels, qui sont fabriqués à partir d'ingrédients 100 % purs et naturels.

Cette acquisition a été suivie, à la mi-février, par celle de la société espagnole Puomenu, qui jouit d'une excellente réputation dans le domaine de la viande fraîche cuite lentement, des snacks, des produits à mâcher et des compléments alimentaires pour chiens et chats.

Outre ces 3 acquisitions récentes, le portefeuille de The Nutriment Company comprend également les marques AniForte, Barfgold, Carnibest, Dibo, Energique, haustierkost.de, Leo & Wolf, Natural Instinct, Nova Dog Chews, Natural Treats, Nutriment, Petman, Rauch! et Totally Natural Pet Products.



Découvrez les lauréats des Florall Awards du printemps 2025

Pour cette édition, un jury d'experts a évalué 9 nouveaux cultivars et 2 concepts de vente ou de marketing. Le jury a évalué les nouvelles variétés en se basant sur des critères tels que la résistance au climat et à l'avenir, le caractère exceptionnel, la valeur ajoutée au sein de l'assortiment existant, l'attrait visuel et l'impression générale. Le premier prix a été décerné à la Lavandula intermedia 'Sensational', une variété proposée par le salon professionnel néerlandais GrootGroenPlus, avec lequel Florall collabore. L'Hydrangea serrata 'Magic Pillow' a quant à elle décroché la deuxième place, et l'Erica x darleyensis 'Torero' est venue compléter le podium.

Parmi les nouveaux concepts, le grand gagnant a été Siergrassen Vermeersch, qui avait présenté un plateau de différentes variétés de Libertia ixioïdes, une plante vivace aux couleurs vives et ressemblant à une graminée. Le deuxième prix a été décerné à One Boo, un concept qui permet aux consommateurs de comprendre d'un seul coup d'œil que le Fargesia est un bambou dont la croissance est extrêmement lente.

Et enfin, le prix du public, pour lequel les visiteurs ont pu voter pour la nouvelle variété qui les a le plus séduits, a été attribué à l'Agapanthus campanulatus 'Blue Curaçao'.





Alimentation humide

Barquettes - 150 g



Junior 2-12 mois

Senior 10 +



Multipack Adulte
(11 x 150 g)

Boîtes - 400 g, 800 g



Junior 2-12 mois

Senior 10 +

Boîtes - 400 g



Protéine Unique

Vegan

Alimentation sèche

Mini-croquettes 8 mm: Sac - 1 kg | Croquettes 12 mm: Sac - 6 kg, 12 kg



Junior 2-12 mois

Senior 10 +

Pâté de foie bio

80 g

Présentoir (12 x 80 g)



Superfood Soft friandises

Soft Cube - 150 g

Soft Bar - 150 g



Dentaires naturels

180 g

275 g

Présentoir (9 x 180 g | 8 x 275 g)



Petit et Moyen

Maxi

Natural Chews articles à mâcher

120 - 350 g



Meat Bars

40 g

Présentoir (25 x 40 g)



Headquarter:

PetCo GmbH
Hasnerstraße 123
1160 Vienne, Autriche
+43 1 795 10
hello@wow.pet
www.wow.pet

Distribution Pays-Bas & Belgique

Supplies 4 Pets (S4PETS)
3040 Huldenberg, Belgique
info@s4pets.com | www.s4pets.com

Suivez nous www.wow.pet | wow.pet.fr | [wow.pet.fr](https://www.instagram.com/wow.pet.fr)



Tijssen Goed Voor Dieren reprend Jaap Koopman Diervoeding

Avec une vision commune de la qualité et de l'innovation, Tijssen Goed Voor Dieren et Jaap Koopman Diervoeding associent leur expertise. Leur objectif est clair : offrir à leurs clients une gamme de produits plus étendue, un meilleur service et des solutions innovantes. Pour les clients des deux entreprises, peu de choses changent, si ce n'est qu'ils bénéficieront des avantages de cette collaboration. Les produits de Jaap Koopman Diervoeding, bien connus et appréciés, restent disponibles, enrichis par l'offre élargie de Tijssen Goed Voor Dieren. En outre,

des investissements sont réalisés pour améliorer les processus de production et augmenter la disponibilité des produits. Jaap Koopman Diervoeding a une longue tradition d'aliments pour animaux de haute qualité et de service fiable. En s'associant avec Tijssen Goed Voor Dieren, reconnu depuis 1858 pour son innovation et son engagement, ces valeurs fondamentales sont renforcées et pérennisées pour l'avenir. Cette union crée une combinaison puissante de tradition et de modernisation.



Le partenariat de Versele-Laga et Psittacus renforce son leadership mondial sur le marché d'aliments pour oiseaux

Versele-Laga, le spécialiste belge d'aliments et produits de soin pour animaux de compagnie, annonce avec fierté que Psittacus Catalonia SL, une référence en matière d'aliments pour oiseaux, va rejoindre le groupe. Ce partenariat stratégique entre les deux entreprises familiales renforce la position de Versele-Laga comme leader mondial dans le domaine des aliments pour oiseaux de compagnie et d'ornement. Avec près de 120 ans d'expertise combinée en matière d'aliments pour oiseaux, Versele-Laga et Psittacus unissent leurs forces. Les

deux entreprises partagent une passion pour l'innovation et la recherche scientifique sur les besoins nutritionnels naturels des oiseaux à chaque étape de leur vie. Leur collaboration avec des vétérinaires et des experts en nutrition garantit des produits personnalisés de haute qualité, conçus pour améliorer le bien-être des oiseaux à l'échelle mondiale.

Psittacus continuera à opérer en tant qu'entreprise indépendante, avec Teresa Masuet à la barre en tant que directrice générale. Xavier Viader rejoindra le du groupe d'experts en matière d'aliments pour oiseaux de Versele-Laga, et Elia Viader reste en charge des ventes et du marketing. Psittacus, tout comme Versele-Laga, reste focalisé sur la production d'aliments pour oiseaux de haute qualité, avec des gammes complémentaires, et Psittacus aura accès à l'infrastructure mondiale et à la connaissance du marché de Versele-Laga.

Avez-vous déjà découvert notre nouveau site web ?

Fin janvier, Pet & Garden Pro a lancé 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.

Notre nouveau site web (www.petandgardenpro.be) contient 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.

On introduit aussi un portail pour l'emploi, qui permet 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, les entreprises et magasins pourront atteindre des candidats de manière rapide et efficace.

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.





Gebr. de Boon : Tonneaux à griffer de luxe

Cette collection de tonneaux à griffer de luxe, qui sont à la fois élégantes et pratiques, offre tout ce dont un chat a besoin : une surface à griffer robuste, plusieurs espaces de couchage confortables et un élément ludique pour se divertir. La conception multifonctionnelle de ces tonneaux est donc idéale pour faire ses griffes, dormir et jouer. Ces tonneaux à griffer de luxe, dont le prix est très compétitif, sont garnis de sisal robuste et de peluche douce pour assurer un confort optimal. Ils sont proposés en différentes couleurs très tendance, à savoir noir/gris, désert et gris/gris, ce qui leur permet de s'intégrer parfaitement dans n'importe quel intérieur. Deux tailles sont disponibles : avec 3 espaces de couchage confortables (66 x 38 x 38 cm) ou avec 4 espaces de couchage (95 x 38 x 38 cm). Chaque modèle dispose d'un espace de couchage supérieur avec un bord en peluche extrêmement doux, permettant au chat de se détendre. Les ouvertures latérales garantissent une plus grande intimité. Un des espaces de couchage est en outre équipé d'une amusante petite balle montée sur un élastique, pour que le chat ne s'ennuie jamais. Ces tonneaux à griffer de luxe sont des meubles durables et élégants que les chats ne manqueront pas d'apprécier.



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



HobbyFirst : Box Poules Pondeuses

HobbyFirst peut se considérer comme un véritable spécialiste en matière d'alimentation pour volailles. La marque le souligne une fois de plus avec le lancement d'un box pratique et intéressant pour poules pondeuses. Celui-ci comprend 4 produits essentiels pour tout consommateur possédant des poules et souhaitant obtenir de nombreux œufs de qualité et savoureux :

- Un sac de 4 kg de HobbyFirst Farm 3 Pellet (un granulé de haute qualité à base de maïs, enrichi en vitamines, minéraux et huiles)
- Un sac de 4 kg de HobbyFirst Grani 3 Mix Pellet (un mélange de céréales de qualité avec un granulé ajouté, garantissant un apport suffisant en protéines pour les poules)
- Une pierre à picorer HobbyFirst Farm
- HobbyFirst Farm Egg Control (suppléments sous forme liquide favorisant une bonne ponte et des œufs sains).

De plus, chaque coffret contient gratuitement une boîte de conservation durable pour 12 œufs. Pour soutenir la vente du Box Poules Pondeuses en magasin, HobbyFirst propose un magnifique totem de présentation. Le coffret est disponible à la commande par minimum de 10 pièces. La livraison est prévue à partir du 1 jusqu'au 30 avril 2025, dans la limite des stocks disponibles.



HobbyFirst
order@natural-granen.com
www.hobbyfirst.com

ASP : Bac à litière automatique pour chat Smarto de M-Pets

Le bac à litière automatique pour chat Smarto de M-Pets est une solution innovante pour les propriétaires de chats qui recherchent une solution à la fois pratique et hygiénique. Grâce à sa fonction autonettoyante, ce bac à litière leur permet en effet de ne pas avoir à se soucier du nettoyage quotidien. Le désodorisant intégré neutralise les mauvaises odeurs, préservant ainsi le



sentiment de fraîcheur dans la maison. Conçu dans un style minimaliste, le Smarto s'intègre dans n'importe quel intérieur et offre aux chats un environnement spacieux et confortable. Les habitudes du bac à litière peuvent en outre être surveillées à distance grâce à l'application Smart Life. Disponible avec et sans connexion Wi-Fi.



**PetCo :
Snacks WOW**
WOW CAT lance les Soft Sticks, qui sont fabriqués sans glycérine ni sucre ajouté. Ces snacks mous, disponibles

en trois saveurs (poulet, bœuf et saumon) sont produits en Autriche, où ils sont séchés à l'air libre. WOW DOG lance également une nouveauté : Meat Bar. Il s'agit d'un snack pour chiens qui est à la fois sain et riche en protéines. Décliné en trois variantes (bœuf, poulet et cerf & agneau), Meat Bar fournit aux chiens 85 % de viande et des protéines de première qualité dans un emballage pratique à emporter. Ces deux nouveaux produits ne contiennent ni sucre, ni céréales, ni colorants, ni arômes artificiels.

BSI : OMNI INSECT Potager

Il s'agit d'un insecticide à action rapide contre les insectes broyeurs et suceurs qui infestent les potagers. Le produit agit à la fois par contact et par ingestion et permet de lutter contre les

at's New

Produits sous les projecteurs



Beduco : EURO PREMIUM aliments humides complets pour chiens

Cette gamme d'aliments humides complets est composée de 7 recettes uniques. Ils sont présentés dans portions de 400 g, emballés de manière durable. Les recettes offrent une combinaison d'ingrédients de grande qualité tels que de la viande fraîche, des légumes, des fruits et des herbes. Le résultat est une pâtée sans céréales et sans additifs artificiels, fabriquée à partir de viande approuvée pour la consommation humaine, ce qui souligne la qualité et la sécurité exceptionnelles des produits. En plus de procurer un moment de pur bonheur dans la gamelle, la combinaison innovante de saveurs et de textures offre toute une série de protéines animales qui favorisent la santé du chien. Ces pâtées de première qualité viennent enrichir le menu quotidien des chiens et assurent une alimentation à la fois variée et saine

Ecopots : Nouveautés pour 2025

Ecopots reste la marque qui allie design intemporel, durabilité et fonctionnalité comme aucune autre. C'est ce principe qui a fait toute sa force depuis le début et qui restera inchangé à l'avenir. Une des nouveautés pour 2025 est l'ajout d'un bord intérieur sablé, qui en plus d'améliorer l'aspect et le toucher, fournit une indication sur la hauteur à laquelle le pot doit être rempli. À l'intérieur, tous les modèles sont en outre dotés d'une nouvelle étiquette permettant de voir immédiatement les informations essentielles sur le produit. Le code QR imprimé au verso de l'étiquette permet quant à lui d'accéder à de précieux conseils d'utilisation. Ecopots a par ailleurs introduit une nouvelle variante du célèbre modèle de pot Stockholm, d'un diamètre de 40 cm, idéal pour les plantes d'intérieur. Stockholm combine robustesse et légèreté, ce qui rend le produit à la fois pratique et élégant. Les rayures et les taches peuvent être facilement éliminées à l'aide de la nouvelle éponge de réparation Ecopots, un produit unique en son genre qui rend l'entretien particulièrement pratique et prolonge la durée de vie des pots. Ecopots propose un sous-pot assorti à chaque pot, y compris des modèles à roulettes pour une plus grande mobilité.



Beduco
Tél. +32 (0)3 3260710
info@europremium.com
www.europremium.com/be



The Pots Company
support@thepotscompany.eu
www.ecopots.com



insectes nuisibles qui s'attaquent aux légumes et aux pommes de terre dans les potagers. Idéal pour lutter contre les pucerons, les chenilles, les aleurodes et les coléoptères. OMNI INSECT Potager peut être utilisé dans les serres comme en extérieur.

Laroy Group : La litière agglomérante duvoplus Silica

Il s'agit d'une litière légère, inodore et facile à utiliser, fabriquée à partir de gel de silice. De plus, cette variante présente l'avantage de former des agglomérats, permettant de ne retirer que la litière souillée au lieu de remplacer



tout le bac. Cela réduit à la fois les déchets et la consommation de litière. Ces granulés extra fins et doux sont économiques à l'usage. Ils ont une haute absorption et une action antibactérienne. Cette litière sans poussière neutralise toutes les mauvaises odeurs.

Petsolutions : Herbals de Jack & Vanilla

La collection Herbals de Jack & Vanilla est spécialement conçue pour gâter les chats en leur offrant une stimulation naturelle et des moments de jeu amusants. Ces jouets pour

chats contiennent en effet de l'herbe-aux-chats et du matatabi, deux ingrédients irrésistibles qui activent les instincts de chasse et de jeu des chats. Les jouets se déclinent en différentes formes et textures, idéales

pour jouer ou mordiller. Grâce à leurs matériaux naturels et à leurs senteurs subtiles, ces références gardent les chats occupés pendant longtemps. Avec la collection Herbals, le chat se voit offrir un jouet amusant, une source de détente et même un peu d'exercice physique.



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 🐾



**Savoureux et sain
varier et combiner
avec Renske!**

www.renske.com





Canis Purus : Premium Collagen Sticks

Ces snacks à mâcher au bœuf 100 % naturels, sans céréales ni additifs chimiques, sont fabriqués à partir du derme, une couche de tissu conjonctif

située sous l'épiderme du bœuf. Les fibres du derme sont riches en collagène, une protéine qui confère à la couche dermique une résistance exceptionnelle. Les sticks peuvent ainsi être mâchés pendant très longtemps. Le collagène a de surcroît un effet positif sur les articulations et la peau du chien. Pour rendre ces snacks absolument irrésistibles, ceux-ci sont enrobés d'une couche d'huile de moelle 100 % naturelle et de tendons de bœuf finement broyés. Disponibles en 5 variétés.

BSI : CITO HERBICIDE RTU

Ce nouveau produit permet de lutter contre les mousses, les mauvaises herbes et les graminées et peut être utilisé sur les allées et les chemins, ainsi qu'entre les plantations. Son application doit se faire avant le semis ou la plantation. Ce désherbant et anti-mousse agit sur les plantes développées et est absorbé par les feuilles et les tiges vertes des mauvaises herbes et des graminées. Il faut éviter l'arrosage excessif et le contact avec les feuilles, les branches et la surface non boisée des plantes à conserver. Le produit n'a aucune action sur le sol et n'empêche pas la germination des graines ; il est donc inutile de l'appliquer à titre préventif sur une surface exempte de mauvaises herbes. Prêt à l'emploi, le produit agit grâce à une substance active présente dans la nature, à savoir l'acide acétique. Disponible en bidons de 5 litres.



Champion Petfoods : ACANA™ Classics

Champion Petfoods, acteur mondial de l'alimentation premium pour animaux de compagnie, lance ACANA™ Classics, une gamme actualisée de recettes nutritives et équilibrées pour chiens. Chaque recette a pour ingrédient principal de la viande, du poulet ou du poisson frais ou cru. Les recettes sont en outre enrichies de céréales, de légumes et de fruits riches en nutriments. Cet aliment haut de gamme pour chiens favorise une bonne digestion, renforce le système immunitaire et contribue à la brillance du pelage. Avec une digestibilité améliorée de 2,5 % par rapport à l'ancienne formule, ACANA™ Classics assure une absorption des nutriments encore plus



importante. La nouvelle gamme ACANA™ Classics est disponible en 3 délicieuses variétés : Red Meat (viande rouge), Prairie Poultry (volaille) et Wild Coast (poisson).

Laroy Group : Noir Japandi

Les ciseaux de toilettage ergonomiques droits professionnels Noir Japandi pour chiens et chats sont fabriqués en acier inoxydable de haute qualité. Pour un confort optimal, les ciseaux sont équipés de bagues en TPR souples et d'un repose-doigt, qui ensemble offrent une stabilité et un contrôle supplémentaires lors du toilettage. Cela rend les ciseaux non seulement efficaces mais aussi sûrs à utiliser. Convient aux utilisateurs gauchers et droitiers.



ASP : Natural Stars de Petrebels

La collection Natural Stars de Petrebels allie durabilité, style et fonctionnalité avec brio. Ces arbres à chats en bois sont spécialement conçus pour les chats qui aiment grimper, se prélasser et jouer, sans que leur présence dérange l'harmonie de leur environnement. Fabriqués en bois d'eucalyptus robuste et revêtus avec une finition résistante aux rayures, ils sont non seulement robustes, mais aussi faciles à nettoyer. Le tapis en sisal parfaitement fixé à la structure offre une meilleure adhérence et prévient l'usure. Les cadres en métal des hamacs peuvent quant à eux supporter jusqu'à 25 kg, ce qui est idéal pour les gros chats ou pour une bonne sieste bien confortable à deux.



telles que la santé du système digestif, des voies urinaires et de la peau, et contribuent au bien-être général des rongeurs. La gamme de compléments comprend 4 produits différents : Digestive Care, Urinary Care, Skin and Coat Care et Vitamin C Care. Tous sont disponibles en conditionnements de 100 grammes.

Gebr. de Boon : Fontaine à eau électrique Aquabella

Cette fontaine à eau fournit en permanence de l'eau fraîche et filtrée, ce qui permet aux chats et aux petits chiens de s'hydrater comme il se doit. L'indicateur LED intégré montre clairement quand le réservoir (d'une capacité de 2,5 litres) doit être rempli : la lumière bleue indique qu'il y a assez d'eau et la lumière rouge indique que le réservoir d'eau est presque vide. Le filtre intégré garde l'eau propre et fraîche (un lot de 3 filtres de rechange est disponible séparément). Le mécanisme de la pompe est silencieux et évite tout bruit gênant. Le produit est fourni avec un câble de 1,2 mètre de long et une fiche pour le branchement. Côté couleurs, 4 variantes élégantes sont proposées : cappuccino, anthracite, mistletoe green et pink.



162 x 79 x 80
156 x 80 x 100
205 x 80 x 80
205 x 80 x 100

Niche Zecta

Robuste, sûr & flexible

Offre à votre chien ou chiot un espace de jeu sûr !

Fabriquée en métal robuste avec revêtement en poudre époxy. Disponible en quatre tailles.



Encore plus de stabilité ? Vous pouvez compter sur les chevilles de fixation !



Son agencement flexible vous permet de facilement ajuster sa forme.



Avec des pieds de protection pour éviter les rayures sur le sol.

www.flamingo.be

We care about pets



LA SCIENCE AU SERVICE DU PETFOOD AVEC AMOUR



INNOVATION, SCIENCE ET QUALITÉ DANS DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES 100 % NATURELS

Pour les partenaires professionnels et les vétérinaires

www.laboratoirefrere.eu

Email: info@laboratoirefrere.eu



Reg. n° 2.365.729.733 (AFSCA)
Reg. n° 15168521594 (FDA)



5 — 7 May 2025

21st international trade show for pet food and pet care

Bologna / Italy



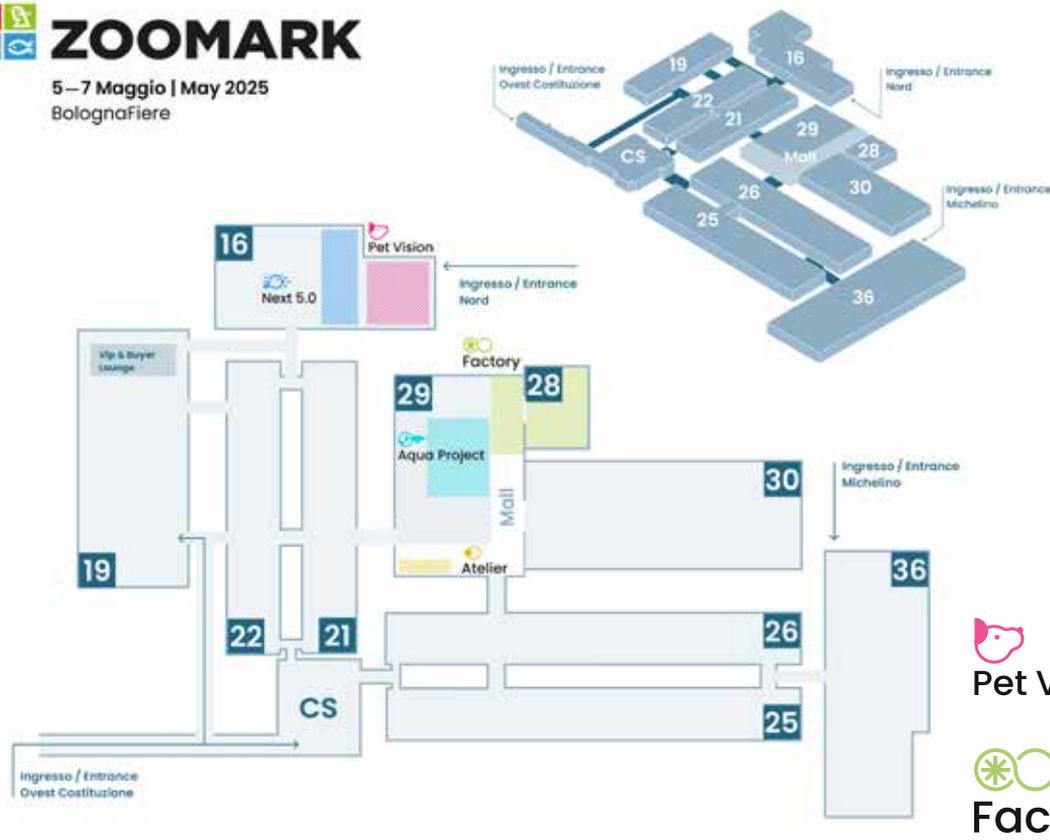
ZOOMARK



Hall 29 / Booth #106

Zoomark prend toujours plus d'ampleur

Le salon professionnel Zoomark, dont la prochaine édition se tiendra à Bologne, en Italie, du 5 au 7 mai 2025, sera plus grand que jamais. Cette 21^{ème} édition sera en effet organisée dans pas moins de 10 halls, offrant ainsi un impressionnant espace d'exposition de 90.000 m². BolognaFiere, l'organisateur de l'événement, répond ainsi à la demande croissante des acteurs de premier plan, des marques émergentes et des jeunes pousses innovantes du secteur international du pet care de participer à l'événement.



Next



Atelier



Aqua Project

Le hub du futur

Zoomark 2025 est l'endroit idéal pour découvrir les innovations et l'avenir de l'industrie du pet care, comme l'a déclaré Pascale Sonvico, Show Office & Sales Manager de Zoomark.

« Dans le cadre de notre salon, nous ne nous contentons pas de donner de la visibilité à ce qui est pertinent aujourd'hui ; nous nous projetons également dans l'avenir en accordant de l'espace à des thèmes prospectifs dans les zones prévues à cet effet. »

Pour l'édition de 2025, les organisateurs de Zoomark ont en effet prévu pas moins de 5 zones thématiques spéciales, conçues pour anticiper et promouvoir les nouvelles tendances et innovations dans l'industrie du pet care. Leur but est également de faciliter la croissance et la collaboration dans le secteur.

- **Pet Vision** : Cette zone sera, comme à l'accoutumée, dédiée aux nouveaux produits et services. Les visiteurs pourront donc y découvrir les tout derniers et les plus importants lancements effectués à Zoomark.
- **Aqua Project** : La zone dédiée aux aquariums et aux terrariums présentera la toute dernière génération d'aquariums, d'aliments pour poissons et d'accessoires high-tech.
- **Atelier** : Cette zone thématique sera réservée aux produits haut de gamme dans les domaines de la mode, du design, du toilettage et de l'alimentation pour animaux de compagnie.
- **Factory** : Cette zone fera la part belle à la chaîne d'approvisionnement de l'industrie du pet care. Les professionnels pourront y découvrir des solutions innovantes et durables qui façonneront l'avenir de la fabrication, en mettant l'accent sur le respect de l'environnement et l'efficacité.

- **Next 5.0** : Cet espace proposera une vue d'ensemble des nouvelles jeunes pousses, en mettant l'accent sur la technologie, l'innovation et les dernières tendances dans le domaine de la technologie destinée aux animaux de compagnie. Next 5.0 servira également de plateforme pour le réseautage et le transfert de connaissances. Plusieurs événements exclusifs seront ici prévus pour les exposants, les investisseurs et les professionnels du secteur, comme la remise du prix de la jeune pousse la plus innovante et une classe de maître exclusive sur les jeunes pousses animée par Annamaria Tartaglia, CEO de The Brand Sitter et Executive Director d'Angels4Women.

3 parcours thématiques

Comme nous l'avons déjà indiqué, la prochaine édition de Zoomark proposera un éventail de produits et de services plus large que jamais. Pour que les visiteurs puissent y voir clair et entrer plus facilement en contact avec les exposants qu'ils souhaitent rencontrer, l'organisation a défini 3 parcours spécifiques, qui guideront les professionnels vers leurs domaines d'intérêt :

- **Italian Style** : Tout au long de cet itinéraire, les visiteurs auront la possibilité de découvrir les meilleurs produits italiens pour animaux de compagnie – des produits qui se distinguent par leur conception exceptionnelle, leur qualité supérieure et leur caractère innovant et créatif.
- **Greenmark** : Ce parcours permettra aux professionnels de rencontrer des entreprises qui accordent de l'importance à la durabilité et proposent des solutions écologiques.

• **Tech for Future** : Suivre ce parcours est le moyen idéal de rencontrer des exposants à la pointe du progrès technologique et de découvrir des idées et des innovations révolutionnaires.

Un programme d'activités parallèles très intéressant

En plus de tout ce que Zoomark proposera au salon même, l'événement proposera cette année également une série de séminaires et de conférences gratuits, dans le cadre desquels des experts du secteur viendront présenter les dernières innovations et partager des informations essentielles pour permettre aux professionnels de se tenir au courant des tendances qui règnent sur le marché. Le programme de cette année comprend plusieurs nouveaux événements, dont beaucoup seront organisés sur les quatre nouvelles scènes des halls 16, 19, 25 et 28 de Zoomark. La traditionnelle conférence d'ouverture du 5 mai présentera par exemple le rapport Assalco-Zoomark sur le secteur italien du pet care. Des tables rondes et des conférences passionnantes sur les marchés émergents ainsi que les toutes dernières études portant sur les propriétaires d'animaux de compagnie et les détaillants seront également au programme. Plusieurs nouveautés sont à signaler cette année : des démonstrations de toilette en direct assurées par On Hair et un séminaire sur l'emballage durable et l'innovation internationale animé par la Federazione Carta e Grafica. Et enfin, Zoomark décernera bien sûr aussi les Pet Awards de cette année dans différentes catégories.



BolognaFiere à Bologne (Italie).



Lu. 5 - Me. 7 mai 2025.
Lu. -Ma.: 9h à 18h, Me.: 9h - 17h.



Salon professionnel pour l'industrie internationale du pet care.
Tickets: www.zoomark.it.



www.zoomark.it

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

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

PATS

Du 28 au 30 septembre 2025
NEC, Birmingham (Royaume-Uni)
www.patshow.co.uk

ANIDO

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

DIY, PRO & GARDEN

Le 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).

CALENDRIER



Moss Off™



**La solution naturelle
contre la mousse!**

- ✓ Déjà efficace à basse température, à partir de 5° C
- ✓ Action 100% naturel
- ✓ Pas de dégradation au niveau des surfaces et des matériaux
- ✓ Sans danger pour vos enfants, animaux domestiques, étang 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



NOURRITURE À BASE DE PROIES ENTIÈRES POUR VOTRE COMPAGNON



Exemple tiré de la composition du produit ORIJEN™ Tundra Dog. 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.

Bref tour d'horizon de 4 salons professionnels internationaux

Sur cette page, nous avons compilé les informations relatives aux autres salons. Vous pourrez donc en apprendre davantage sur Dibevo-Vakbeurs, Interzoo, IPM ESSEN et spoga+gafa.



Le salon spoga+gafa 2025 suscite un vif intérêt

Malgré le climat difficile qui règne sur le marché, la demande de stands d'exposition pour le salon spoga+gafa ne faiblit pas. Cette année, le plus grand salon du monde consacré à l'art de vivre au jardin et au monde du barbecue se tiendra du mardi 24 au jeudi 26 juin 2025 et aura pour thème central 'Design Gardens'. Plus de 90 % de l'espace d'exposition de l'année dernière est déjà

réservé.

« L'industrie fait preuve d'un engagement exceptionnel. Le nombre élevé de réservations souligne l'importance que revêt spoga+gafa en tant que plateforme internationale de premier plan pour le secteur du jardin », a déclaré Claudia Maurer, directrice générale de spoga+gafa. « Nous sommes ravis qu'un si grand nombre d'entreprises aient décidé d'également participer à l'édition de 2025, car tout le spectre du style de vie au jardin pourra ainsi être représenté. »

Forte augmentation du nombre de visiteurs à IPM ESSEN 2025

La dernière édition en date d'IPM ESSEN a permis de réaffirmer le rôle essentiel que joue ce salon en tant que plateforme d'innovation de premier plan pour le secteur des plantes et des fleurs.

« L'énergie positive du secteur était clairement palpable. Le nombre de visiteurs a augmenté de manière significative, ce qui souligne la qualité de notre proposition commerciale », a déclaré Oliver P. Kuhrt, CEO de Messe Essen.

Avec 1.434 exposants venus de 45 pays, IPM ESSEN a présenté des solutions innovantes pour l'avenir du secteur des plantes et des fleurs. Des méthodes de culture efficaces aux technologies numériques, en passant par des concepts de plantation durable, le salon a apporté des réponses aux défis actuels, tels que le changement climatique et la raréfaction des ressources.



Le salon professionnel a attiré plus de 40.000 visiteurs, dont près de la moitié venaient de l'étranger.

Interzoo dévoile sa nouvelle identité de marque

Pour sa 39ème édition, qui se tiendra en mai 2026, Interzoo, le plus grand salon professionnel du secteur de l'animalerie, présente sa nouvelle identité de marque. Celle-ci se caractérise par des couleurs modernes, des motifs animaliers ludiques et une modification subtile du logo bien connu de tous, afin de souligner la nature dynamique et innovante du salon.

« Cela faisait déjà longtemps que la couleur verte était associée à Interzoo. Les différentes nuances de vert que l'on retrouve dans notre nouvelle identité de marque, combinées à un logo simplifié, nous permettent de créer un impact visuel très fort », souligne Dr. Rowena Arzt, Director Exhibitions chez WZF. « Avec les silhouettes d'animaux, nous mettons également l'accent sur les nombreux segments de produits présentés lors de notre salon incontournable pour tous les professionnels du secteur de l'animalerie. »

La nouvelle identité de marque a été progressivement introduite dans tous les canaux de communication d'Interzoo depuis mars 2025.

Le salon Dibevo-Vakbeurs sera bientôt de retour à Gorinchem

Après 10 ans, Dibevo-Vakbeurs, le salon phare des Pays-Bas pour les professionnels du secteur de l'animalerie, fait son retour dans un lieu qui lui est familier et qui a récemment été rénové : l'Evenementenhal de Gorinchem. Ce complexe événementiel a en effet subi une impressionnante métamorphose et est aujourd'hui clairement préparé pour l'avenir. Pour les visiteurs venant de l'est des Pays-Bas, ce retour à Gorinchem permettra de profiter d'un lieu de rendez-vous plus central. Et pour ceux venant de l'ouest du pays, l'accès restera très aisé. Cette année, le salon professionnel – dont le thème central sera 'Make me smile' – se tiendra les dimanche 28 et lundi 29 septembre 2025. Une fois de plus, la nourriture et les boissons seront entièrement incluses dans le prix du salon. Les inscriptions des exposants vont déjà bon train, au point que la plupart des espaces d'exposition disponibles ont déjà été réservés.



Interzoo 2026



ALDOG[®]

gezonde voeding voor uw hond

NOUVEAU



plus d'infos:
www.trudospetproducts.be

TRUDO'S PET PRODUCTS

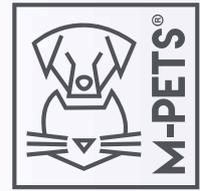


#1^{er} INGRÉDIENT: VÉRITABLES VIANDES,
DU POISSON OU DE LA VOLAILLE

Taste of the Wild[®]



Family-Owned
BRAND



Découvrez la Smarto chez ASP !

Une litière auto-nettoyante alliant style et fonctionnalité. Grâce à des capteurs avancés et un mécanisme rotatif, elle se nettoie immédiatement, restant toujours propre et fraîche. Disponible avec ou sans wifi, pour un confort et un contrôle à distance, ou une solution simple et fiable.

Parfaite pour les chats modernes et leurs propriétaires exigeants.



Maintenant avec un sac **GRATUIT** de litière super premium Odourlock.



M-PETS®

Souhaitez-vous plus d'info?

info@asp-pets.be
www.asp-pets.be

La montée en gamme des aliments humides pour chats

Dans la vente d'aliments humides pour chats, les supermarchés et les boutiques en ligne sont et resteront des concurrents redoutables pour les animaleries comme pour les jardinerie. Il est donc essentiel de miser sur l'expertise ainsi que sur un vaste assortiment comprenant des références premium. Les propriétaires attachent en effet de plus en plus d'importance au bien-être et à la santé de leurs animaux de compagnie, ce qui crée une opportunité unique pour les animaleries et les jardinerie de se positionner en tant que partenaires de confiance auprès des propriétaires de chats qui veulent ce qui se fait de mieux pour leurs petits compagnons. En fournissant des conseils ciblés, vous pourrez guider les consommateurs vers la solution d'alimentation humide qui répondra le mieux aux besoins spécifiques de leurs animaux.

Une évolution positive des ventes

Nous ne disposons pas de chiffres précis concernant les ventes d'aliments humides pour chats pour l'ensemble du marché belge. Une enquête menée auprès de différents acteurs de ce marché nous apprend toutefois que cette catégorie de produits a connu une croissance significative en Belgique au cours de ces 2 dernières années. Et cette croissance peut s'expliquer par une combinaison de facteurs. Tout d'abord, on constate une augmentation de la popularité des chats. Ensuite, les chats sont de plus en plus souvent considérés comme des membres de la famille à part entière, ce qui incite leurs propriétaires à accorder plus d'attention à la qualité de l'alimentation et aux besoins spécifiques de leurs amis à quatre pattes. Cette tendance à l'humanisation s'est traduite par une augmentation de la demande d'aliments premium et naturels. Même dans le contexte économique tendu que nous traversons actuellement, les consommateurs n'ont aucun problème à investir dans de telles références.

Les ventes d'aliments humides sont en outre dynamisées par la prise de conscience des consommateurs quant aux avantages offerts par ces produits, tels que l'hydratation et les bienfaits pour les voies urinaires. Les chats sont des animaux qui boivent peu de nature, et les aliments humides constituent une source importante de liquide.

Les aliments humides rattrapent (presque) les aliments secs

Nous constatons également une évolution du marché global des aliments pour chats, les segments des aliments humides et des aliments secs tendant à progresser de la même manière. Là encore, l'humanisation de l'animal de compagnie et l'attention toujours plus grande que l'on porte au bien-être des chats sont les principaux moteurs de cette évolution. Le fait que de nombreux propriétaires de chats nourrissent leurs animaux avec une combinaison d'aliments secs et humides joue également un rôle. Pendant longtemps, les consommateurs ont clairement privilégié les aliments secs, notamment en raison de leur durée de conservation plus longue, de leur facilité de stockage et de leur prix moins élevé. Mais la plupart des fabricants et des fournisseurs constatent aujourd'hui qu'en termes de valeur,

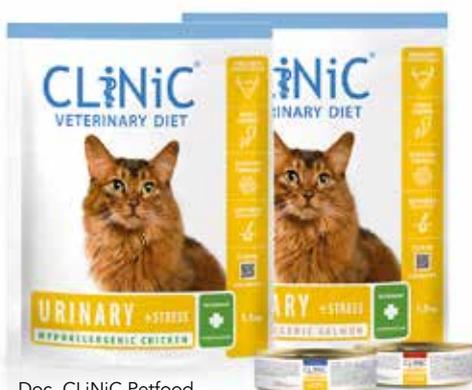


Doc. ASP

le rapport entre les aliments secs et les aliments humides est pratiquement le même. Certains signalent toutefois que les aliments secs continuent de dominer le marché.

Plus de variété dans la gamelle des chats

En termes de saveurs, les variantes classiques telles que celles au poulet, au bœuf et au poisson – surtout le thon et le saumon – restent les préférées des chats (et de leurs propriétaires). Les combinaisons de saveurs et les variantes avec des morceaux de viande ou de poisson en sauce gagnent elles aussi du terrain. Pour ce qui est des types de conditionnement, la demande de boîtes et de sachets continue d'augmenter en raison de la grande praticité qu'ils offrent. Les barquettes ont également le vent en poupe. Les petits formats, tels que les boîtes de 70 et 85 g et les sachets de 40 et 50 g, sont particulièrement appréciés. Ceux-ci permettent non seulement de mieux contrôler les portions, mais aussi d'offrir aux chats une alimentation plus variée. De plus, en ces temps incertains sur le plan économique, les petits conditionnements présentent un intérêt évident pour les clients attentifs à leur budget. À côté de cela, on observe également une augmentation des ventes de multi-packs, qui combinent plusieurs saveurs dans un seul et même emballage, ce qui permet de varier l'alimentation des chats. Il est par ailleurs intéressant de noter qu'en dépit de la demande croissante de petites portions, certains fournisseurs constatent également une augmentation des ventes de grands formats. Cela peut indiquer que certains consommateurs accordent plus d'importance à l'avantage de prix et à la gestion des stocks.



Doc. CLiNiC Petfood



Doc. Delcon

Le bien-être, par Nature

Nous pensons qu'une alimentation équilibrée est cruciale pour prendre soin de votre chat. C'est pourquoi nous élaborons avec passion une alimentation équilibrée, **naturelle et de haute qualité**.

En plus d'être délicieuses, les recettes Wellness CORE contiennent tous les ingrédients naturels essentiels afin de **garantir une forme optimale** à votre compagnon à quatre pattes. Envie de profiter pleinement d'une vie heureuse ensemble?

Voyez et ressentez la différence que Wellness CORE peut vous apporter.



SÉLECTION DES MEILLEURS
INGRÉDIENTS FRAIS,
NATURELS ET SAINS

TENEUR FAIBLE EN GLUCIDES
ET GARANTIE
SANS AGENTS DE REMPLISSAGE



INGRÉDIENT N°1 DE LA
VIANDE FRAÎCHE OU
DU POISSON FRAIS

TENEURS EN MATIÈRES GRASSES MODÉRÉES
POUR UNE ACTIVITÉ SOUTENUE ET UNE
MASSE CORPORELLE OPTIMALE



Découvrez nos différentes saveurs et textures possibles

PURELY
Pâté

Texture pâté tendre et goût
riche en protéines



Tender Cuts

De tendres morceaux de délicieuses protéines
dans une sauce savoureuse.



Signature
SÉLECTS

Servi dans une sauce savoureuse
de manière naturelle.



98%

Délicieux pâté contenant au moins 98%
de protéines animales.



Contactez **Petsolutions** dès aujourd'hui pour plus
d'informations sur la gamme de nourriture pour chats
sèche et humide Wellness CORE !

WELLNESS
CORE

T + 32 (0)3 502 52 70
info@petsolutions.be

WWW.PETSOLUTIONS.BE

Petsolutions NV KMO-zone Duwijck, Kelderveld 37, B - 2500 Lier

Animalerie = premium

Lorsque l'on examine les canaux de vente via lesquels les consommateurs achètent leurs aliments pour chats, on constate qu'il existe deux tendances tout à fait distinctes. Une grande partie des consommateurs continuent à se rendre dans les supermarchés, où ils



Doc. Renske Natuurlijke Diervoeding

achètent principalement des marques grand public et des références à bas prix. Les boutiques en ligne sont quant à elles très populaires en raison de leur grande praticité et de leur assortiment très diversifié. Mais les personnes qui sont à la recherche de produits premium (voire super premium) et de conseils d'experts se tournent principalement vers les animaleries. Et si l'on en croit plusieurs acteurs du marché, le plus grand potentiel de croissance réside dans les aliments premium dont il est question dans cet article. Pour doper leurs ventes, il est toutefois essentiel de convaincre les clients potentiels que ces produits répondent aux besoins nutritionnels naturels des chats et favorisent leur santé générale. D'importantes perspectives de croissance sont également observées dans le segment des aliments fonctionnels et des aliments conçus pour résoudre des problèmes spécifiques.

Mettez votre rôle de spécialiste en avant

Pour stimuler les ventes d'aliments humides pour chats, il est essentiel que les animaleries tirent pleinement parti de leur rôle en tant que conseillères. Les propriétaires de chats sont nombreux à se demander quel aliment humide correspond le mieux aux besoins nutritionnels spécifiques de leur animal. Il est donc essentiel que le personnel soit en mesure de fournir des réponses claires et argumentées et d'informer les clients en détail sur les caractéristiques et les bienfaits des aliments humides proposés en magasin. Un personnel dûment formé, disposant de connaissances et d'une expertise approfondies, est donc indispensable si l'on veut que les consommateurs puissent faire leur choix en toute connaissance de cause. Cela signifie que le personnel doit non seulement être en mesure de fournir des informations sur les produits, mais aussi de tenir compte des besoins individuels des différents chats et des souhaits de leurs propriétaires. Concentrez-vous sur l'assortiment et l'expérience d'achat. Un assortiment à la fois large et varié est également d'une importance



Doc. Diervoeding Tak



capitale. En proposant une vaste sélection d'aliments humides, les clients pourront trouver la solution nutritionnelle spécifique qui convient parfaitement aux besoins de leur animal de compagnie. Il peut s'agir d'aliments destinés aux chats ayant des exigences particulières (allergies, obésité, problèmes rénaux, etc.), mais aussi



Doc. Group Depre

d'aliments adaptés à l'âge ou au niveau d'activité des chats. N'oubliez bien sûr pas qu'une présentation attrayante et claire des produits en rayon contribue à stimuler les ventes. Il est en outre intéressant de présenter les aliments humides assortis aux aliments secs dans le rayon, plutôt que de les séparer. En effet, les consommateurs sont de plus en plus nombreux à opter pour une combinaison d'aliments secs et humides pour leurs chats. En disposant les produits côte à côte, les clients pourront immédiatement voir quelles les références vont bien ensemble et comment ils peuvent apporter de la variété dans la gamelle de leur petite boule de poils.

En plus de cela, les dégustations et les échantillons peuvent être un moyen efficace de présenter aux clients de nouvelles marques ou de nouveaux produits. En faisant goûter la nourriture à leurs chats, les clients peuvent se rendre compte par eux-mêmes de la réaction de leur animal de compagnie. Enfin, les offres groupées combinant des aliments secs et humides peuvent bien évidemment aussi booster les ventes.

Tirez parti des tendances actuelles

Le marché des aliments humides pour chats est en pleine mutation, et ce en raison de la volonté toujours plus forte des propriétaires de chats de veiller à la santé et au bien-être de leurs animaux de compagnie. L'une des tendances les plus évidentes dans ce contexte est la demande croissante d'aliments riches en protéines, l'accent étant mis sur les vraies protéines animales, telles que le poisson et le poulet, qui ont subi un minimum de transformation. On observe également une préférence très marquée pour les ingrédients naturels, évitant ainsi les additifs artificiels tels que les colorants, les conservateurs et les exhausteurs de goût. On peut également noter que les fabricants se concentrent de plus en plus sur les aliments sans céréales. Les aliments



Doc. PetCo Group



Doc. Visan Netherlands



Doc. Laroy Group

fonctionnels sont également de plus en plus recherchés. Un nombre croissant de propriétaires de chats privilégient en effet les produits qui répondent à des impératifs de santé spécifiques, tels que la gestion du poids, le soutien rénal ou la santé du pelage.

La durabilité est également un point essentiel à prendre en compte dans cette catégorie de produits. La transparence est de ce fait devenue incontournable sur le marché actuel : les marques communiquent de plus en plus ouvertement sur l'origine de leurs ingrédients et la présence d'ingrédients naturels. D'autre part, on observe une nette évolution vers des emballages respectueux de l'environnement fabriqués à partir de matériaux recyclables/recyclés et biodégradables.

Une autre chose que l'on constate, c'est que les clients tiennent davantage compte de la texture et de la saveur des aliments qu'ils achètent. Les chats étant souvent difficiles, les fabricants proposent différentes textures (mousses, pâtées, morceaux de viande/poisson), pour que chacun puisse y trouver son compte. Enfin, il existe une demande croissante d'aliments humides complets, certains clients considérant que les aliments humides ne constituent pas uniquement des compléments aux aliments secs.



Doc. Petsolutions



Doc. Prins Petfoods



Conçu avec comportementaliste féline

Anneleen Bru



La collection signée D&D HOME en collaboration avec comportementaliste féline Anneleen Bru est le fruit d'un intérêt de longue date pour l'innovation et le désir de surprendre.

Le thème central ? Le comportement et le bonheur de nos amis les chats.



POURQUOI VOUS ALLEZ L'♥



JOUER LA VIDEO

www.ddhome.nl

Voulez-vous partager notre passion pour D&D HOME | I ♥ Happy Cats et souhaitez-vous faire partie de cette collection à succès ? Contactez-nous à l'adresse suivante:

www.laroygroup.com





Laboratoire FRERE BV : compléments alimentaires innovants et 100% naturels pour chiens, chats, pigeons et oiseaux

Laboratoire FRERE est une nouvelle entreprise dans le secteur de l'alimentation animale, spécialisée dans les compléments alimentaires 100% naturels. Elle a été fondée par deux entrepreneurs expérimentés : Wim D'Herde (fort de 35 ans d'expérience dans les compléments alimentaires pour la consommation humaine, l'OTC et la nutrition sportive) et Chris De Groof (qui possède 25 ans d'expérience en design graphique, marketing et branding pour des marques renommées).



Biaminoée®: la base de toutes les formules

Laboratoire FRERE utilise Biaminoée® comme élément central dans toutes ses formules. Ce complexe de 20 L-acides aminés (di- et tripeptides), 100% naturel, breveté en Belgique et en Europe, est composé à 99% de protéines animales et nourrit les cellules de manière naturelle. Biaminoée® est utilisé avec succès depuis 30 ans dans la nutrition santé et sportive humaine.

Qualité et hypoallergénique

Laboratoire FRERE garantit des formules 100% naturelles, exemptes d'excipients synthétiques (non actifs), de colorants, d'arômes ou de conservateurs. Grâce à cela, les produits sont hypoallergéniques et sans danger pour les chiens, chats, pigeons et oiseaux. Des tests ont démontré que les formules conservent leur qualité pendant quatre ans, sans développement de substances toxiques, à condition d'être correctement stockées.

Gammes de produits

La première gamme, DOGGY WOOGIE®, est dédiée aux chiens et comprend quatre compléments alimentaires 100% naturels pour chiots, adultes, seniors et santé générale. La distribution a déjà commencé en Allemagne, France et La Réunion.

D'ici fin 2025, la gamme sera élargie avec des formules pour l'immunité et les articulations.

À partir d'août 2025, Laboratoire FRERE lancera également de nouvelles formules :

- Pour les chats : santé articulaire, soutien des reins et des voies urinaires, soin de la peau et du pelage.
- Pour les pigeons : endurance et récupération, renforcement de l'immunité et soutien pendant la période de mue.
- Pour les oiseaux d'ornement et les aras : santé générale, résistance et entretien du plumage.
- Pour les faucons : endurance, récupération et amélioration de l'immunité.

Collaboration flexible & Private Label

Laboratoire FRERE développe ses compléments alimentaires sous forme de comprimés et de poudre, aussi bien sous sa propre marque qu'en private label. L'entreprise opère exclusivement en B2B et recherche des distributeurs et partenaires au Benelux, spécialisés dans les animaleries et les magasins spécialisés. Grâce à le R&D interne, sa production propre et la collaboration avec des laboratoires agréés et l'AFSCA, Laboratoire FRERE garantit des produits de la plus haute qualité.

Intéressé(e)? Visitez www.doggywoogie.eu ou www.laboratoirefrere.eu, ou prenez contact via info@laboratoirefrere.eu ou info@doggywoogie.eu. Laboratoire FRERE est ouvert à toute collaboration et invite les distributeurs intéressés à une rencontre.

Chouchouter et varier : la nouvelle tendance en matière d'alimentation pour chiens

La santé et le bien-être jouent un rôle de plus en plus important dans la vie des 'pet parents' d'aujourd'hui. Les chiens sont devenus des membres de la famille à part entière, et leurs maîtres font tout ce qui est en leur pouvoir pour les chouchouter en leur offrant un menu à la fois sain et varié. La demande d'aliments naturels et de produits de première qualité est plus forte que jamais, et le marché y répond de manière intelligente.

Le chouchoutage est dans l'air du temps

De nos jours, le fait de chouchouter son chien est une véritable tendance, en particulier dans les foyers monoparentaux, qui représentent plus de 60 % des familles. Plus le lien entre le chien et son maître est fort, plus la santé et le bien-être de l'animal sont importants. Les produits de qualité, qui sont à la fois nutritifs et savoureux, ont de plus en plus la cote. Cela reflète bien le désir des propriétaires de chiens de chouchouter leur animal de compagnie d'une manière saine.

La variation est essentielle

Les propriétaires de chiens considèrent de plus en plus leurs fidèles compagnons à quatre pattes comme des membres de leur famille à part entière. Ils estiment donc que les chiens ont eux aussi besoin d'une alimentation variée. Les études montrent que plus de la moitié des propriétaires de chiens combinent des aliments secs avec des produits à base de viande fraîche ou congelée. Un sur quatre donne de la nourriture en conserve en plus de la nourriture sèche. Ces tendances ont entraîné une croissance explosive du segment des aliments en conserve premium – une croissance qui se poursuivra à l'avenir.

L'innovation chez EURO PREMIUM

Conny Versendaal, Brand Manager chez EURO PREMIUM, a su tirer parti de cette tendance en développant une gamme composée de 7 recettes uniques. Ces aliments humides complets en portions de 400 g sont emballés de manière durable et offrent une combinaison d'ingrédients de grande qualité tels que de la viande fraîche, des légumes, des fruits et des herbes. Le résultat est une pâtée sans céréales et sans additifs artificiels, fabriquée à partir de viande approuvée pour la consommation humaine, ce qui souligne la qualité et la sécurité exceptionnelles des produits.

Une véritable expérience gustative

En plus de procurer un moment de pur bonheur dans la gamelle, la combinaison innovante de saveurs et de textures offre toute une série de protéines animales qui favorisent la santé du chien. Ces pâtées de première qualité viennent enrichir le menu quotidien des chiens et assurent une alimentation à la fois variée et saine.



Pour obtenir de plus amples informations, contactez Beduco NV par e-mail à l'adresse info@beduco.be ou info@europremium.com.

Publireportage

UNE PÂTÉE COMPLÈTE POUR VOTRE CHIEN
PLEINE DE SAVEURS
PROVENANT DIRECTEMENT DE LA NATURE

nouveau

EURO PREMIUM
DOG FOOD
the joy of good food

Les accessoires pour chiens sportifs ont le vent en poupe

Les propriétaires de chiens sont de plus en plus nombreux à opter pour un mode de vie actif et à faire participer leurs compagnons à quatre pattes à des activités sportives et en plein air, telles que la course à pied, la randonnée, le cyclisme et le paddle. Quant aux sports typiquement réservés aux chiens, tels que le canicross, l'agility, l'IGP et le ring, leur succès est toujours aussi important. Cette tendance grandissante entraîne une augmentation de la demande de produits spécialisés pour chiens sportifs. En plus d'avoir un impact positif sur la santé et le bien-être des animaux, ce phénomène crée également des opportunités commerciales pour les animaleries et les jardinerie. En répondant à cette demande, on peut non seulement booster les ventes, mais aussi attirer un public plus large. De plus, ces produits contribuent à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle.

Un assortiment de produits à la fois vaste et varié

L'espace disponible et les besoins de vos clients seront bien sûr déterminants lorsque vous composerez votre assortiment d'accessoires de sport. Pour ce qui est du degré de spécialisation que vous souhaitez atteindre, c'est bien sûr à vous d'en décider. Ci-dessous, nous allons toutefois vous présenter un bref aperçu des articles essentiels qui devront absolument être intégrés dans votre assortiment de base. Tout d'abord, **un bon harnais de sport** est essentiel pour les chiens actifs, car il répartit la pression de manière uniforme sur tout le corps de l'animal, évitant ainsi toute blessure au niveau du cou et du dos. **Les laisses/longes de traction et de course (mains libres)** ainsi que les ceintures/baudriers ont aussi toute leur place dans votre rayon. Pour ce qui est des laisses/longes, veillez à proposer différentes longueurs afin que chacun puisse y trouver son compte. Les laisses/longes de course qui permettent d'absorber les chocs sont intéressantes lorsque les propriétaires et leurs compagnons à quatre pattes font souvent du hors-piste. Leurs systèmes d'amortisseurs absorbent en effet les mouvements brusques et protègent à la fois le chien et le maître des chocs indésirables. **Les harnais de traction** pour le canicross ou le cani-VTT doivent également faire partie de l'assortiment. Pour tous ces articles, la robustesse, l'ergonomie et le confort sont essentiels, mais il ne faut pas oublier que la conception et le look sont des facteurs décisifs pour de nombreux consommateurs.

La sécurité et le bien-être des chiens sont également essentiels. Certains propriétaires aiment faire de l'exercice avec leur chien tôt le matin ou la nuit. Il faut donc prévoir suffisamment d'accessoires réfléchissants, tels que des colliers, des harnais et des gilets de sécurité lumineux. Ces accessoires permettent en effet d'accroître la visibilité et de réduire les risques d'accident. Lorsqu'il fait du sport, il est en outre très important pour le chien de s'hydrater suffisamment. Des gourdes et/ou gamelles faciles à transporter sont donc indispensables, dans la mesure où elles offrent une solution pratique pour fournir de l'eau aux chiens en balade, ce qui leur permet d'être performants et de se sentir bien. En cas de fortes chaleurs, les accessoires de refroidissement, tels que les gilets et les tapis rafraîchissants, sont également intéressants pour prévenir les risques de coup de chaleur. Pensez également aux chaussures et protections de

coussinets pour chiens, qui peuvent s'avérer très utiles, en particulier sur les terrains accidentés.

Les jouets d'entraînement, les frisbees et les jouets à rapporter sont idéaux pour maintenir, voire améliorer, la condition physique générale des chiens. Il peut également être intéressant d'intégrer dans votre assortiment **du matériel destiné à des activités spécifiques**, telles que l'agility, le ring et d'autres disciplines de ce type. En effet, ces produits de niche sont idéaux pour renforcer le caractère distinctif de votre



Doc. Beeztees



Doc. Onlypet



Doc. Gebr. De Boon

animalerie. N'oubliez toutefois pas que lorsque vous proposez de tels articles, il est essentiel que votre personnel dispose de connaissances suffisantes pour pouvoir informer et conseiller correctement vos clients.

Pensez également aux **accessoires fonctionnels qui améliorent le confort et la mobilité du chien et de son maître**. Les sacs à dos pour chiens robustes et de qualité doivent impérativement faire partie de votre sélection. Ceux-ci permettent en effet au maître d'emporter confortablement tout l'équipement et toutes les provisions nécessaires. Les cages de transport permettent de transporter les chiens en toute sécurité. Les nettoyeurs de pattes, les couvertures pour chiens et les housses de siège de voiture permettent de ne pas salir les voitures après que les chiens aient fait du sport. Pour ceux qui veulent faire de la randonnée avec leur chien, **les articles de camping** doivent également inclure **des sacs à crottes ainsi que des sacs dans lesquels on peut mettre les snacks** servant de récompenses. Ainsi, les propriétaires de chiens n'oublieront pas de les emporter avec eux lorsqu'ils sortiront faire du sport avec leurs animaux. Pour compléter cet assortiment, n'hésitez pas à regarder du côté des GPS et des moniteurs de santé (fitness trackers).

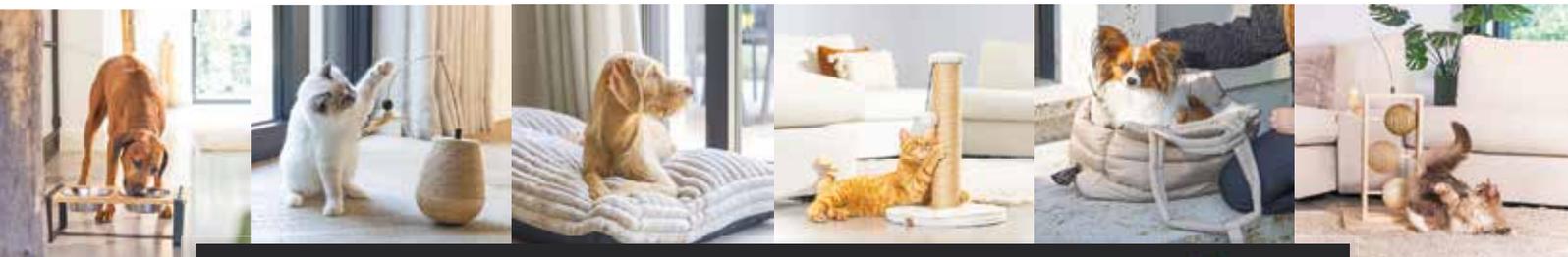


Lifestyle for your pet



NOUVELLE de Designed by Lotte collection de sacs de transport

La collection de sacs de transport fonctionnels de Designed by Lotte n'est pas seulement un moyen de transport pour les chiens, mais est aussi pratique et élégant. Notre nouvelle collection offre une combinaison de confort, de sécurité et de style, ce qui en fait un ajout précieux à la gamme et répond à la demande des consommateurs.



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



Doper les ventes grâce à la création d'ambiances et à un marketing ciblé

Il ne fait aucun doute que le potentiel de croissance de cette catégorie de produits est tout à fait considérable, étant donné que l'intérêt pour les activités sportives et de plein air avec les chiens ne cesse de croître. Et les animaleries peuvent tirer parti de ce marché porteur de plusieurs manières. Tout d'abord, il est nécessaire de bien attirer l'attention des clients sur les accessoires pour chiens sportifs. Cela peut se faire, par exemple, en aménageant un coin ou une étagère spécifique pour la présentation de ces articles. Guidez les clients dans leurs choix grâce à des présentoirs, des écrans vidéo et des panneaux d'information parfaitement visibles. Veillez également à ce que votre personnel connaisse parfaitement les produits pour être en mesure de fournir des conseils avisés. En ce qui concerne les harnais et les laisses/longes de course ou de traction, il est essentiel de recommander la bonne taille. Un ajustement optimal augmente le confort et réduit le risque de blessures. Il est en outre important de recommander des produits adaptés à la taille et au niveau d'activité des différents chiens.

Les ateliers et les démonstrations sont également un moyen de renforcer l'engagement client et de familiariser les propriétaires de chiens avec les produits nécessaires. Dans cette optique, l'organisation d'un week-end thématique consacré aux chiens sportifs peut se révéler intéressante. Donnez à vos clients l'envie



Jack and Vanilla
EXPEDITION

L'aventure commence par le confort !

Découvrez le nouveau harnais en maille Expedition.
Absorbe l'eau pour garder votre chien au frais pendant les aventures estivales et comporte des bandes réfléchissantes pour une visibilité et une sécurité accrues lors de vos déplacements !

Disponible en 5 couleurs tendance :



de faire du sport avec leurs chiens grâce aux réseaux sociaux, à un blog et à des vidéos sur les produits. Les promotions et les offres groupées (comme p. ex. un ensemble spécifique pour le jogging comprenant un harnais et une laisse de course) contribueront sans aucun doute à convaincre les clients d'acheter plus rapidement de telles références. Pensez également à établir des partenariats avec des clubs de sport canin et des entraîneurs. C'est un moyen facile d'inciter des personnes à se rendre dans votre magasin et d'en faire des clients fidèles.



Doc. Trixie

parfaitement adaptés au corps du chien ; ils ne doivent pas le pincer, l'irriter ou le gêner dans ses mouvements. Des matériaux souples et respirants ainsi qu'une conception ergonomique contribuent au confort du chien et lui permettent de bouger librement pendant la pratique d'activités sportives. L'accessoire doit en outre être facile à mettre et à ajuster. Les consommateurs souhaitent également acheter des références présentant un bon rapport qualité-prix, en particulier à une époque où le coût de la vie est de plus en plus élevé. Le look a lui aussi son importance : un accessoire ne doit pas seulement être fonctionnel ; il doit aussi être à la mode. Enfin, il ne faut pas oublier que le choix des clients peut être fortement influencé par les avis positifs d'experts et d'autres propriétaires de chiens.



Doc. Vadigran

Les critères auxquels les consommateurs doivent prêter attention

Lorsqu'ils achètent des accessoires de sport pour leurs chiens, les clients se laissent essentiellement influencer par une combinaison de plusieurs facteurs. Tout d'abord, les produits doivent être robustes et fiables afin de pouvoir résister aux chocs et durer le plus longtemps possible. Ensuite, nombreux sont les consommateurs qui recherchent des accessoires dotés de détails réfléchissants. Ceux-ci permettent en effet de faire du sport dans l'obscurité tout en étant en parfaite sécurité. Le confort et la facilité d'utilisation sont également des critères essentiels dans le choix des accessoires de sport pour chiens. Les harnais, les colliers et les lisses doivent être



Doc. Flamingo Pet Products

TRIXIE

Sport & loisirs avec l'agilité

L'agilité est un entraînement physique sain qui stimule le chien physiquement et intellectuellement. Courir en slalomant autour des poteaux, sauter par-dessus des haies et franchir des obstacles tels que des bascules et des tunnels demande beaucoup **de concentration, de souplesse et de coordination.**

Lors de l'entraînement en commun, l'accent est avant tout mis sur le plaisir. C'est pourquoi l'agilité est possible dans n'importe quel jardin et avec n'importe quel chien qui aime bouger. Cela permet de travailler **la communication entre l'homme et l'animal, de renforcer la confiance et d'entraîner l'obéissance.**

Le **jeu d'obstacles avec des pylônes** peut être utilisé à différentes hauteurs pour la mobilisation ou pour des parcours d'obstacles. Un set comprend 6 pylônes et trois barres.



3206

Le **Fun Agility Slalom** est composé de 12 barres, qui peuvent être enfoncées dans le sol en différentes formations. Avec un guide d'entraînement.



32091

www.trixie.de

La durabilité est de plus en plus mise en avant dans l'assortiment de produits pour poules

La popularité des poules en tant qu'animaux de compagnie ne cesse de croître. Il est intéressant de noter que les jeunes ménages sont de plus en plus nombreux à acheter une ou plusieurs poules. On constate en outre que ces animaux ne sont plus élevés uniquement à la campagne, puisqu'on les trouve de plus en plus souvent dans les jardins en zone urbaine. Cela signifie que les animaleries et les jardineries ont tout intérêt à proposer un large assortiment de produits pour poules. Et voilà pourquoi, dans cet article, nous allons nous pencher sur les différents segments de produits destinés aux poules.

Aliments

Bien que les poules reçoivent souvent des restes de nourriture et des déchets de fruits et légumes, il est essentiel de leur proposer une alimentation de qualité et équilibrée pour qu'elles puissent rester en bonne santé et continuer à pondre des œufs. Veillez donc à ce que l'assortiment présenté dans votre commerce soit à la fois large et varié, de sorte que chaque propriétaire de poules puisse y trouver l'aliment qu'il/elle recherche. Si vous exploitez une animalerie ou une jardinerie dans une zone urbaine, il est conseillé d'inclure suffisamment de petits emballages dans votre assortiment. En zone urbaine, les poules sont en effet généralement élevées dans des espaces restreints ou de petits jardins urbains, et leur nombre est donc limité.

il est essentiel à la formation de la coquille des œufs, tandis que le phosphore contribue à la bonne santé des os. Des herbes sont souvent ajoutées aux aliments pour renforcer le système immunitaire. Les antioxydants, les prébiotiques et les acides gras oméga-3 sont eux aussi très importants, dans la mesure où ils renforcent les défenses immunitaires. Les fibres, provenant par exemple des céréales et de la luzerne, ont un effet positif sur la digestion et la santé intestinale. Enfin, il faut aussi veiller à ce que le taux d'humidité soit optimal, car un excès d'humidité peut favoriser l'apparition de moisissures.



Doc. Beeztees



Doc. BSI



Doc. Beaphar



Doc. Edialux

La qualité de ces aliments dépend principalement de la qualité et de la fraîcheur des ingrédients qui les composent. Les céréales et les graines constituent la base et sont souvent complétées par de la pulpe de betterave, du tourteau de colza, de la luzerne et d'autres ingrédients de ce type. Le grit et les coquilles sont des compléments essentiels en raison de leur richesse en calcium et en minéraux. Le soja, la farine d'insectes et les pois apportent quant à eux les protéines nécessaires. Une parfaite purification de ces matières premières est essentielle pour réduire la présence de mycotoxines (des toxines produites par certaines moisissures pouvant entraîner toutes sortes de problèmes de santé).

En plus de cela, il est également indispensable qu'il y ait un bon équilibre entre les différents nutriments. Les protéines sont nécessaires à la croissance, à la production d'œufs, à la formation des muscles et au développement des plumes. Les glucides et les lipides fournissent de l'énergie. Les vitamines et les minéraux contribuent au renforcement du système immunitaire, à une bonne santé générale et à la reproduction. Quant au calcium,

Attirez également l'attention des clients sur le fait que chaque type de poule a des besoins nutritionnels qui lui sont propres. Les poules d'ornement, par exemple, ont besoin d'une alimentation riche en pigments naturels pour leurs plumes. Quant aux poules

Hobby First

Passion for animal nutrition since 1840

Take care of your chickens!

Supplements



Daily feed



HobbyFirst
Poultry
Health

Hygiene



Intéressé ?



Scannez et découvrez notre gamme complète!



Contactez-nous :
order@natural-granen.com



Retail-Ready!

Notre gamme de mélanges (4-20 kg) est idéale pour les **volailles**. Découvrez nos **solutions prêtes à l'emploi** pour une expérience d'achat facile. HobbyFirst propose tout ce qu'il faut pour les loisirs et les aliments pour animaux de compagnie, avec des présentoirs prêts à l'emploi. Notre gamme complète est livrée avec le présentoir correspondant pour une présentation optimale.



Bénéficiaire de promotions réussies*

Box poules pondeuses

un bac de conservation gratuit !



à l'achat de 2 sacs de Grani 3 et/ou Farm 3 un bac de conservation gratuit

(*) Pour plus de détails et connaître les conditions, contactez votre représentant ou info@natural-granen.com

pondeuses, il est préférable de leur donner une alimentation riche en énergie et en protéines, ainsi qu'en minéraux et en calcium. Pour les poulets de chair, on préférera une alimentation riche en lipides. Il faut en outre savoir que les besoins nutritionnels des poules évoluent tout au long de leur vie. Les poussins, par exemple, ont besoin d'une alimentation riche en protéines favorisant leur croissance. À l'inverse, les poules adultes ont besoin d'une alimentation riche en calcium et en vitamines, car ces nutriments garantissent une ponte optimale et des œufs résistants.

Snacks et compléments

Ensuite, il faut également prévoir un assortiment de snacks et de compléments alimentaires. Maintenant que les poules sont de plus en plus souvent considérées comme de véritables animaux de compagnie, leurs propriétaires veulent pouvoir véritablement les gâter. Ce nouveau phénomène se traduit, entre autres, par une augmentation des ventes de snacks et de pierres à picorer pour poules. Ces produits permettent non seulement d'apporter une certaine variété dans l'alimentation, mais aussi d'occuper les animaux, ce qui leur évite de s'ennuyer. N'oubliez pas non plus d'inclure quelques compléments alimentaires dans votre assortiment. Ceux-ci permettent tout d'abord de combler certaines carences, par exemple en vitamines, en minéraux ou en acides aminés, lorsque celles-ci surviennent à la suite d'une maladie ou d'un épisode de stress, ou encore pendant la mue. En outre, ils contribuent à une meilleure santé générale et peuvent par exemple renforcer le système immunitaire et/ou faciliter la digestion.

Poulaillers

Toute animalerie ou jardinerie digne de ce nom se doit de proposer un vaste choix de poulaillers. Un poulailler robuste et de bonne conception est



Doc. HobbyFirst



Doc. Ferplast



Doc. Flamingo Pet Products

essentiel pour protéger les poules de toutes sortes d'intempéries et de prédateurs. De nos jours, le choix s'est considérablement élargi, et il existe donc un vaste choix de styles, de matériaux, de couleurs et de modèles, avec ou sans enclos extérieur en option. On peut ainsi trouver des poulaillers adaptés à tous les goûts et à tous les types de jardins, qui s'intègrent parfaitement dans les jardins (en ville ou ailleurs) et même sur les balcons. Nous constatons en outre que les poulaillers flexibles ont de plus en plus de succès, car ils peuvent être facilement agrandis ou rapetissés, ce qui permet de les utiliser aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur.

Lorsqu'ils achètent un poulailler, les consommateurs attachent une grande importance à ce qu'il soit facile d'accès (pour y ramasser les œufs et surveiller les poules) et facile à nettoyer. Les dimensions et la capacité du poulailler jouent également un rôle et ces facteurs dépendent naturellement du nombre de poules qui devront y vivre. Près des poulaillers, veillez à présenter une série d'accessoires, tels que des litières, des portes automatiques, des pondoirs, etc.

Soins

Le fait de compléter votre assortiment de produits pour poules en y incluant des produits de soins est clairement un plus. Bien que les poules nécessitent généralement peu de soins, il est très important de les protéger contre les parasites, tels que les poux rouges, les acariens, les poux, les puces et les tiques, ou de les traiter dès l'apparition de ces nuisibles. Il est donc essentiel de prévoir des produits de désinfection et de nettoyage ainsi que des pesticides. Les parasites peuvent en effet être à l'origine d'importantes pertes de sang qui peuvent fortement affaiblir les poules et entraîner toute une série de problèmes de santé. Conseillez aussi à vos clients de prévoir une baignoire de sable dans le poulailler pour que les poules puissent prendre un 'bain de sable' et ainsi se débarrasser de leurs parasites de manière naturelle.

Accessoires

Enfin, sur le plan commercial, il peut aussi être intéressant de proposer une large sélection d'accessoires. Nous pensons ici principalement aux bacs, aux seaux et aux silos pour l'eau et la nourriture. Ces articles sont principalement fabriqués en plastique et en métal (galvanisé). Les jouets pour poules constituent une catégorie en pleine expansion et ont toute leur place dans votre magasin. Ces références permettent en effet à ces animaux intelligents de se divertir et de lutter contre l'ennui. Les poules aiment également pouvoir grimper et escalader à l'intérieur ou autour de leur poulailler ; prévoyez donc le nécessaire à cet effet. Les incubateurs, les lampes chauffantes, l'isolation hivernale des poulaillers, les perchoirs, les balançoires pour poules et autres méritent également leur place dans votre rayon.

Tendances

Nous ne pouvons pas ignorer le fait que, dans le segment des produits pour poules aussi, la durabilité constitue une préoccupation très actuelle et de première importance. Et cela se traduit de plusieurs manières. Côté alimentation, on assiste à l'émergence de déclinaisons 'circulaires', fabriquées à partir de flux résiduels et de sous-produits de l'industrie agro-alimentaire. Nous constatons également que les fabricants recourent de plus en plus à des matières premières produites localement, le fait d'éviter les transports inutiles permettant de réduire les émissions de CO₂. L'utilisation de matériaux d'emballage recyclés ou recyclables est également en hausse. Dans ce contexte, les sacs en papier reviennent en force. Pour les poulaillers extérieurs, l'utilisation de matériaux durables, tels que du bois labellisé FSC, est également

en nette progression. Il en va de même pour les accessoires, pour lesquels le plastique (100 %) recyclé est de plus en plus souvent choisi. Plusieurs fabricants ont par ailleurs mis au point des litières à base de matériaux respectueux de l'environnement, tels que les tiges de tabac et les cosses de sarrasin.

La deuxième tendance qui se dégage de façon très nette est l'importance toujours plus grande qui est accordée au caractère naturel de l'alimentation. Plusieurs fabricants proposent notamment des aliments bio. Les additifs artificiels sont par ailleurs de plus en plus souvent évités. Et on observe aussi une augmentation de l'utilisation d'herbes et d'extraits de plantes du côté des aliments et des snacks. Autre évolution remarquable : l'attention croissante que les fabricants et les fournisseurs accordent au bien-être des poules. En témoigne, par exemple, l'élargissement des segments des jouets et des produits multifonctionnels, qui permettent non seulement de stimuler le comportement naturel des animaux, mais aussi de leur apporter une solution contre l'ennui.



Doc. Katoos

Enfin, la technologie intelligente est de plus en plus présente dans ce segment. Il existe déjà des portes automatiques ainsi que des systèmes permettant de mesurer la température et l'humidité dans les poulaillers et d'ajuster ces paramètres si nécessaire. On s'attend à ce que de tels produits soient de plus en plus utilisés dans les années à venir.

Imposez-vous comme un spécialiste

Les animaleries et les jardinerias jouent un rôle crucial dans la transmission d'informations à destination des consommateurs concernant les poulaillers, les aliments et les soins à apporter aux poules. Il est donc essentiel de disposer d'une expertise et de connaissances suffisantes pour pouvoir conseiller et guider

personnellement les clients dans leurs achats, ce qui profite également au confort, à la santé et au bien-être des poules. Le personnel du magasin n'ayant pas toujours la possibilité de parler à chaque client individuellement, il est conseillé de prévoir des informations claires sur les produits dans l'espace de vente. Cela peut se faire, par exemple, au moyen de présentoirs informatifs ou de vidéos éducatives. Il peut également s'avérer utile de partager régulièrement des astuces et des conseils via vos réseaux sociaux ou le blog de votre site web.

L'organisation d'événements, tels qu'un week-end consacré aux poules ou des ateliers, peut aussi apporter une valeur ajoutée. De telles initiatives permettent en effet aux clients de mieux appréhender la manière dont ils doivent nourrir, soigner et loger leurs poules. Enfin, il est indispensable d'offrir un bon service à la clientèle. Il peut s'agir d'aider à transporter des objets lourds (comme par exemple des sacs de nourriture) jusqu'à la voiture du client, de livrer des marchandises à domicile et même d'assembler des poulaillers en bois.

Dynamisez vos ventes

Comme c'est le cas pour d'autres catégories de produits, il est également essentiel de créer une expérience d'achat agréable dans le segment des produits pour poules. Une présentation attrayante en rayon est indispensable à cet égard, mais d'autres initiatives peuvent également s'avérer utiles. Un 'coin à idées' peut par exemple inspirer les propriétaires de poules (débutants) et leur faire découvrir de nouveaux produits. Dans ce contexte, nous voyons de plus en plus de fournisseurs proposer des kits de démarrage. Ces boîtes contiennent différents produits, souvent une combinaison d'aliments, de produits de soins, de compléments et/ou de snacks.



Doc. Laroy Group

Les promotions stratégiques, telles que des offres groupées, peuvent également stimuler de manière significative la rotation des produits. En outre, le matériel de PLV joue un rôle primordial, dans la mesure où il stimule les achats impulsifs et oriente les clients vers les produits adéquats. Enfin, les programmes de fidélité constituent une stratégie efficace pour fidéliser les clients et garantir des achats réguliers.



Doc. Kinlys Group



Doc. Versele-Laga

« Nous nous laissons toujours guider par notre ressenti et notre intuition et les clients le remarquent »



Cela fait maintenant plus de 20 ans que le magasin Aveve de Vive-Saint-Éloi est une adresse incontournable pour les amateurs de jardinage, les propriétaires d'animaux de compagnie et les passionnés de boulangerie, de pâtisserie et de barbecue de Waregem et ses environs. Les clients y apprécient la qualité de l'assortiment, l'expérience d'achat agréable et les précieux conseils fournis par l'équipe, comme en témoigne l'excellent Net Promoter Score (NPS) obtenu par Aveve.

« Nous sommes animés par un désir permanent d'aller toujours plus loin dans tout ce que nous entreprenons. Le magasin évolue de ce fait sans cesse : les planogrammes ne restent jamais longtemps les mêmes, tout comme le remplissage et la présentation des tables de cultures. Notre dynamisme nous permet de surprendre nos clients à chacune de leurs visites dans notre magasin. Chaque jour, notre équipe et nous-mêmes sommes engagés à 100 % dans cette optique », déclarent les gérants Tom Vanslambrouck et Anja Bruggeman. Cette approche a d'ailleurs permis au magasin Aveve de Waregem de décrocher la 6ème place et une note de 4 étoiles lors de sa toute première participation aux Belgian Garden Centre Awards.



Une expansion progressive

Les débuts d'Aveve Waregem remontent à 2001, lorsque Tom Vanslambrouck et Anja Bruggeman ont repris les activités de la jardinerie Soenen à Vive-Saint-Éloi, qu'ils ont ensuite exploitée en tant qu'indépendants sous l'enseigne Aveve.

« Nous nous sommes lancés à deux, avec l'aide d'un employé, et avons connu un certain succès dès le départ, notamment grâce à notre magnifique département plantes. À l'époque, les magasins Aveve ne vendaient pas encore de plantes, mais nous voulions conserver ce qui faisait la force de la jardinerie Soenen, qui était un véritable spécialiste des plantes. En 2012, nous avons entrepris les premiers travaux de rénovation en démolissant la serre existante, qui a été remplacée par un espace de vente supplémentaire et une nouvelle façade avant. Ces travaux ayant entraîné la disparition d'une partie du parking à l'avant du bâtiment, nous avons aménagé un nouveau parking d'une soixantaine de places de l'autre côté de la rue, où nous avons par ailleurs aussi construit un nouvel entrepôt. Notre projet de rénovation le plus ambitieux et le plus réussi a suivi en 2022, lorsque nous avons fait construire 3 grandes serres le long de la Gentseweg. Cela nous permet aujourd'hui d'exposer un plus grand assortiment à l'abri, ce qui a une influence positive sur la présentation. Notre surface totale s'étend à présent sur plus de 6.000 m², dont 2.800 m² d'espace commercial couvert et un espace extérieur d'environ 700 m². Le reste est constitué d'entrepôts et de parkings. Cette nouvelle expansion nous permet de nous concentrer davantage sur l'expérience d'achat et les ventes additionnelles, mais aussi d'être une source d'inspiration pour nos clients. En plus d'un impact positif sur notre rentabilité (par m²), ce changement est également très



apprécié par nos clients. Nous remarquons en effet qu'ils se rendent désormais plus souvent chez nous et qu'ils vivent leur visite comme une véritable escapade. En outre, l'atmosphère ouverte et lumineuse des serres crée un environnement de travail plus agréable pour nos employés. Notre équipe se compose actuellement de 6 employés à temps plein et de 2 flexi-jobbers permanents, qui sont parfois aidés par notre fils Rune (22 ans) et notre fille Marit (20 ans) pendant les périodes plus chargées et les vacances », explique Tom Vanslambrouck.

La fidélisation des clients passe par différentes stratégies de marketing

Aveve Waregem peut compter sur un grand nombre de clients fidèles, et ce notamment grâce à la publication fréquente du folder Aveve, aux réseaux sociaux de l'enseigne ainsi qu'à l'organisation de nombreux événements.

« Notre zone d'activité s'étend dans un rayon d'environ 10

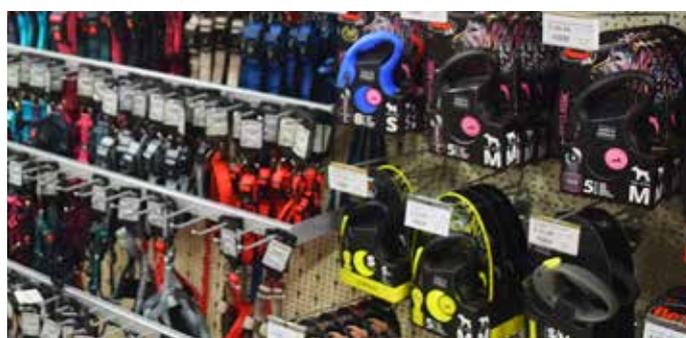
kilomètres autour de notre commerce, mais nous constatons qu'une grande partie de nos clients viennent de plus loin encore. Cela est essentiellement dû à notre situation géographique idéale, le long de la Gentseweg, qui est un axe routier très fréquenté. Des dizaines de magasins d'enseignes bien connues se trouvent à proximité, ce qui permet à nos clients de combiner leur visite chez nous avec celle d'autres magasins. Nous assurons la promotion de notre entreprise par différents moyens. En premier lieu, il y a le folder promotionnel Aveve, qui est distribué dans 25.000 boîtes aux lettres dans notre zone d'activité. Cette approche classique demeure efficace et incite les consommateurs à venir faire leurs achats chez nous. Il y a peu, nous avons pour la première fois collaboré avec Publibox, qui s'est chargée de distribuer gratuitement ses petites boîtes remplies de bons de réduction dans les boîtes aux lettres des habitants de la Flandre occidentale. Grâce à cette initiative, notre bon de réduction a été utilisé par un grand nombre de personnes. Nous recourons également de plus en plus aux réseaux sociaux, en particulier Facebook et Instagram. Sur ce dernier, nous essayons de poster du nouveau contenu tous les 2 jours. Enfin, nous organisons diverses activités visant à améliorer l'expérience d'achat. Parmi elles, il y a

aux conseils de collègues et via des représentants qui viennent chez nous pour nous présenter leurs innovations. Ainsi, nous pouvons constamment répondre aux tendances les plus récentes. Un autre grand avantage est que nous pouvons compter sur le soutien du siège d'Aveve, qui nous communique toutes sortes d'idées brillantes. Le folder Aveve apporte lui aussi un dynamisme supplémentaire dans notre magasin, dans la mesure où nous en tenons compte dans nos présentations de produits en magasin. »

La recherche désespérée de personnel

Aveve Waregem a également un mal fou à trouver du personnel compétent, ce que Tom Vanslambrouck trouve très frustrant.

« Nous pallions les pénuries grâce à des flexi-jobs et à l'aide de nos enfants. Trouver du personnel correctement formé, c'est un peu comme chercher une aiguille dans une botte de foin. C'est pourquoi nous donnons la priorité aux personnes passionnées par le monde végétal et/ou les animaux de compagnie, que nous formons ensuite nous-mêmes. Pour nous démarquer des boutiques en ligne, par exemple, il faut pouvoir fournir des conseils précis et exhaustifs. Les connaissances du consommateur moyen en matière de jardinage, de



notamment 3 événements/journées portes ouvertes par an, à savoir les journées de printemps en février, les journées de floraison en mai et les journées d'hiver en novembre, durant lesquelles les articles de Noël sont mis à l'honneur. Tout au long de l'année, nous organisons également plusieurs événements thématiques, tels que des journées consacrées aux serres, des journées consacrées aux poules, un festival des plantes d'intérieur (une grande nouveauté qui a été couronnée de succès en 2025), et d'autres encore. Nos ateliers de barbecue et démonstrations de boulangerie/pâtisserie rencontrent eux aussi toujours un franc succès », explique Anja Bruggeman.



Une identité distincte au sein de la franchise Aveve

« Les clients savent qu'ils peuvent s'adresser à nous pour les trois piliers d'Aveve, qui sont le jardin, les animaux et la boulangerie/pâtisserie. Nous mettons toutefois aussi en avant nos propres spécificités et notre propre vision des choses », souligne Anja Bruggeman. « Nous nous efforçons, par exemple, de trouver des nouveautés susceptibles d'apporter une véritable valeur ajoutée à notre assortiment. Nous découvrons de nouveaux fournisseurs par différents biais : lors de salons en Belgique, en France, aux Pays-Bas et en Allemagne, grâce

aux plantes et de besoins des animaux de compagnie sont en effet souvent limitées. C'est pourquoi il est essentiel de pouvoir les accompagner correctement dans leur choix de produits et parfois même de les ralentir. Dès les premiers rayons de soleil du printemps, nombreux sont en effet ceux qui veulent se mettre directement au travail dans leur jardin, en achetant toutes sortes de plantes ou en semant différents légumes. Mais pour certaines activités ou variétés de plantes et de légumes, il arrive que le moment propice ne soit pas encore venu. Et il est alors de notre devoir de clairement en informer les clients. »

Qu'en est-il de la durabilité et des énergies renouvelables ?

Outre la recherche de personnel compétent, Tom Vanslambrouck voit d'autres défis pour l'avenir.

« Nous réfléchissons constamment à la manière dont nous pourrions accroître la fidélité de nos clients et convaincre les consommateurs de se rendre dans notre magasin même lorsque le temps n'est pas au beau fixe. Nous sommes en outre curieux de connaître l'impact qu'auront les questions de durabilité et de transition énergétique sur notre entreprise et sur le secteur en général. Nous avons déjà installé des panneaux

solaires et récupérons plus de 100.000 litres d'eau par an, mais nous avons certainement encore des progrès à faire à ce niveau. D'autre part, je suis plutôt réticent à l'idée d'installer une batterie, par exemple, car le coût d'un tel système est actuellement encore disproportionné par rapport aux bénéfices potentiels. Nous pensons également que le secteur de la construction pourrait fournir des conseils davantage axés sur l'avenir en matière de durabilité, de récupération de l'eau, de consommation d'énergie, etc. »



**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

Les produits phytosanitaires pour potagers exigent un parfait accompagnement des consommateurs

Maintenant que le printemps est de retour, de nombreux consommateurs à la main verte se remettent au travail dans leur potager. Cultiver ses propres légumes est devenu une activité très tendance, mais pour obtenir de bons résultats, il est essentiel que les jardiniers soient attentifs aux menaces qui les guettent. C'est pourquoi il est important que les jardinerie proposent non seulement un vaste assortiment de semences, de plantes et de produits phytosanitaires, mais aussi des conseils avisés sur les parasites, les maladies et autres problèmes. Armé des informations et des produits adéquats, le jardinier amateur peut espérer profiter d'une récolte abondante et d'un potager florissant.

Les différentes menaces

Dans un potager, les cultures peuvent être confrontées à cinq grands 'ennemis', que nous avons répertoriés pour vous.

1. Nuisibles

Poux, chenilles, escargots, aleurodes, thrips et doryphores peuvent tous provoquer de sérieux dégâts. Les limaces et les escargots aiment les conditions humides et se nourrissent principalement de jeunes pousses et de feuilles, en particulier de laitue, de chou et de fraisières. La plupart des insectes préfèrent le temps chaud et sec. Les pucerons sucent la sève des plantes, propagent des virus et provoquent des déformations des feuilles. Les chenilles grignotent les feuilles des plantes, qui finissent par être complètement dérangées. Le doryphore de la pomme de terre s'attaque aux plants de pommes de terre en mangeant leurs feuilles. Les larves des mineuses et des mouches des légumes creusent des galeries dans les racines (et le collet) et les feuilles, entraînant la déformation, la pourriture et la mort des plantes.

2. Maladies

Les moisissures, les bactéries et les virus peuvent également nuire à la santé des cultures. Ils apparaissent souvent dans des conditions humides, lorsque la circulation de l'air est mauvaise ou lorsque les plants sont contaminés. Les maladies les plus courantes sont les suivantes :

• Oïdium

Il provoque l'apparition de taches blanches et poudreuses sur les feuilles, qui entraînent un retard de croissance général dû à une photosynthèse réduite. Cette maladie peut notamment être causée par des conditions chaudes et sèches, une plantation trop dense et un excès d'azote.

• Mildiou de la pomme de terre et de la tomate (Phytophthora)

Causée par un champignon, cette maladie s'attaque aux plants de tomates et de pommes de terre et entraîne leur dépérissement en peu de temps. Elle se manifeste par des taches brunes sur les feuilles, les tiges et les fruits. Ce champignon se développe dans un climat chaud et humide et dans un sol mal drainé. Pour prévenir la maladie, il est recommandé de ne jamais planter des pommes de terre et des tomates les unes trop près des autres.



Doc. Compo



Doc. BSI

• Maladie des taches foliaires (Alternaria, Septoria)

Cette maladie se caractérise par l'apparition de taches brunes, grises ou noires sur les feuilles, par fois bordées de jaune. Elle se transmet par la pluie ou la pulvérisation d'eau.

• Pourriture des racines et de la tige (Pythium, Fusarium)

Cette maladie entraîne le flétrissement et un retard de croissance de la plante. Elle est favorisée par un sol trop humide, une plantation trop profonde des semis et/ou un manque d'organismes vivants dans le sol.

3. Mauvaises herbes

Celles-ci 'volent' la lumière, l'eau et les nutriments des cultures. Parmi les types de mauvaises herbes les plus courants, on trouve notamment les orties, la prêle des champs, différentes graminées, la stellaire intermédiaire, les pissenlits, etc.

4. Problèmes liés au sol

Un déséquilibre au niveau de la structure ou de la fertilité du sol peut entraîner une fragilisation des plantes, qui seront alors plus sensibles aux maladies et aux parasites.

5. Facteurs météorologiques

La sécheresse, les fortes pluies et le gel sont autant de facteurs qui nuisent à la croissance et à la santé des cultures du potager.

Composez votre assortiment de façon réfléchie

Face à tous ces 'ennemis', les jardinerie doivent proposer un vaste assortiment de produits phytosanitaires pour potagers. En raison des réglementations toujours plus strictes, les produits chimiques sont de plus en plus nombreux à être interdits ou à faire l'objet de restrictions. Les alternatives durables et biologiques gagnent donc du terrain, et ce d'autant plus qu'il est ici question de cultures destinées à être consommées. Tout d'abord, il est essentiel de proposer des insecticides. Les matières premières naturelles telles que les pyréthrinés (obtenues à partir de chrysanthèmes) et l'huile de neem ou de colza sont des substances actives courantes. Pour lutter contre les moisissures, les fongicides à base de composés de cuivre ou de soufre sont particulièrement indiqués et conviennent aussi à la culture biologique. Il peut également être intéressant de proposer



Doc. DCM



Doc. Ecostyle

des molluscicides. Les anti-limaces traditionnels ont pour substance active un composé chimique appelé métaldéhyde. Les variantes écologiques sont élaborées à base de phosphate de fer. En plus de cela, il ne faut pas oublier les désherbants, qui sont fabriqués à base d'acide acétique ou d'acide pélargonique. Les nématodes, qui permettent de lutter de manière naturelle contre des parasites du sol tels que les vers blancs, auront clairement aussi leur place dans votre rayon. N'oubliez pas non plus de parler à vos clients qui cultivent leur potager de la valeur ajoutée que peuvent apporter des amendements de qualité, des engrais organiques et des stimulateurs de croissance, comme le purin d'ortie et la farine de lave.

Composez votre assortiment de façon réfléchie

Als tuincentrum is het dus noodzakelijk een ruim assortiment Face à tous ces 'ennemis', les jardinerie doivent proposer un vaste assortiment de produits phytosanitaires pour potagers. En raison des réglementations toujours plus strictes, les produits chimiques sont de plus en plus nombreux à être interdits ou à faire l'objet de restrictions. Les alternatives durables et biologiques gagnent donc du terrain, et ce d'autant plus qu'il est ici question de cultures destinées à être consommées. Tout d'abord, il est essentiel de proposer des insecticides. Les matières premières naturelles telles que les pyrèthrine (obtenues à partir de chrysanthèmes) et l'huile de neem ou de colza sont des substances actives courantes. Pour lutter contre les moisissures, les fongicides à base de composés de cuivre ou de soufre sont particulièrement indiqués et conviennent aussi à la culture biologique. Il peut également être intéressant de proposer des molluscicides. Les anti-limaces traditionnels ont pour substance active un composé chimique appelé métaldéhyde. Les variantes écologiques sont élaborées à base de phosphate de fer. En plus de cela, il ne faut pas oublier les désherbants, qui sont fabriqués à base d'acide acétique ou d'acide pélargonique. Les nématodes, qui permettent de lutter de manière naturelle contre des parasites du sol tels que les vers blancs, auront clairement aussi leur place dans votre rayon. N'oubliez pas non plus de parler à vos clients qui cultivent leur potager de la valeur ajoutée que peuvent apporter des amendements de qualité, des engrais organiques et des stimulateurs de croissance, comme le purin d'ortie et la farine de lave.

Prévention et durabilité deviennent incontournables

Si l'on examine les tendances qui se dessinent dans le domaine des produits phytosanitaires pour potagers, on constate une forte évolution

vers la durabilité et les alternatives biologiques. Les consommateurs optent de plus en plus pour des solutions écologiques à base d'ingrédients naturels, tandis que les produits contenant des matières premières chimiques disparaissent des rayons en raison de régle-

mentations plus strictes. Ce souci de durabilité est également perceptible au niveau des emballages : les fabricants optent pour davantage de matériaux recyclables et moins de plastique.

Une autre tendance notable est la focalisation sur la prévention. L'utilisation d'amendements du sol et de renforçateurs de plantes permet de prévenir les maladies et les parasites, réduisant ainsi le besoin de pesticides.

Les pièges à phéromones et les insectes utiles, tels que les coccinelles contre les pucerons et les nématodes contre les vers blancs et les tipules, sont également de plus en plus souvent utilisés. Les solutions artisanales rencontrent également un succès croissant, de nombreux jardiniers se mettant désormais à fabriquer leurs propres pesticides naturels, tels que le purin d'ail ou d'ortie.

Pour l'avenir, plusieurs acteurs du secteur s'attendent à ce que les technologies intelligentes fassent également leur apparition dans ce segment de marché. Ils songent notamment à des capteurs et à des applications mobiles qui permettront de surveiller la santé des sols et de détecter plus rapidement les maladies et les parasites dans les cultures.

De bons conseils pour dissiper tout malentendu

Du côté des consommateurs, plusieurs idées erronées circulent à propos des produits phytopharmaceutiques (pour potagers). L'une des plus répandues consiste à penser que les produits naturels et biologiques sont moins efficaces. Les fournisseurs et les fabricants soutiennent que ce n'est pas le cas, mais qu'il faut simplement adopter une approche différente. C'est donc à la jardinerie qu'il incombe d'expliquer clairement que les produits biologiques ont souvent besoin d'un temps d'action plus long pour être efficaces. De nombreux clients croient en outre que les remèdes naturels sont automatiquement sans danger. Bien que les produits biologiques soient plus respectueux de l'environnement que leurs équivalents chimiques, il est nécessaire de les appliquer correctement. Une mauvaise utilisation ou un surdosage peuvent en effet nuire aux cultures, aux insectes utiles et au sol. Les jardinerie ont donc pour rôle de fournir des instructions claires sur l'application des produits et de rappeler aux jardiniers de toujours suivre les instructions d'utilisation et les quantités recommandées sur les emballages. De nombreux jardiniers pensent également que l'utilisation de produits phytosanitaires dans un potager n'est nécessaire qu'en cas de dégâts visibles. Or, il vaut toujours mieux prévenir que guérir. Veillez donc à fournir à vos clients suffisamment de conseils sur la santé du sol, la rotation des cultures et la biodiversité. Des ateliers consacrés à une approche préventive peuvent donc clairement apporter une valeur ajoutée.

Une meilleure rotation grâce aux conseils et aux actions promotionnelles

Un personnel correctement formé pourra booster les ventes de produits phytopharmaceutiques pour potagers. En fournissant des informations correctes sur les produits, les clients obtiendront de bonnes récoltes, ce qui les motivera à revenir dans votre magasin. Les présentations saisonnières et les offres groupées (comme p. ex. la combinaison d'un pesticide et d'un engrais) contribuent également à dynamiser les ventes. Organisez également des ateliers et des démonstrations. Les jardiniers pourront ainsi apprendre à utiliser les produits phytosanitaires (naturels) de manière efficace. Lorsqu'ils connaîtront la bonne méthode d'application et auront confiance en l'efficacité d'un produit, ils l'achèteront plus souvent et de manière plus ciblée.



Doc. Edialux

Conseils et astuces pour une utilisation efficace des réseaux sociaux

Pour les animaleries et les jardinerie aussi, les réseaux sociaux sont un moyen très efficace d'atteindre des clients et de booster leurs ventes. En utilisant des canaux tels que Facebook, Instagram et éventuellement TikTok de manière stratégique, les magasins peuvent non seulement promouvoir leurs produits, mais aussi nouer des liens étroits avec leurs clients (potentiels). De nombreux exploitants ont toutefois du mal à identifier l'approche la plus efficace. C'est pourquoi nous allons ici détailler les principaux points à prendre en compte pour élaborer une stratégie de marketing de contenu optimale sur les réseaux sociaux.

Définissez un groupe cible

Avant de vous lancer, il est essentiel de définir clairement le profil des personnes que vous souhaitez atteindre. Déterminez qui sont vos clients idéaux et adaptez votre contenu en conséquence. Pour ce faire, analysez les profils de vos clients (qui sont vos clients réguliers et quel est leur âge et leur sexe ?) ainsi que leur comportement d'achat (quels produits achètent-ils le plus souvent ?). Une erreur fréquente consiste à cibler de manière trop large. N'hésitez pas à demander à vos clients ce qu'ils veulent voir sur vos réseaux sociaux. Les clients apprécient les informations utiles, qui permettent de renforcer leur engagement sur le long terme.

Publiez du contenu intéressant

Ne vous contentez pas de publier des promotions ; proposez également du contenu informatif et inspirant. Les clients apprécient les informations utiles, qui permettent de renforcer leur engagement sur le long terme. Respectez la règle des 80/20 : 80 % de contenu utile et 20 % de promotion. La plupart de vos followers sont à la recherche de contenu éducatif, de démonstrations de produits, d'informations en rapport avec les saisons, d'un coup d'œil dans les coulisses de votre entreprise, de conseils ciblés sur le bien-être des animaux de compagnie ou le soin des plantes, etc.

Images et vidéos de qualité

Les réseaux sociaux sont très axés sur la communication visuelle. Des photos et vidéos de bonne qualité permettront donc de multiplier les interactions et d'être plus facilement reconnaissable. Évitez de ce fait les images sombres ou pas très professionnelles et optez plutôt pour des photos claires et nettes. Pensez à ajouter du texte et des marques aux images. Pour ce faire, vous pouvez utiliser un outil convivial tel que Canva, qui est idéal dans son genre. Veillez toutefois à respecter une identité visuelle reconnaissable, avec des couleurs et des polices d'écriture cohérentes. Ne vous limitez pas aux photos ; publiez également de courtes vidéos bien ciblées offrant des explications sur les produits ou des conseils par le biais de Reels ou de Stories. Sur les photos et dans les vidéos, montrez

le fonctionnement des produits, de préférence lorsqu'ils sont utilisés par vos employés ou leurs animaux de compagnie. Cela permettra à vos followers de tisser un lien avec votre entreprise. N'ayez pas peur d'expérimenter pour identifier les posts et/ou les vidéos les plus efficaces. N'oubliez pas non plus d'utiliser des hashtags. Mais là encore, pas question d'exagérer : limitez-vous à environ 5 hashtags par message. Créez des hashtags qui intègrent le nom de votre commerce. N'oubliez pas non plus de taguer le nom de votre entreprise/emplacement pour que les clients (potentiels) puissent vous trouver plus rapidement.

Suivez un planning bien défini

De nombreuses animaleries et jardinerie manquent de structure en ce qui concerne le choix du moment et la fréquence de leurs publications. Or, pour assurer une bonne visibilité, il est essentiel de publier des posts à intervalles réguliers. Pour autant, il ne faut pas en faire trop : un rythme de 3 à 5 posts par semaine est idéal sur Facebook et Instagram. Vous pouvez publier des Stories et des Reels avec des vidéos tous les jours, mais pour continuer à montrer du contenu de qualité, mieux vaut ne le faire que tous les deux jours. Les meilleures heures pour poster quelque chose sont le matin (entre 7 h et 9 h), pendant la pause de midi (entre 12 h et 13 h 30) et le soir (entre 18 h et 21 h). N'hésitez pas à utiliser des outils tels que Buffer, Hootsuite et Meta Business Suite pour planifier vos posts aux moments les plus opportuns.

Renforcez l'engagement de vos followers

Faites en sorte qu'il y ait de l'interaction : plus les gens réagissent, mieux vos posts s'afficheront. Posez donc des questions à vos followers, utilisez des sondages et des quiz dans les Stories et encouragez vos clients à partager des photos et des posts (en leur proposant une éventuelle récompense). Répondez toujours aux commentaires et aux MP et faites-le rapidement de manière à renforcer la fidélité de vos clients. Les critiques sont bien sûr inévitables, mais répondez toujours aux commentaires négatifs aussi. Ce faisant, restez aimable et ne supprimez que les commentaires offensants et inappropriés.

Procédez à des ajustements si nécessaire

La connaissance, c'est le pouvoir. Tenez des statistiques sur ce qui fonctionne ou non pour savoir combien de personnes voient vos articles, combien de likes, de commentaires et de partages vos articles génèrent, combien de personnes cliquent sur votre boutique en ligne/site web, quels articles permettent de générer des visites et des achats en magasin, et ainsi de suite. Procédez à une analyse approfondie de votre approche du marketing de contenu. Si vous constatez que certaines actions ne portent aucun fruit, ne les laissez pas les choses telles qu'elles sont et ajustez votre stratégie.

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

Herentalseesteenweg 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.

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

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



FARM FOOD HONDENVOEDING

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



HUPPLE

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



JOHNSON PETFOODS

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



PET'S WORLD

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



RENSKE NATURAL PETFOOD BV

Beerseweg 34a
5431 LC 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

BIOGANCE

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

beaphar

BEAPHAR

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

FRANCODEX

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

ESVE

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

TERRARIUM GÉNÉRAL



ZOOMED LABORATORIES

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

**COMPLÉMENTS
ALIMENTAIRES**

FRANCODEX

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

ESVE

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

grizo

GRIZO

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

**Ruinemans Aquarium Fish
célèbre son 70e anniversaire !**



Depuis 1955, l'adresse incontournable pour des poissons d'aquarium tropicaux de haute qualité. Grâce à des importations provenant de 25 pays – des États-Unis au Brésil en passant par l'Asie – nous garantissons des normes de qualité strictes et un service expert. Célébrez cet anniversaire avec nous et découvrez la passion qui perdure depuis 70 ans chez Ruinemans !



En savoir plus ? Contactez-nous !

Ruinemans Group

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL-FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

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



1 franco pour tout le rayon animalier

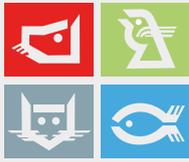
- ±1500 espèces de poissons de quarantaine
- Large gamme d'oiseaux, de lapins et de rongeurs
- Reptiles, amphibiens et insectes nés en captivité
- Large choix de plantes et de nourritures vivantes
- Une sélection d'accessoires d'excellente qualité

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

Scan me



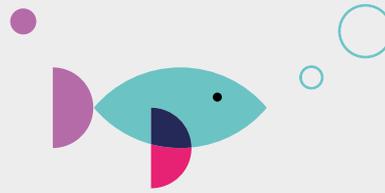
<http://www.pfa-trade.be> - info@pfa-trade.be - +32 3 298 28 70



an event by



ZOOMARK



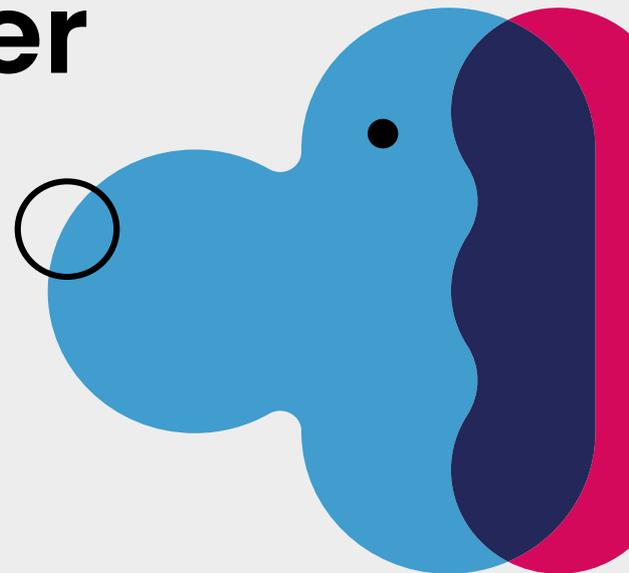
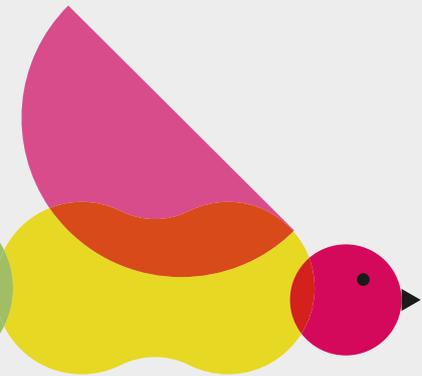
21st international trade show for pet food and pet care

ZOOMARK

BolognaFiere, Italy

5—7 May 2025

Bigger and bolder



Show Office
info@zoomark.it
zoomark.it

Certified Trade Fair



with the patronage of



Amanová®

natural & tasty



**Amanova dans votre magasin?
Contactez l'un des ambassadeurs!**

Erik Denayer Tel: +32(0)472575508
Email: erik.denayer@visan.nl

Saskia van Gelder Tel: +32(0)493305583
Email: saskia.vangelder@visan.nl