

PET & GARDEN PRO

nr 142 Septembre 2023

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



**Une belle pelouse verdoyante
nécessite une mélange de semences
de gazon adéquate**

27ième année | Parait 4x par an (mars, juin, septembre, décembre) | Septembre 2023

V.U.: Invent Media



UNE ALIMENTATION POUR DES ANIMAUX EN BONNE SANTÉ ET DES PROPRIÉTAIRES HEUREUX

Katoos est une nouvelle marque d'aliments pour animaux. Nos produits ont une composition équilibrée et contiennent tous les nutriments dont vos animaux ont besoin pour une croissance optimale. Aucun doute, ils vont en raffoler.

10% DE RÉDUCTION
SUR LA PREMIÈRE
COMMANDE*



DÉSORMAIS AUSSI DISPONIBLE EN CONDITIONNEMENTS DE **4KG**

Start & Grow • Crumble Pellet Mix • Grain Crumble

www.katoos.be

* Action valable jusqu'à fin août sur tous les petits conditionnements.

Mouvement du côté du commerce de détail

Les acquisitions et les prises de participation étrangères du côté des fabricants et des fournisseurs ne nous effraient plus, mais lorsqu'elles se produisent du côté des détaillants, la nouvelle reste frappante. Surtout lorsqu'il s'agit de noms bien établis dans leur secteur (voir page 4). Fin août, nous avons appris que Oh'Green avait renforcé sa position sur le marché belge des jardineries en reprenant les deux succursales de Pelckmans. Ces dernières continueront toutefois à opérer sous leur propre marque. L'opération vise clairement à réaliser des économies d'échelle et des synergies. Dans le secteur des soins pour animaux de compagnie, nous notons également une transaction notable : la société britannique Pet Family, propriétaire de la deuxième animalerie du Royaume-Uni, acquiert une participation dans Cats & Dogs afin de soutenir et d'accélérer la croissance de cette dernière dans les années à venir. Cela montre que les jardineries et les animaleries belges, qui sont souvent des entreprises familiales gérées avec cœur et âme, sont appréciées, même au-delà des frontières. Et à juste titre !



Stijn Eeckloo,
Rédacteur en chef Pet & Garden Pro

3	Sommaire
4	Inside News
10	What's New
14	Coup d'œil dans les coulisses de Moderna Products
15	Dibevo-Vakbeurs affiche complet
17	Des nouvelles d'ANIDO, Interzoo et spoga+gafa
22	Mélanges de semences de gazon
26	Toilettes pour chat
31	Terraristique
35	Suppléments pour chien
38	En visite chez Univert Pauly-Andrienne à Theux
41	Marketing
42	Adresses utiles

Publireportages

21  beezees

40  Laroy GROUP
excellence in pet products

Colofon

Cover: Doc. Compo ■ 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 21 30 32 ■ E-mail : magazines@inventmedia.be ■
Rédaction et photographie : Stijn Eeckloo - Wim Vanderhaegen ■ E-mail: redactie@inventmedia.be ■
Service commercial et abonnements : Evelien Desmyttere - Virginie Deneckere ■ Tél. +32(0)56 2130 32 ■
E-mail: magazines@inventmedia.be ■ Art Director: Alyssa mae Enzon ■ 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.

L'entreprise britannique Pet Family prend une participation dans la société belge Cats & Dogs

Pet Family, propriétaire de Pets Corner (la deuxième plus grande chaîne d'animaleries du Royaume-Uni), a pris une participation de 30 % dans Cats & Dogs, une entreprise familiale établie dans la province d'Anvers. Cats & Dogs a été fondée il y a 20 ans par Kevin Massart et sa mère Brigitte Pettens. Au départ, il n'y avait qu'un seul magasin, mais au fil des années, l'entreprise s'est développée pour donner naissance à un réseau de 7 points de vente dans la province d'Anvers. Les magasins de l'enseigne, d'une superficie moyenne de 600 m², se distinguent de la concurrence grâce à la qualité de leurs produits et à la compétence de leur personnel.

« Pour nous, la qualité est toujours prioritaire. Dans notre assortiment, nous nous concentrons principalement sur des produits durables et naturels présentant un bon rapport qualité-prix. Un meilleur produit ne coûte en effet pas forcément plus cher. Chez Cats & Dogs, nous sommes toujours à la recherche de produits qui font ressortir le meilleur de l'animal, qu'il s'agisse d'aliments frais en conserve, d'aliments secs, d'aliments surgelés ou de snacks naturels. Les clients de Cats & Dogs recherchent ce qu'il y a de mieux pour leur animal de compagnie et veulent obtenir des conseils personnalisés », souligne Kevin Massart, directeur de Cats & Dogs.

Les fonds ainsi investis permettront à Cats & Dogs de disposer d'un capital de croissance qui devrait lui permettre d'ouvrir au moins 20 magasins supplémentaires au cours des 5 prochaines années. Par ailleurs, Cats & Dogs proposera les produits spécifiques de Pet Family, ce qui renforcera le caractère distinctif de ses points de vente.

« La principale raison pour laquelle nous avons conclu ce partenariat est notre vision commune du marché. Pets Corner et Cats & Dogs ont longtemps existé séparément, mais sont clairement faits pour travailler ensemble. La qualité et la fiabilité de notre assortiment de produits, des points de vente agréables et un personnel qualifié et capable de fournir des conseils parfaitement avisés sont les fondements de nos deux entreprises qui nous permettent de nous distinguer des autres », conclut Kevin Massart.



Kevin Massart (Cats & Dogs) et Dean Richmond (Pets Corner)

Oh'Green renforce sa position avec la reprise les jardineries de Pelckmans

Oh'Green, la chaîne de jardineries avec 13 magasins, annonce l'acquisition des 2 jardineries Pelckmans situées à Lommel et Turnhout. Après l'acquisition cette année de la jardinerie 'Les Pieds dans l'Herbe' située à Frameries (Mons), le groupe est fier d'annoncer l'acquisition de ces 2 jardineries très performantes. Avec cette acquisition stratégique, Oh'Green confirme son engagement à offrir à ses clients, à chaque saison, non seulement des plantes et des articles de jardin de haute qualité, mais aussi de l'inspiration, des produits de style de vie et des conseils d'experts sur mesure. L'ouverture de ces magasins permet à Oh'Green d'atteindre un public encore plus large dans les régions du Limbourg et de la Campine. En 1977, Jan Pelckmans a fondé les jardineries Pelckmans, qui étaient à l'origine une pépinière. Au fil des ans, le groupe s'est spécialisé et diversifié en ajoutant de nouvelles catégories telles que la décoration d'intérieur et de jardin, les articles saisonniers et les accessoires pour étangs. Au fil des ans, ces jardineries sont devenues des magasins très performants dans le secteur. Pelckmans est également très performant en ligne.

Les deux frères, Rudi et Tom Pelckmans, resteront à bord et joueront un rôle important dans la poursuite des activités des magasins de Pelckmans. Ils partageront également leur expertise avec les équipes d'Oh'Green. Les magasins de Pelckmans continueront à fonctionner sous la marque Pelckmans. « Nous restons fidèles à notre promesse envers les clients et nous sommes convaincus que cette acquisition nous permettra de développer encore mieux nos atouts. Il sera intéressant de partager les connaissances entre les deux marques et de réunir le meilleur des deux mondes », selon Rudi et Tom Pelckmans.



side news

Suivez-nous sur notre page LinkedIn !



Depuis quelques mois, vous avez également la possibilité de suivre Pet & Garden sur LinkedIn, où nous publions régulièrement des informations sur l'actualité et les évolutions des secteurs de l'animalerie et de la jardinerie. Vous n'êtes pas encore un de nos followers ? N'hésitez pas à le devenir dès à présent ! Plus de 285 professionnels des secteurs de l'animalerie et de la jardinerie ont déjà fait le nécessaire avant vous. Bien entendu, vous pouvez toujours vous rendre sur notre site web www.petandgardenpro.be pour rester au courant de tout ce qui se passe dans les secteurs susmentionnés.



La population d'animaux de compagnie en Europe continue d'augmenter

FEDIAF EuropeanPetFood a publié son rapport annuel Facts & Figures sur la population des animaux de compagnie et le marché des aliments pour animaux de compagnie en Europe. Les conclusions du rapport confirment que les animaux de compagnie sont de plus en plus nombreux en Europe. Plus de 91 millions de ménages européens possèdent un ou plusieurs des 340 millions d'animaux de compagnie que compte l'Europe. Les chats (127 millions) sont présents dans 26 % des foyers, ce qui en fait l'animal de compagnie le plus populaire en Europe, suivi de près par les chiens (104 millions), qui sont détenus par 25 % des ménages. Cette augmentation de la population d'animaux de compagnie se reflète dans la croissance du marché des aliments pour animaux de compagnie, qui a augmenté de 5,1 % en valeur d'ici à 2022 et représente aujourd'hui 29,1 milliards d'euros.

Si l'on examine plus en détail les données relatives à la Belgique, on constate que plus de 2,5 millions de chats, un peu moins de 2,3 millions de chiens, 331 000 oiseaux, 320 000 aquariums, plus d'un million de rongeurs et de lapins et 160 000 terrariums sont détenus dans notre pays.

Beaucoup de dynamique chez Maxi Zoo

Tout d'abord, le magasin Maxi Zoo de Laethem-Saint-Martin a fait entièrement peau neuve. Le point de vente rénové a rouvert ses portes le 11 août 2023. Le magasin Maxi Zoo de Lier a également fait l'objet d'une rénovation complète, dont les clients peuvent profiter depuis le 1er septembre dernier. Quant aux consommateurs d'Aartselaar, ils ont eux aussi vu le point de vente Maxi Zoo de leur ville relooké, et peuvent y faire leurs achats depuis le 22 septembre. Tous les magasins ainsi modernisés ont adopté le nouveau concept de magasin que Maxi Zoo avait introduit au début de l'année. Ce concept se caractérise par un véritable univers d'expériences pour les animaux et leurs propriétaires, comprenant entre autres des modules d'inspiration et un Meat Corner (une place de marché spécifique proposant toutes sortes de produits à base de viande et de snacks pour nos amis à quatre pattes). Et pour finir, Maxi Zoo a également ouvert un nouveau point de vente dans le centre commercial Quartier Enée à Gembloux au début du mois de septembre.



SALON PROFESSIONNEL DE L'ANIMALERIE

ANIDO



25 & 26 FEVRIER 2024 KORTRIJK XPO

www.anido.be

Sponsors



DINGONATURA

Top Natural Pet Food

Horta nomme Joris Pitteurs en tant que co-CEO



Jan Van Rossem et Joris Pitteurs

Horta a le plaisir d'annoncer la nomination de Joris Pitteurs en tant que co-CEO. Ce dernier présidera aux côtés de l'actuel CEO Jan Van Rossem. La nomination de Joris Pitteurs marque une étape importante pour Horta, qui renforce sa position de détaillant de première ligne dans le secteur du jardinage et de l'animalerie. Ainsi l'organisation met tout en œuvre pour poursuivre sa croissance et son succès sur le marché. Cette décision a donc été prise afin d'assurer la continuité de l'entreprise et de façonner la croissance future du groupe Horta. En tant que co-CEO, Jan et Joris continueront à travailler en étroite collaboration pour poursuivre la vision et la mission de Horta. La diffusion de l'histoire et l'expansion du réseau de magasins de Horta seront une priorité pour le CEO actuel Jan Van Rossem. Joris, quant à lui, sera responsable de la gestion quotidienne et des activités opérationnelles de Horta.

« Le nouveau rôle de Joris formalise la manière dont nous travaillons déjà ensemble à l'heure actuelle, et ce déjà depuis un bon bout de temps », a déclaré Jan Van Rossem, directeur de Horta depuis plus de 22 ans.

« Nos connaissances et notre expertise sur le terrain nous ont permis d'acquérir une position unique sur le marché, et dans le futur nous avons bien l'intention de renforcer encore davantage ces éléments clés. C'est avec beaucoup de confiance que j'envisage l'avenir », ajoute Joris Pitteurs.

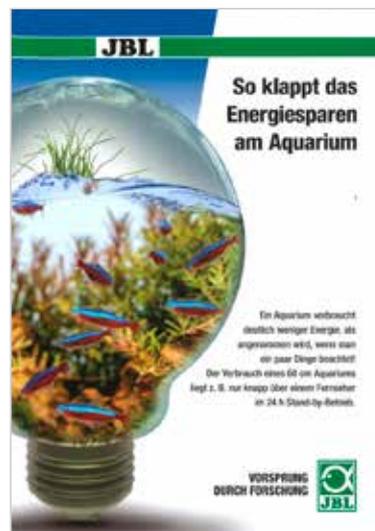
TRIXIE organise son propre salon et rencontre un franc succès

À la mi-juin dernière, près de 1 500 clients venus de 25 pays se sont réunis à Tarp à l'occasion du salon organisé par TRIXIE. Sous le slogan 'Vrienden voor het leven' (Des amis pour la vie), de nombreuses idées ont été échangées et toutes sortes de nouveaux produits ont été présentés. Les visiteurs ont également pu profiter d'une atmosphère conviviale et d'un temps magnifique. Un vaste programme de conférences, d'ateliers, de visites et d'excursions a permis de varier les plaisirs et de mieux connaître l'assortiment de produits et de services de TRIXIE. Parmi les différents thèmes abordés dans le cadre de cet événement, citons par exemple les solutions numériques pour les professionnels de l'animalerie, le bien-être des animaux et la durabilité. L'équipe de TRIXIE est très satisfaite du déroulement de ces journées qui ont suscité un vif intérêt, ainsi qu'un grand nombre de réactions enthousiastes. Découvrez les images de ce salon sur la chaîne YouTube et le compte Instagram de TRIXIE.



JBL montre les aquariophiles comment économiser de l'énergie

Sur son site Internet, JBL a créé un chapitre spécifique consacré au thème numéro 1 du monde de l'aquariophilie et met ce contenu à la disposition des commerçants spécialisés sous forme de brochure gratuite. De plus, l'épisode 49 de la série JBL TV sur YouTube est dédié à ce sujet passionnant. La brochure JBL, le site Internet et la vidéo montrent quelles sont les mesures permettant d'économiser du courant, quel résultat apporte telle ou telle mesure et quels sont les frais occasionnés qui peuvent être économisés. La plupart des aquariophiles croient, par exemple, qu'une isolation vers le bas et sur les côtés économise beaucoup d'énergie et, en cela, ils ont tout faux ! Rares sont ceux qui savent que la plus grande perte d'énergie se produit via la surface de l'eau. JBL explique également comment calculer la consommation réelle d'électricité des thermoplongeurs qui, comme on le sait, ne chauffent que de façon temporaire.



« Le nouveau rôle de Joris formalise la manière dont nous travaillons déjà ensemble à l'heure actuelle, et ce déjà depuis un bon bout de temps », a déclaré Jan Van Rossem, directeur de Horta depuis plus de 22 ans.

Annnonce des lauréats des Florall Awards pour l'automne 2023

L'édition d'automne de Florall, le salon professionnel belge des plantes ornementales et produits de pépinière, a accueilli 70 producteurs et 12 sociétés d'approvisionnement et d'exportation. L'événement a été l'occasion pour les visiteurs professionnels de découvrir un large éventail de plantes d'intérieur vertes et à fleurs, ainsi que toutes sortes de plantes visuellement attrayantes pour le jardin, le salon et la terrasse. Les participants se sont montrés confiants par rapport à l'automne, qui leur semble d'ores et déjà prometteur. Les visiteurs étaient venus de Belgique, mais aussi de l'étranger, vu qu'un grand nombre de professionnels étaient originaires de Suède, d'Italie, du Royaume-Uni, de France et des Pays-Bas. Une délégation responsable de la chaîne de jardinerie norvégienne Hageland avait elle aussi fait le déplacement. Pendant le salon, un jury professionnel a une nouvelle fois décerné des prix à des nouveautés potentiellement intéressantes. Dans la catégorie 'variété', le Florall Award d'Or a été décerné au Buddleja Butterfly Candy® Little Ruby de la pépinière Willy De Nolf. Cette variété se distingue par sa croissance compacte et ses fleurs rouge rubis. Le Florall Award d'argent a quant à lui été décerné au Symphoricarpos chenaultii Fiesta Berry de la pépinière néerlandaise Antonissen. Et le Florall Award de bronze a été remis à l'Helleborus niger 'Winterfall'. Le concept "Ceci n'est pas une Rose" a également été récompensé par un Florall Award d'Or. Pour la première fois, les visiteurs ont aussi pu voter pour élire le gagnant d'un prix du public, qui a été attribué à DS Plant pour son Echinacea SunSeekers Sweet Fuchsia.



Will you be
OUR NEXT REP
?

As an exclusive Business Development Sales
Representative for the Netherlands and Belgium.



OVENBAKEDTRADITION.COM



100% NATURE

BIRD SUPREME

BELGIAN TOP QUALITY

NOUVEAU
DANS NOTRE ASSORTIMENT

GARDEN Buffet
WILD BIRDS

ALL SEASONS
WINTER
PREMIUM
NO MESS
ENERGY

SCANNE-MOI pour plus d'info

Pick & mix!
1 boîte = 3 variétés

ADAPTÉ À UNE VARIÉTÉ D'OISEAU SAUVAGES

MANGEOIRE | TABLEAU | SOL

www.birdsupreme.com

KORTRIJK XPO

DIY-PRO-GARDEN.BE

SAVE THE DATE

nouvelles dates
en février

**DIY
PRO &
GARDEN**

**26 & 27
février 2024**

Inspiration pour l'offre en magasins
de bricolage, commerces techniques
et centres de jardinage, chaque jour
de 10h à 18h

Événement networking jusqu'à 20h le lundi
150 exposants
7.500 m² de présentations de produits

Laroy Group forge son avenir



Laroy Group a investi dans l'expansion de ses capacités en vue de se tourner vers l'innovation et le développement durable. Laroy Group est avant tout très fier de son nouvel entrepôt ultramoderne qu'il a fait construire à Wondelgem, et qui lui permet aujourd'hui de disposer de pas moins de 13 950 emplacements de palettes de plus qu'avant. Cette nouvelle construction

porte donc le nombre total d'emplacements de palettes à 33 000. Grâce à une zone de réception séparée dans l'entrepôt, les produits entrants peuvent être réceptionnés très rapidement via l'un des 30 quais de déchargement disponibles. La démolition des bureaux de l'ancien siège social (sur le site du nouvel entrepôt) a permis à Laroy Group de regrouper tous ses services sous un seul et même toit. La centralisation de tous les services au sein d'un bâtiment unique contribue à améliorer la communication, la collaboration et la synergie entre les équipes. Les bureaux rénovés ont en outre permis de concevoir un lieu de travail moderne et durable.

Soucieux de continuer à mettre l'accent sur le développement durable, le grossiste belge de produits pour animaux de compagnie a également intégré diverses initiatives écologiques et écoénergétiques dans l'ensemble de ses activités, réduisant ainsi son empreinte carbone. Un éclairage LED automatique a notamment été installé sur tout le site. Et des détecteurs de mouvement dans le bâtiment contrôlent l'éclairage en fonction de l'occupation des lieux. L'entreprise a également investi dans de nouveaux chariots élévateurs électriques et a installé des bornes de recharge (rapide) pour les véhicules électriques. Un groupe de travail interne chargé des questions de durabilité a également été mis en place. Pour en savoir plus, rendez-vous à la page 40.

Oh'Green accueille un nouveau CEO



Fin juin 2023, un changement a eu lieu au niveau de la direction de la chaîne de jardinerie Oh'Green.

Alain Hellebaut a en effet succédé à Iwan Gilles-D'Haemers au poste de CEO. La raison du départ soudain de Gilles-D'Haemers n'a pas été communiquée. Pour lui succéder, Oh'Green a nommé un homme d'expérience issu du secteur belge de la vente de détail. Jusqu'en octobre de l'année dernière, Alain Hellebaut était en effet à la tête de la chaîne de magasins de jouets Maxi Toys. Il est également devenu président exécutif du groupe de mode FNG à la fin de l'année 2021. Avant cela, il a notamment travaillé chez Playmobil Benelux, Intertoys Holland et Fun Belgium.

« Grâce à son savoir-faire et à l'attention particulière qu'il accorde à l'assortiment, au positionnement, au client, à l'équipe et à la transition numérique, Hellebaut devrait aider Oh'Green à accélérer la concrétisation de ses objectifs stratégiques et commerciaux », a fait savoir le groupe de jardinerie.

SCIENCE
Selective™

FOOD FOR LIFE.

L'ALIMENT POUR LA VIE.



Nous voulons tous que nos animaux vivent longtemps avec une vie heureuse, alors choisissez Selective, l'aliment sur mesure qui soutient la santé digestive et la vitalité de votre animal quelque soit son âge et son mode de vie.

- RICHE EN FIBRES
- OMEGA 3 & 6
- SANS SUCRE AJOUTÉ
- PRÉBIOTIQUES NATURELS

SELECTIVE. POUR TOUS LES STADES DE VIE



supremepetfoods.com

ENTREZ EN CONTACT AVEC NOS FANS @supremepetfoods

Scan pour voir notre vidéo et en savoir plus



GREAT. VALUE.

QUALITÉ. PRIX.



Quand vous êtes petit, chaque grignotage compte. C'est pourquoi Tiny Friends Farm aime contribuer aux bienfaits de la vie - comme le bon goût et la bonne nutrition. Alors pour les redoutables petits qui vous aimeront davantage à chaque grignotage, vous savez ce qu'il faut faire.

Tiny Friends Farm. Nourrissez-les de bonheur



supremepetfoods.com

ENTREZ EN CONTACT AVEC NOS FANS @supremepetfoods

Scan pour voir notre vidéo et en savoir plus





Gebr. De Boon : La magie de Noël

Gebr. de Boon a considérablement élargi son assortiment d'articles de Noël pour chiens et chats. Outre le vaste choix de snacks de Noël, de biscuits et de lettres de fête, un grand nombre de nouveaux jouets ont en effet été ajoutés à l'assortiment, allant de pingouins en peluche en tenue de Noël à des paresseux coiffés d'un chapeau de Noël. Un large éventail de produits est disponible pour les chiens et les chats, quelle que soit leur taille. Vous pourrez ainsi créer un véritable coin consacré à Noël dans votre animalerie ou votre rayon animaux. Informez-vous sur les différentes possibilités auprès de votre représentant ou contactez Gebr. De Boon pour en savoir plus..

Beeztees : De nouvelles tailles dans la collection d'articles premium en nylon

La laisse Parinca Premium est une laisse pour chien élégante, confortable et résistante aux intempéries. La face inférieure de la laisse et de la poignée est en effet recouverte de néoprène, ce qui permet à la laisse de sécher rapidement, de repousser la saleté et de ne pas couper la main. Disponible en différentes tailles et couleurs, elle est parfaitement assortie aux colliers et harnais premium de la gamme. Beeztees élargit aujourd'hui sa gamme en proposant de nouvelles tailles, des laisses de promenade, des laisses en toile et des laisses de dressage ! La nouvelle laisse de promenade Parinca Premium de 3 mètres est équipée non pas d'une, mais bien de trois poignées. Le chien peut ainsi être temporairement tenu à courte distance pendant la marche, après quoi il peut retrouver une plus grande liberté de mouvement. Il y a également les nouvelles laisses en toile Parinca Premium de 5 et 10 mètres, qui offrent au chien une liberté de mouvement suffisante sans pour autant qu'il puisse s'échapper. Cette laisse en toile peut également être utilisée pour attacher un chien à un piquet d'attache.



Gebr. De Boon
Tél. : +31 (0)183660822
info@deboon.nl - www.deboon.nl



Beeztees
Tél. : +32 (0)3330440
info@beeztees.com - www.beeztees.nl

Laroy Group: Poopidog TRUE BIO

Un thème essentiel pour Laroy Group est l'entrepreneuriat durable. La marque duvoplus est régulièrement enrichie de produits sous l'étiquette "ECO". Ici, l'accent est mis sur l'utilisation de matières premières plus durables ou de matériaux recyclés. La gamme Poopidog est désormais également élargie avec les sacs ramasse-crottes TRUE BIO. Ils sont 100 % végétaux et biodégradables. Aucun plastique n'a été

utilisé pour fabriquer ces sacs, ils sont donc exempts de pétrole. De plus, les sacs premium sont solides, non parfumés et compostables. Avec ces sacs ramasse-crottes TRUE BIO, le propriétaire réduit l'empreinte écologique de son chien et contribue ainsi à un meilleur climat.

COMPO: COMPO Bio Granuplant®

Granulés de pierre ponce 100 % naturelle de qualité supérieure qui conviennent particulièrement au drainage (empêchent l'engorgement et la pourriture des racines), à l'hydroculture (pour une aération et une hydratation parfaites des racines), à

la décoration (empêchent le terreau de se dessécher) et à l'aération du sol. L'alternative durable et réduite en CO₂ à l'argile expansée !

Dingonatura: natura diet Sterilised emballage 8 kg

Natura diet Sterilised est maintenant également disponible en sac de 8 kg. Natura diet Sterilised est un aliment complet, naturel et sain, spécialement conçu pour les chats adultes stérilisés ou dont le poids doit être contrôlé. La sélection spéciale des ingrédients et la faible quantité ingérée ont un effet positif sur le système



at's New



Petsolutions : La collection Expedition de Jack and Vanilla

Expedition, la toute dernière collection sportive et aventureuse de Jack and Vanilla, est composée de harnais, de laisses, de manteaux (d'hiver) et de 'dummys' de dressage durables et robustes, conçus pour accompagner le chien dans toutes ses aventures. Les harnais ont été spécialement conçus pour assurer confort et sécurité. Bien que le propriétaire garde entièrement le contrôle sur son chien, ce dernier peut se déplacer librement. Grâce à des matériaux de première qualité, ces harnais sont résistants et durables. Les laisses élégantes et fonctionnelles sont robustes et dotées de fermetures efficaces. Les manteaux (d'hiver) offrent un confort optimal en gardant les chiens bien au chaud. Ils sont doublés, imperméables et dotés de fermetures pratiques qui permettent de les enfiler et de les retirer avec grande facilité. Les 'dummys' de dressage sont idéaux pour améliorer les compétences de votre ami à quatre pattes en matière d'obéissance et de rapport d'objets. Ils sont spécialement conçus pour des séances de dressage efficaces et sont très durables, ce qui permet de les utiliser pendant de longues heures de dressage.



Petsolutions
Tél.: +32 (0)34802993
sales@petsolutions.be - www.petsolutions.be

urinaire et digestif de l'animal. En outre, cet aliment aide à contrôler le stress et l'équilibre émotionnel.

ASP Pets: Odourlock Maxcare

Cette litière premium non parfumée contient des granulés qui deviennent bleus lorsqu'ils entrent en contact avec du sang et/ou du glucose dans l'urine du chat. Ces symptômes sont d'excellents indicateurs précoces permettant de détecter respectivement une



maladie des voies urinaires et/ou un diabète. Le suivi de la santé et du bien-être du chat est ainsi facilité, ce qui apporte une plus grande tranquillité d'esprit à son propriétaire. Les granulés ne sont pas invasifs et le remplissage du bac à litière s'effectue comme avec n'importe quel autre produit. Les granulés assurent une absorption rapide et forment de petits agglomérats plus résistants, ce qui rend le nettoyage et l'entretien quotidiens beaucoup plus faciles.

Kinlys Group: HyBird boules de grasse

Découvrez le nouveau concept de Benelux Nature : les boules de grasse HyBird. Le nom est un jeu de mots entre 'hybride' et 'bird'. Le concept hybride est un croisement entre les boules de grasse avec filets individuels à usage unique et le segment plus coûteux des

Produits sous les projecteurs



HobbyFirst: King in a box

HobbyFirst lance cette nouvelle gamme écologique d'aliments pour oiseaux en boîtes. Cette gamme compacte, composée de 6 mélanges d'aliments et de 2 compléments essentiels, est fabriquée à partir d'ingrédients entièrement naturels. Ces mélanges de grande qualité ne contiennent pas de composants controversés tels que des additifs, des colorants ou des conservateurs. Seuls de petits biscuits colorés y ont été ajoutés pour renforcer l'attrait visuel et l'appétence. Les colorants de ces biscuits sont obtenus à partir d'ingrédients 100 % naturels tels que le curcuma pour le jaune, la betterave rouge pour le rouge et la luzerne pour le vert. C'est ainsi que l'on crée l'aliment parfait pour des oiseaux en parfaite forme et pleins de vitalité. Les boîtes de ces mélanges sont des emballages hautement durables labellisés FSC, dont l'impact écologique est minimal. Elles sont fournies dans un pratique plateau (7 boîtes par plateau) et peuvent être présentées rapidement et facilement en installant le présentoir HobbyFirst King dans votre point de vente.

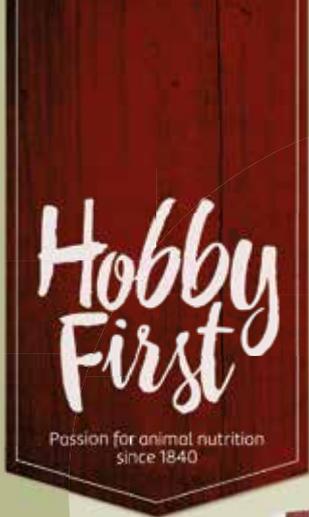


HobbyFirst
Tél.: +32 (0)36403550
order@natural-granen.com - www.hobbyfirst.com

silos d'alimentation. Avec ce concept, Benelux Nature innove de manière durable et réduit 100 % les filets à déchets dans notre nature. Lorsque la boîte est épuisée, le filet est placé dans le sac PMC. Le clip peut continuer à être utilisé pour conserver la fraîcheur d'autres produits Benelux Nature ouverts.

Use = remplir le filet comme un silo.
Re-use = le filet peut être réutilisé au moins pour l'ensemble de la boîte.
Reduce = par la réutilisation on réduit de 90 % l'utilisation du plastique





BASIC RANGE

**Value for money
Volume for money**



850 gr
4 kg
11,15 & 20 kg



SEASONAL BESTSELLERS

Plug & Play

Boxpallets

- ✓ Une gamme de plug-ins parfaite
- ✓ Très large gamme
- ✓ Étendue par saison
- ✓ Des mélanges fantastiques et des ressources nutritionnelles simples ressources



Hobby First Wildlife

**We complete our
range with**

Vers de farine, noix de coco,
mangeoires recyclées et pommes de pin.



**Découvrez
tout de nous
Hobby First
gamme
sur notre site**

www.hobbyfirst.com



Nous vous invitons à



DIBEVO VAKBEURS 2023

Stand numéro 19
8-9 octobre 2023
Broodfabriek, Rijswijk

Retail-Ready!

**Easy roll-in, easy roll-out.
Soutenu par de beaux points de vente.**



Bio Services International: Moss Off

Moss Off détruit et prévient la mousse et les dépôts verts de manière naturelle, ce qui rend le produit sans danger pour les enfants et les animaux. Cette formule concentrée unique à base d'ingrédients naturels doit être diluée dans de l'eau avant d'être pulvérisée sur les mousses et les dépôts verts à l'aide d'un pulvérisateur à pression. Après séchage, le produit forme un film très fin, invisible et biodégradable, qui empêche la mousse d'absorber les éléments nutritifs dont elle a besoin dans l'environnement et qui entraîne donc sa mort. Les résultats sont déjà visibles après une semaine, et la mousse et les dépôts verts disparaissent définitivement au bout de 2 à 3 semaines. Une utilisation préventive est également possible. Moss Off est disponible en emballages de 5 l pour lutter contre la mousse dans le gazon ou les dépôts verts sur les surfaces dures.



CEVA Santé Animal Benelux: ADAPTIL® Chew

Des bouchées délicieuses à action rapide (déjà après 30 minutes) avec des ingrédients naturels qui aident les chiens à se détendre dans des situations temporaires difficiles telles que les bruits forts (orages) et des situations temporaires telles que les visites, le transport, le toilettage et les changements temporaires tels que le déménagement, la rénovation, ... Les bouchées sont adaptées à une utilisation quotidienne ou au besoin. L'action rapide est obtenue grâce à la combinaison unique de 4 ingrédients naturels aux propriétés réconfortantes scientifiquement reconnues : L-Théanine (du thé vert), Thiamine (vitamine B1), L-Tryptophane et Colostrum. Un pack économique de 30 bouchées, avec une durée de conservation de 24 mois dans un pot recyclable et refermable.



Flamingo Pet Products : Go Veggie



Découvrez ces nouveaux snacks végétariens en forme de dinosaures, qui ont été spécialement conçus pour nos

fidèles compagnons à quatre pattes. En plus d'être amusants, ces snacks sans gluten sont riches en légumes. Ils ne contiennent pas de sucres ajoutés et serviront de récompense savoureuse que le maître et le chien ne manqueront pas d'apprécier. Les snacks sont disponibles en différentes formes et couleurs de dinosaures.

Vanrobaeys : Petits emballages de BIRD SUPREME Garden Buffet



Depuis sa création, Vanrobaeys SA est devenue un important producteur d'aliments pour pigeons. Il y a quelques années, l'entreprise a décidé de créer une nouvelle marque, à savoir BIRD SUPREME : des aliments pour oiseaux avec une attention particulière pour les emballages en vrac. Grâce à la haute qualité des produits et à l'apparence des emballages, la marque a été accueillie avec enthousiasme. Récemment, une nouvelle ligne de production a été achetée pour compléter la gamme avec la fabrication de petits paquets. Découvrez maintenant la nouvelle gamme Garden Buffet pour les oiseaux d'extérieur, entièrement adaptée à leurs besoins. Outre les propres marques, des marques de distributeur sont également produites sur commande.

Laroy Group: GO OUT & EXPLOR!

EXPLOR Ultimate Fit lance une nouvelle série de harnais spécialement conçus pour les petits chiens, disponibles en 7 tailles différentes du Chihuahua au Bouledogue Français, accompagnés de deux laisses assorties. Ce modèle facile à enfiler est à la fois élégant et léger. La taille se règle aisément à l'aide de la fermeture Velcro. Les sangles en croix dans le dos assurent une répartition optimale de la tension et un soulagement de la pression. Fabriqué dans un tissu de qualité supérieure et doté d'une doublure souple en néoprène, le harnais offre une totale liberté de mouvement. Le harnais EXPLOR Ultimate Fit assure également la sécurité de votre chien en rue, grâce à des bandes réfléchissantes.



TRIXIE: Nettoyeur de pattes avec brosse en silicone

Avec ce nettoyeur de pattes, le chien bénéficie à la fois d'un massage et d'un nettoyage de ses pattes. Le nettoyeur est rempli d'eau tiède et les longs picots en silicone pénètrent dans tous les interstices des pattes, éliminant ainsi soigneusement la saleté, le sable et le sel. Très facile à utiliser, ce nettoyeur de pattes est également pratique pendant les voyages. Disponible en 2 tailles, ce nouveau produit se nettoie facilement à la main ou au lave-vaisselle.



ASP Pets : Schesir After Dark

Le chat est depuis toujours un prédateur qui se met à la recherche de petites proies dès la tombée de la nuit. Bien qu'il vive dans un environnement domestique, le chat moderne n'a pas perdu ses instincts et ses besoins nutritionnels de véritable chasseur. C'est pourquoi Schesir a créé la gamme After Dark, qui se compose d'aliments à base de viande contenant des organes riches en



nutriments, tels que le cœur et le foie, qu'un chat mangerait également dans la nature. Cette nouvelle gamme sans céréales est de surcroît riche en protéines, en vitamines et en minéraux dont le chat a besoin. Disponible en plusieurs goûts et 3 textures différentes : filets au bouillon, mousse et pâté.

Supreme Petfoods : élargissement de la gamme Tiny Friends Farm

Supreme Petfoods, expert en alimentation pour rongeurs, ajoute 2 nouveaux produits à sa gamme Tiny Friends Farm. Les snacks Russel Rabbit Loopies et Russel Rabbit Twiggies, qui se distinguent par leur excellent rapport qualité-prix, sont soigneusement formulés avec des ingrédients savoureux et naturels dans un snack croustillant cuit au four. Russel Rabbit Loopies se compose d'une délicieuse combinaison de carottes et de menthe, tandis que Russel Rabbit Twiggies associe avec goût la pomme et la mûre. Ces friandises conviennent non seulement aux lapins, mais aussi aux rongeurs tels que les cochons d'Inde et les hamsters.



Grâce à son nouveau siège, Moderna Products est prête pour l'avenir (durable)



Comme le souligne son slogan 'Creating smart plastics for happy pets', Moderna Products développe des accessoires en plastique innovants et de grande qualité pour les animaux de compagnie. L'entreprise assure l'intégralité de sa production en interne, à la fois depuis son site de production aux États-Unis et depuis son nouveau siège à Izegem. Sous la direction de la troisième génération, l'entreprise familiale a grandi et est aujourd'hui devenue le quatrième plus grand acteur mondial dans sa catégorie de produits, les références Moderna étant désormais distribuées dans plus de 75 pays. Afin de poursuivre sa croissance et d'être prête pour l'avenir, Moderna Products a déménagé de Kachtem en juillet de l'année dernière pour aller s'installer dans de tout nouveaux locaux ultramodernes, le long du Canal Roulers-Lys.

Le nouveau siège de Moderna Products, qui a été construit le long du Zuidkaai à Izegem, abrite un espace de bureaux, mais aussi un atelier de production et un entrepôt grande hauteur entièrement automatisé. La zone de production de 5 680 m² compte actuellement 33 machines, mais offre la capacité d'en accueillir 59 au total. Cet agrandissement a permis de considérablement accroître la production par rapport à celle de l'usine précédente, qui ne comptait que 23 machines : ce sont donc pas moins de 5 000 tonnes d'accessoires pour animaux de compagnie qui sortent chaque année de ce nouveau site de production.

Un processus de production moderne

Les produits Moderna sont fabriqués à partir de granulés plastiques recyclés ou neufs, exempts de poussière, de couleur et d'odeur, qui sont stockés dans 8 silos.

« La matière première est transportée séparément vers chaque presse à injection dans l'atelier de production grâce à un système de tuyaux intelligents de plus de 12 km de long. Chaque machine peut être utilisée avec 12 matériaux différents. Nous fabriquons chaque produit à partir de 2 matériaux. Nous ajoutons toujours 2 % de colorant aux matières premières afin d'obtenir la couleur souhaitée. Les granulés plastiques sont fondus à 240 °C jusqu'à obtention d'une masse liquide, qui est ensuite injectée par la presse à injection dans un moule réalisé sur mesure. Après refroidissement, le produit est prêt et est soumis à un contrôle de qualité. Les articles qui ne répondent pas aux critères de qualité préétablis sont récupérés et sont ensuite broyés afin d'être réutilisés comme matières premières », explique Bruno Bonte.

12 560 emplacements de palettes

Les produits sont ensuite stockés dans un entrepôt entièrement automatisé de 40 m de haut et 100 m de long. Par rapport au site précédent, la capacité de stockage a été pratiquement quadruplée. Une fois l'étiquette lue, la grue de chargement place le produit dans les rayonnages de l'une des 5 allées de l'entrepôt. L'emplacement spécifique de la palette est attribué en fonction des caractéristiques du produit et de la rotation de stock. Pour économiser de l'énergie, la grue de chargement

reste au dernier emplacement jusqu'à ce qu'une nouvelle étiquette soit lue.

Le souci de la durabilité

Le nouveau siège de Moderna Products brille par son efficacité énergétique.

« Nous avons notamment opté pour des matériaux de construction durables. En outre, plus de 6.150 panneaux solaires ont été installés sur le toit du bâtiment, ce qui nous permet de produire nous-mêmes plus de 30 % de l'énergie totale dont nous avons besoin. Côté production, nous utilisons exclusivement des machines hybrides ou entièrement électriques. Notre entrepôt grande hauteur n'est ni refroidi, ni chauffé, ni éclairé. Tous les bureaux sont situés du côté nord du bâtiment, ce qui nous permet de bénéficier d'énormes quantités de lumière naturelle et d'avoir besoin de moins de refroidissement en été et moins de chauffage en hiver. Pour ce dernier, nous utilisons d'ailleurs la chaleur résiduelle des machines, car nous n'avons plus de compteur de gaz sur ce site », précise Bruno Bonte.

Une production entièrement repensée

Moderna Products a joué la carte de la durabilité non seulement dans la construction du bâtiment, mais aussi dans le processus de production.

« Nous sommes pleinement engagés dans la transition des matériaux vierges vers les matériaux recyclés. Nous sommes actuellement dans la phase mécanique, qui consiste à fabriquer des produits de qualité à partir de déchets à usage unique soigneusement sélectionnés dans les sacs PMD bleus. Ces produits sont donc à la fois durables et – eux aussi – entièrement recyclables. À l'heure actuelle, plusieurs références contiennent déjà 35 % de matériaux recyclés, mais nous augmentons progressivement cette proportion. Nous développons déjà une gamme complète contenant 98 % de PP recyclé. Les gradations de couleur des granulés recyclés constituent le plus grand défi. L'évolution vers une production durable est un processus d'apprentissage continu, mais heureusement, nous faisons partie des primo adoptants, ce qui signifie que nous disposons aujourd'hui d'un énorme savoir-faire », conclut Chantal Saelen.

4.000 visiteurs sont une fois de plus attendus au salon Dibevo-Vakbeurs, qui affiche déjà complet pour les exposants

Un espace d'exposition de 11 000 mètres carrés, près de 100 exposants, des dizaines de milliers de produits pour animaux de compagnie, un pavillon qui permettra de découvrir les produits les plus attrayants, une application spécialement développée pour le salon, de la nourriture et des boissons gratuites tout au long de la journée, sans oublier la très importante note de positivité apportée par la présence des 'complimentenmeisjes'. Voilà, en quelques mots, ce à quoi les visiteurs du salon Dibevo-Vakbeurs peuvent s'attendre en se rendant à cet événement biennal destiné à toutes les personnes qui travaillent dans le secteur du pet care, qui se tiendra cette année du 8 et 9 octobre 2023, dans la Broodfabriek à Rijswijk. La visite de ce salon est absolument indispensable pour tout professionnel du secteur du pet care.

Parlons d'abord de ces exposants. Cela fait déjà plusieurs mois que l'espace d'exposition du salon est entièrement réservé, ce qui est remarquable à une époque marquée par toutes sortes de difficultés. Plus d'un quart des exposants du salon Dibevo-Vakbeurs sont des nouveaux venus, qui sont tous impatients de se lancer sur le marché.

« Tout indique qu'il y a du changement dans l'air », déclare Janny Freriks, responsable des projets et du bureau de l'association chez Dibevo. « Les consommateurs d'aujourd'hui se montrent plus critiques que jamais à l'égard du prix, de la qualité et du bien-être des animaux, ce qui oblige les entrepreneurs à repenser plusieurs choses, comme leur marketing, leur assortiment, l'agencement de leur magasin et la manière dont ils abordent leurs clients. Les professionnels du secteur du pet care ne manqueront pas de s'en rendre compte à l'occasion de ce salon. Le salon Dibevo-Vakbeurs est donc l'endroit idéal pour découvrir de nouvelles expériences et faire le plein d'idées, et c'est exactement pour cette raison qu'il est si important de s'y rendre. »

Nourriture, boissons, parking et toilettes : tout est compris

Les entrepreneurs manquent souvent de temps au salon Dibevo-Vakbeurs, et c'est aussi la raison pour laquelle, tout comme ce fut le cas lors des éditions précédentes, Dibevo propose un concept 'full service', au sein duquel toute la nourriture et toutes les boissons, ainsi que le parking, sont inclus dans le prix du ticket. Un petit déjeuner est même prévu une heure avant l'ouverture des portes du salon pour les personnes qui viennent de loin. « Aucun autre salon du secteur en Europe ne propose un tel concept, et nous en sommes franchement très fiers. C'est d'ailleurs en partie pour cette raison que nous nous attendons cette année à recevoir plus de 4 000 professionnels du secteur », déclare Janny Freriks.

Chaque personne doit être félicitée

Dibevo est fière de tous les entrepreneurs et employés du secteur du pet care. Et pour souligner cette fierté, des jeunes filles appelées 'complimentenmeisjes' (reconnissables à leurs vêtements rouge vif) arpenteront les allées du salon et adresseront à chaque visiteur un petit message personnel ayant pour objectif de faire naître un large sourire sur leur visage. Les professionnels du secteur du pet care pourront ainsi repartir

chez eux en emportant cette belle note de positivisme qui leur a été si aimablement offerte.

Repérer les innovations

BLIKVANGERS : voilà le nom qui a été donné au tout nouveau pavillon qui servira de vitrine aux produits les plus prometteurs proposés par les exposants. Pendant les journées du salon, les visiteurs auront la possibilité de voter pour ce qu'ils considèrent comme le meilleur produit et de remporter l'une des quatre machines Nespresso qui seront mises en jeu. Un jury d'experts examinera les 10 produits ayant reçu le plus grand nombre de votes en tenant compte de critères tels que l'innovation, le bien-être des animaux et la durabilité. Il sélectionnera ainsi le produit qui répond le mieux à ces critères, permettant à l'exposant qui l'a présenté de remporter le "Best of show Award."

Une appli pour le salon

Une nouvelle application développée spécialement pour le salon Dibevo-Vakbeurs permettra aux visiteurs de bénéficier d'un guide complet du salon, comprenant des informations sur les exposants, les offres proposées dans le cadre du salon, ainsi qu'un plan du salon avec possibilité de zoomer. Chez eux, ils pourront en outre dresser une liste des exposants auxquels ils souhaiteraient rendre visite et, une fois sur place, ils auront la possibilité de voter pour ce qu'ils considèrent comme le meilleur 'Blikvanger' et pourront ainsi peut-être remporter de superbes prix. L'appli offre également des fonctions supplémentaires permettant aux visiteurs de se rencontrer et de discuter entre eux ou avec les exposants.



De Broodfabriek, Volmerlaan 12, 2288 GD Rijswijk, Pays-Bas



Di. 8 - lu. 9 octobre 2023.
Chaque jour de 9h à 18h.



Parking gratuit



www.dibevovakbeurs.nl

FARM FOOD FRESH®



Facile à doser

Peut être combiné avec Farm Food HE

Viande fraîche congelée



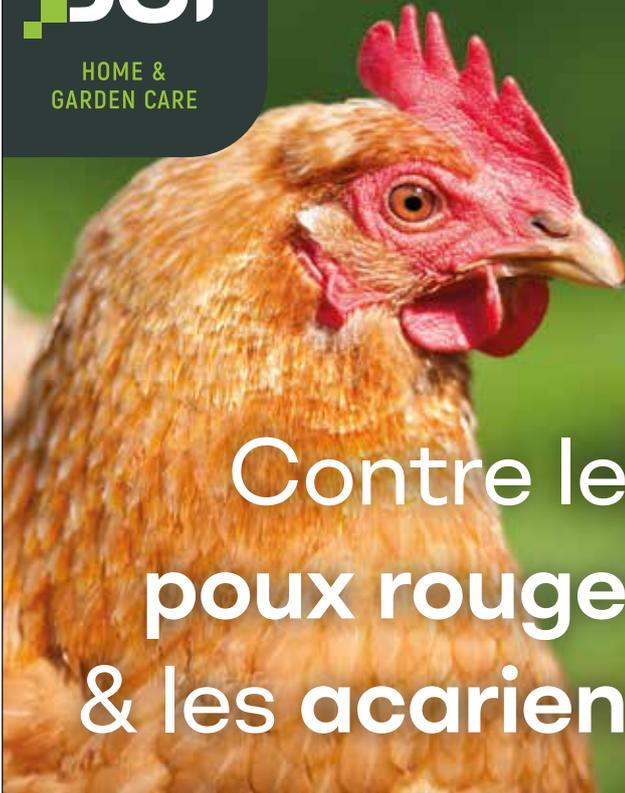
Nouveau
cubes d'environ
25 grammes

Idéal pour les petites
races de chiens

Favorise une flore
intestinale saine

BSi

HOME &
GARDEN CARE



Contre les
poux rouges
& les acariens

Pour lutter contre les parasites chez
les poules, les pigeons
et les oiseaux d'ornement

Avec le MiteStop Start Set
vous pouvez commencer immédiatement!



Ce set contient



Mitestop
concentré
50 ml

2



Pulvérisateur manuel 1,5 l

Scannez le code
QR pour un film
informatif concis



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

bsi-products.com

Autres informations sur les salons en bref

ANIDO 2024 en bonne voie

La prochaine édition d'ANIDO sera à nouveau programmée en début d'année, à savoir les dimanche 25 et lundi 26 février 2024 à Kortrijk Xpo et aura lieu simultanément avec le salon DIY, Pro & Garden le lundi. ANIDO est le salon biennal pour le secteur du pet care dans le Benelux et le nord de la France.



un rayon animalier, comme les jardinerie, les magasins de bricolage, les toiletteurs, les magasins d'aquariums, les négociants en céréales, etc. ANIDO est en bonne voie pour faire à nouveau salle comble en février : à ce jour, 90 exposants de neuf pays se sont inscrits, occupant 75 % de la surface totale d'exposition. Les nouveaux candidats exposants gagnent à s'inscrire avant le 15 octobre afin de pouvoir encore choisir parmi les emplacements bien situés et ce, au tarif préférentiel. Contactez l'organisation pour toutes les informations relatives à

Ce salon professionnel rassemble sous un même toit une gamme spécialisée de produits alimentaires et de soins, d'accessoires et de services pour les animaleries et les points de vente ayant

une participation en tant qu'exposant: envoyez un e-mail à anido@kortrijkxpo.com ou contactez Kortrijk Xpo au +32 (0)56241111.



SALON DIBEVO 2023 *still going strong*

Repérer des produits exclusifs et faire le plein d'inspiration pour une animalerie ou un rayon animalerie d'un magasin? C'est possible au salon Dibevo, le rendez-vous incontournable des professionnels des animaux de compagnie. De belles tendances, d'excellentes possibilités de réseautage, vous trouverez tout cela ici. Réservez vos billets maintenant sur

dibevovakbeurs.nl

LES 8 & 9 OCTOBRE • BROODFABRIEK RIJSWIJK (PAYS-BAS)



Nourriture et boissons gratuites toute la journée!

LE SALON DIBEVO EST PARRAINÉ PAR:



spoga+gafa a connu une édition réussie et se tourne déjà vers 2024



Fin juin, toute l'industrie du jardin s'est réunie à Cologne pour spoga+gafa 2023. Près de 30 000 visiteurs professionnels venus de 122 pays ont participé cette année au plus grand salon mondial de l'art de vivre dans le jardin.

Au total, plus de 1 800 exposants de 58 pays ont présenté pendant trois jours les tendances et les produits phares de la prochaine saison de jardinage et de barbecue. Le salon a ainsi presque égalé les chiffres records de l'édition 2019. Le thème principal de spoga+gafa était cette fois "Social Gardens - Places of encounter" et soulignait les effets positifs des jardins en tant que lieux de rencontre sociale. Sur le sol de l'exposition, il était évident que les jardins du futur sont durables, favorisent les contacts sociaux et fonctionnent plus que jamais comme des espaces de vie et de travail étendus.

« Nous sommes ravis d'aborder les résultats fantastiques de l'année 2019 avec spoga+gafa 2023. Les exposants et le public professionnel international ont particulièrement apprécié la qualité des exposés et des produits présentés. L'atmosphère fantastique qui régnait dans les halls d'exposition en était la preuve. Avec une forte augmentation du nombre de visiteurs allemands et environ 70 % de visiteurs étrangers, cette édition de spoga+gafa peut une fois de plus être qualifiée de succès », indique Oliver Frese, Chief Operating Officer de Koelnmesse GmbH.

Par ailleurs, l'aperçu des produits de spoga+gafa 2023 peut toujours être lu et consulté sur notre site web www.petandgardenpro.be.

La prochaine édition de spoga+gafa aura lieu du 16 au 18 juin 2024 à Cologne. Elle sera placée sous le thème des "jardins responsables".

« Ce thème est axé sur la responsabilité de l'industrie verte à l'égard du rôle que joue le jardin dans la société. Avec nos exposants et nos visiteurs, spoga+gafa apportera des réponses à ces questions », a déclaré Stefan Lohrberg, directeur du salon. Le jardinage économe en ressources, les produits de jardinage fabriqués honnêtement, les technologies BBQ à faibles émissions, l'entretien et l'irrigation des jardins respectueux du climat, ainsi que l'entente responsable entre les propriétaires de jardins seront mis en évidence lors de spoga+gafa 2024. La pertinence du sujet sera présentée et discutée sous différentes formes.



Interzoo 2024 suscite déjà un grand intérêt

Bien que le salon le plus important au monde pour l'industrie des animaux de compagnie n'ait lieu qu'en mai prochain, une grande partie de la surface disponible a déjà été occupée, rapporte l'organisateur WZF (Wirtschaftsgemeinschaft Zoologischer Fachbetriebe GmbH).

Cela souligne l'intérêt mondial pour l'industrie des produits pour animaux de compagnie. Depuis le début des inscriptions à la mi-mars 2023, des exposants de 58 pays ont déjà réservé leur stand.

Au total, Interzoo prévoit 14 halls d'exposition pour la prochaine édition, qui se tiendra du 7 au 10 mai 2024 à Nuremberg, en Allemagne. C'est deux de plus que lors d'Interzoo 2022.



« Actuellement, en particulier pour les réservations en provenance d'Asie, d'Océanie et d'Afrique, nous notons des espaces de stands nettement plus grands par rapport à Interzoo 2022. Les bons chiffres des inscriptions et le pourcentage élevé de participations internationales montrent qu'en termes d'exposants internationaux, nous revenons aux niveaux d'avant corona. En fait, plus d'un exposant confirmé sur dix participe au salon pour la première fois. Cela reflète la diversité unique d'Interzoo. Nous sommes heureux d'accueillir de nouvelles marques et entreprises aux côtés de sociétés bien établies », déclare le Dr Rowena Arzt, responsable des expositions à la WZF.

Outre les exposants allemands, les entreprises de Grande-Bretagne, d'Italie et des États-Unis sont les plus nombreuses à ce jour. En outre, les organisateurs notent un intérêt accru de la part des entreprises chinoises, qui étaient encore soumises à de strictes restrictions de voyage lors de l'édition précédente, en 2022. De nombreux pavillons nationaux ont déjà été confirmés, y compris de nouvelles inscriptions de la Grèce et de la Nouvelle-Zélande. L'Argentine, l'Inde et la Turquie, entre autres, prévoient des pavillons nationaux pour la première fois à Interzoo 2024.



CALENDRIER

Dibevo-Vakbeurs

Le 8 et 9 octobre 2023
Broodfabriek, Rijswijk (Pays-Bas)
www.dibevovakbeurs.nl

ANIDO

Le 25 et 26 février 2024
Kortrijk Xpo, Courtrai
www.anido.be

DIY, Pro & Garden

Le 26 et 27 février 2024
Kortrijk Xpo, Courtrai
www.diy-pro-garden.be

Interzoo

Du 7 au 10 mai 2024
NürnbergMesse, Neurenberg
(Allemagne)
www.interzoo.com

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

Représentant sur le terrain pour les produits animaliers Belgique et Luxembourg (38 heures)

A propos de Ferplast

Depuis 1966, Ferplast est l'un des principaux fabricants européens de produits pour animaux de compagnie. Cette entreprise familiale, qui possède des succursales de vente et des usines dans le monde entier, est l'un des plus grands fournisseurs de l'industrie des animaux de compagnie.

Plus de 1 300 employés dans le monde s'occupent de la vaste gamme de plus de 6 000 articles pour chiens, chats, oiseaux, rongeurs, reptiles et poissons.

Les produits de qualité innovants de Ferplast répondent à des normes élevées, le bien-être des animaux et la durabilité étant des piliers importants.

Ferplast Benelux B.V. livre depuis son propre centre logistique dans les pays du Benelux aux détaillants et distributeurs en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas.

Description du poste

En tant que représentant commercial sur le terrain, vous serez la carte de visite et le point de contact de Ferplast et vous vous présenterez de manière professionnelle pour l'entreprise.

Après une période de formation approfondie, vous partirez en déplacement de manière indépendante.

Vous serez responsable du maintien et du développement des relations existantes et de l'acquisition active de nouvelles opportunités dans votre zone de vente.

Votre zone de vente se compose de la Belgique (région wallonne) et du Luxembourg.

Vous assurez une planification efficace de votre itinéraire et de vos activités.

Vous identifiez avec succès les besoins des clients afin de leur donner des conseils avisés et de leur vendre la gamme de produits appropriée.

Vous vous tenez au courant des tendances, des changements et des opportunités du marché.

Vous êtes en contact étroit avec le directeur des ventes et assurez un bon rapport.

Votre profil

- Vous avez l'esprit commercial et êtes passionné par l'industrie des animaux de compagnie.
- Vous avez d'excellentes capacités de communication.
- Vous maîtrisez le français et le néerlandais.
- Vous êtes orienté vers le client et le service, flexible, représentatif et proactif.
- Vous avez l'esprit d'équipe, savez fixer des priorités, travaillez avec précision, êtes orienté vers les résultats, persuasif et pensez en termes d'opportunités commerciales.
- Connaissance et/ou expérience commerciale démontrable dans le secteur des animaux de compagnie.

Que pouvez-vous attendre de Ferplast ?

- Un travail stimulant avec la possibilité de développer votre talent et d'élargir vos compétences commerciales.
- Travailler dans une organisation où l'ambiance de travail est informelle et conviviale, où les lignes de communication sont courtes et où les contacts avec les collègues sont bons.
- Un vaste programme d'initiation combiné à une formation interne.
- D'excellentes conditions de travail telles que : voiture de société, téléphone portable, iPad et diverses autres ressources pour soutenir votre poste.
- Salaire compétitif assorti d'un système de primes supplémentaires, d'un 13E mois, de 20 jours de congés et d'un bon régime de pension.
- Possibilités d'évolution, y compris de formation et d'éducation.
- Réunions de vente régulières au cours desquelles vous rencontrez vos collègues et renforcez l'esprit d'équipe de manière informelle.

Intéressé(e) ?

Vous êtes le commercial enthousiaste/le gestionnaire de comptes que nous recherchons et vous vous reconnaissez dans le profil ? Dans ce cas, nous attendons avec impatience votre motivation et votre CV. Vous pouvez postuler en envoyant votre CV et votre motivation par e-mail à Hans Freerks via hans.freerks@ferplast.com avec la référence : " Représentant sur le terrain pour les produits animaliers, Belgique et Luxembourg".

Questions ? Appelez le +31 629 583 347.

NOUVEAU



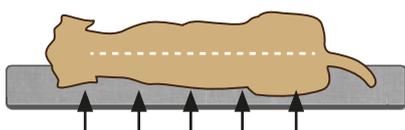
ORTHOPEDIC CARE

THE END OF RESTLESS NIGHTS

Confort de couchage orthopédique pour tous les chiens!

- Memory foam pour le soutien des joints
- Housse intérieure déperlante
- Avec antiglisse
- Lavable en machine

Voir toute
la gamme ici



beeztees 



beeztees 

Beeztees offre un ensemble de services complet aux magasins

Cela fait maintenant plus de 40 ans que Beeztees consacre une grande partie de ses efforts à l'aménagement (ou au réaménagement) et à la conception de plans de magasins. L'entreprise évalue l'agencement de votre magasin et son parcours imposé, afin de vous fournir des conseils professionnels parfaitement fondés.

"Grâce à notre approche axée sur le management de produits, nous sommes à même de proposer notre vision du meilleur agencement possible d'un magasin et de l'emplacement optimal des différents segments et produits au sein de celui-ci", nous dit-on chez Beeztees.

Management de produits

Le management de produits nous permet d'obtenir une image toujours plus précise des besoins et des souhaits des consommateurs. Le département 'trade marketing' de Beeztees traite toutes les données relatives aux acheteurs pour en extraire des informations pertinentes. Sur la base de ces dernières, l'entreprise fournit des conseils pour les plans d'aménagement des rayons, qui comprennent la meilleure présentation possible des produits. Cela permet d'optimiser les ventes et les marges réalisées dans le rayon animaux.

Aménagement de magasins

Beeztees évalue l'agencement de votre/vos magasin(s) et son parcours imposé, et vous fournit des conseils professionnels sur la meilleure façon d'aménager votre magasin et de proposer une expérience client optimale. Sur la base de cette évaluation, Beeztees rédige un accord portant sur l'investissement, mais aussi et surtout sur la coopération. Beeztees contribue ainsi à une croissance mutuelle reposant sur un véritable partenariat.

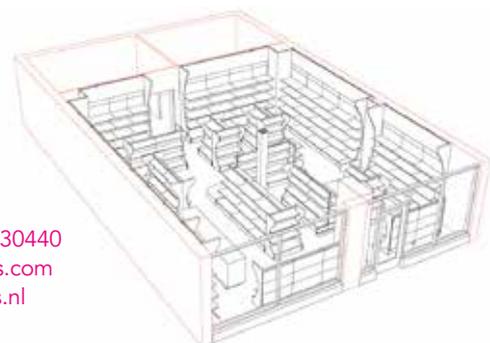


Le volet commercial

L'équipe de spécialistes du merchandising de Beeztees est disponible – sur demande – pour réaménager des magasins au niveau de la présentation des rayons et de la décoration du rayon animaux. Ils mettent en place des concepts commerciaux et veillent à ce que les produits soient présentés comme il se doit aux consommateurs, ce qui se traduit par un rendement maximal du rayon animaux.

Une véritable collaboration

Mais le travail de l'entreprise ne s'arrête pas une fois le rayon animaux réaménagé. Beeztees est en effet toujours désireuse de collaborer avec ses clients sur la base de 'dealerships', ce qui implique notamment la mise en place d'actions promotionnelles uniques et de présentations thématiques visant à promouvoir les achats impulsifs et à améliorer l'expérience client des consommateurs finaux. Beeztees discute en outre périodiquement des analyses des ventes et détermine les points à améliorer sur la base de ces analyses. Beeztees mise sur un véritable scénario gagnant-gagnant, basé sur une collaboration à long terme !



Beeztees

Tél.: +32 (0)3330440

info@beeztees.com

www.beeztees.nl



Les conseils sont indispensables pour assurer une bonne rotation des mélanges de semences de gazon

Doc. Compo

Doc. Compo

Pour obtenir une belle pelouse verdoyante, il faut tout d'abord choisir le produit adéquat. Une jardinerie se doit donc de proposer un large choix de mélanges de semences de gazon de qualité. Mais cela ne suffit pas à garantir une bonne rotation de ces références. Le large éventail de produits disponibles sur le marché et les différents besoins des clients nécessitent en effet des conseils précis et un accompagnement efficace pour orienter les consommateurs vers les mélanges de semences de gazon souhaités. Une présentation claire et structurée en magasin est donc également indiquée pour éviter que le client se sente stressé au moment de faire son choix.

L'éventail de mélanges de semences de gazon disponibles dans les commerces spécialisés est aujourd'hui considérable. Mais d'une manière générale, on peut dire que dans notre pays, ce sont 4 types de mélanges qui sont le plus souvent achetés, à savoir pour les pelouses utilisées de manière intensive, pour la réparation des pelouses endommagées, pour l'ensemencement des pelouses qui sont (principalement) à l'ombre et pour les pelouses qui souffrent d'une sécheresse extrême. Un mélange de semences de gazon est composé de différentes espèces de graminées, chacune présentant des caractéristiques spécifiques : certaines sont très résistantes à la sécheresse grâce à leur bon enracinement, tandis que d'autres se distinguent par la rapidité de leur germination. Les fabricants composent soigneusement chaque mélange en fonction de la solution devant être apportée par la référence en question. Les espèces les plus courantes dans nos régions sont le ray-grass anglais (*Lolium perenne*), le pâturin des prés (*Poa pratensis*), la fétuque rouge (*Festuca rubra*) et l'Agrostide commune (*Agrostis tenuis*).

Mais la composition du mélange de semences de gazon n'est pas la seule à avoir de l'importance ; la façon dont les semences de gazon sont traitées joue également un rôle. Plusieurs marques dotent leurs semences de gazon d'un revêtement biodégradable. Cela garantit un taux d'humidité optimal, favorise la germination, empêche les graines d'être rapidement emportées par un excès d'eau ou de fortes rafales de vent, les rend moins

attrayantes pour les oiseaux, etc. Les technologies SOS (Super Over Seeding) et RPR sont également utilisées. La première garantit une germination rapide de l'herbe, même à des températures peu élevées. Quant aux semences obtenues

grâce à la technologie RPR, elles poussent très rapidement, formant des ramifications horizontales qui relient les brins d'herbe entre eux. L'herbe ainsi constituée est donc beaucoup plus résistante. Certaines références sont également enrichies d'engrais, de terreau et/ou d'autres additifs, tels que des activateurs de sol et de la chaux.

Contrôler la qualité

Il existe également de nombreuses différences en termes de qualité. La qualité des semences de gazon est déterminée par plusieurs facteurs. Tout d'abord, il y a la pureté de la semence. Il est en effet important que les semences de gazon soient exemptes d'impuretés, telles que d'autres semences de plantes, des mauvaises herbes,

des débris et des agents pathogènes. Plus la semence est pure, plus la qualité est grande. Le pouvoir germinatif a lui aussi une incidence sur la qualité : plus il est élevé, plus l'herbe sera abondante. L'authenticité de l'espèce, le niveau de maturité, le moment de la récolte, les conditions de stockage et autres jouent également un rôle. L'exploitant d'une jardinerie et le consommateur peuvent tous deux contrôler la qualité du produit qu'ils comptent utiliser de différentes manières. Il est notamment conseillé de lire attentivement l'étiquette. Le mélange de semences de gazon doit en outre porter un label de qualité. Au sein de l'UE, seules les semences de gazon approuvées et certifiées peuvent être vendues. Pour obtenir cet agrément, les semences doivent répondre aux exigences fixées et la variété doit être reprise dans la liste des variétés autorisées



Doc. Barenbrug

par l'UE. Certaines marques collaborent également avec des instituts spécialisés dans le gazon, qui testent et analysent les semences de gazon dans des conditions bien précises. Cette démarche contribue également à accroître la qualité des semences. Enfin, il faut toujours vérifier la date de péremption.

Que recherche le client ?

La diversité de l'assortiment de produits commercialisés ne facilite pas la tâche des consommateurs qui souhaitent acheter le mélange de semences de gazon adapté à leur pelouse. De plus, les besoins des clients sont très divers : certains veulent un gazon résistant à la sécheresse et à la chaleur, d'autres recherchent un produit capable de réparer rapidement les zones dégarnies de leur pelouse et d'éviter ainsi la pousse de mauvaises herbes, d'autres encore préfèrent un gazon qui ne nécessite que peu d'entretien, sans oublier ceux qui préfèrent un gazon à l'aspect ornemental très raffiné, et ainsi de suite. Tout cela complique bien évidemment la tâche du personnel des jardinerie qui est censé fournir des conseils avisés. C'est pourquoi, avant l'achat, il est essentiel de recueillir des informations auprès du client sur ses besoins et sur sa pelouse afin de pouvoir lui recommander le produit adéquat. En premier lieu, il convient de déterminer si la pelouse est à l'ombre ou au soleil. Le degré de piétinement joue également un rôle décisif dans le choix de la solution adéquate, et il convient donc de s'informer à ce sujet. Enfin, il est aussi très important de savoir si le client souhaite réensemencer les zones dégarnies ou s'il a plutôt l'intention d'ensemencer toute une surface. Vous pouvez bien entendu poser d'autres questions spécifiques, mais les réponses aux trois questions ci-dessus vous permettront certainement de vous faire une idée précise des besoins du client et de lui recommander une référence appropriée.

Veillez, s'il vous plaît, fournir des informations

Les conseils sont par ailleurs une priorité absolue pour les



Doc. BSi

jardinerie, car ils permettent de se distinguer des autres canaux de vente. Il est dès lors indispensable d'investir dans la formation du personnel, afin qu'il soit en mesure de répondre aux questions des clients et de leur proposer des solutions à certains problèmes. La plupart des fournisseurs proposent d'ailleurs des formations destinées à mettre à jour ou à approfondir les connaissances du personnel des jardinerie. Par ailleurs, un aperçu schématique des différentes solutions les plus couramment utilisées pour les pelouses et de leurs caractéristiques peut certainement apporter une réelle valeur ajoutée au consommateur. Il leur permet en effet de trouver rapidement et efficacement les mélanges de semences de gazon dont ils ont besoin. Invitez aussi les clients à lire attentivement les étiquettes des emballages. Celles-ci indiquent en effet toujours clairement si le produit en question est adapté à telle ou telle autre



NEW

Use-Reuse-Reduce HyBird



Découvrez le nouveau concept de Benelux Nature : les boules de graisse HyBird. Le nom est un jeu de mots entre "hybride" et "bird". Le concept hybride est un croisement entre les boules de graisse avec filets individuels à usage unique et le segment plus coûteux des silos d'alimentation. Avec ce concept, nous innovons de manière durable et réduisons 100% les filets à déchets dans notre nature. Lorsque la boîte est épuisée, le filet est placé dans le sac PMC. Le clip peut continuer à être utilisé pour conserver la fraîcheur d'autres produits Benelux Nature ouverts.

Use = remplir le filet comme un silo.

Reuse = le filet peut être réutilisé au moins pour l'ensemble de la boîte.

Reduce = par la réutilisation on réduit de 90 % l'utilisation du plastique.



Ref. 17547

1. Faire un nœud.
2. Remplir de boules de graisse.
3. Fixer à la branche avec le clip.

KINLYS GROUP
PASSION FOR PETS
info@kinlys.com | www.kinlys.com



Doc. Evergreen Garden Care Belgium

situation. Les jardinerie qui disposent de suffisamment d'espace peuvent également présenter des échantillons de pelouses afin que les clients puissent voir de leurs propres yeux les résultats que l'on peut obtenir avec les différents produits. Pensez également à fournir suffisamment de conseils et d'informations en ligne. De nos jours, beaucoup de consommateurs s'informent sur des sites web ou via les réseaux sociaux avant de se rendre dans un point de vente pour acheter des produits pour leur pelouse.

Ne compliquez pas la vie de vos clients

Outre les conseils, une présentation claire et structurée en magasin contribue elle aussi à booster les ventes de mélanges de semences de gazon. Dans le rayon, disposez les différentes références par espèce/utilisation afin que la recherche du produit adéquat puisse se faire de manière rapide et efficace. Les promotions, les présentations en tête de gondole, les présentoirs et les emplacements secondaires ont un effet positif sur la rotation des produits qui nous intéressent ici, surtout pendant les 3 périodes de l'année où l'on sème (ou resème) le plus, à savoir le printemps (avril-mai), l'été et l'automne (septembre-octobre). Ne perdez pas de vue les opportunités qui s'offrent à vous en termes de ventes additionnelles et présentez les produits de soin et d'entretien des pelouses à proximité des mélanges de semences de gazon. Les amateurs de jardinage n'ont pas tous les mêmes connaissances et le même savoir-faire. Il faut donc inspirer le client ou lui rappeler que ces références sont également utiles, ce qui peut parfaitement se faire par le biais des ventes additionnelles.

Offrir des solutions face à l'évolution du climat

Au cours de ces derniers mois (d'été), nous avons constaté que les conditions climatiques devenaient de plus en plus exceptionnelles. Les extrêmes se succèdent en effet avec une rapidité déconcertante : les jours de canicule suivent ou précèdent les jours de précipitations anormalement abondantes sans véritable transition. Cette situation est évidemment néfaste pour l'état des pelouses. En raison du changement climatique, de plus en plus de marques adaptent la composition de leurs produits et optent pour des graminées capables de mieux résister à ce type de situation. Concrètement, elles développent davantage de mélanges contenant des semences de graminées garantissant un enracinement profond, ce qui permet au gazon d'absorber l'eau des couches plus profondes du sol et de ne pas devoir puiser uniquement dans sa couche supérieure, qui s'assèche rapidement en cas de fortes chaleurs. Pour une jardinerie, il est également essentiel de sensibiliser les clients à l'impact du changement climatique sur leur jardin et de les encourager à s'engager davantage en faveur de la durabilité. Il est par conséquent nécessaire de les inciter à semer du gazon, surtout s'ils vivent dans un environnement urbain. Ce faisant, ils peuvent en effet contribuer à réduire, voire à prévenir, l'effet d'îlot de chaleur urbain. Les pelouses des jardins rafraîchissent l'environnement immédiat, ce qui permet de lutter contre le réchauffement en milieu urbain. L'herbe contribue de surcroît à un meilleur écoulement de l'eau, réduisant ainsi les risques d'inondation.



Doc. Evergreen Garden Care Belgium



Doc. StanleyBlack&Decker

DÉCOUVRES NOTRE BOUTIQUE EN LIGNE
AVEC DES PROMO'S MENSUELLES!

www.asp-pets.be



ASP est le distributeur exclusif de M-Pets

M-Pets propose une gamme complète d'accessoires exclusifs et innovants. Elle se distingue par une haute qualité et l'innovation approfondie de ses produits pour animaux de compagnie.



Votre partenaire pour:

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

ASP distribue notamment les marques de renom suivantes:



Souhaitez-vous plus d'info?

+32 15 68 12 96 • info@asp-pets.be
www.asp-pets.be

Choisir des toilettes pour chats ne se fait pas uniquement en tenant compte de leur aspect esthétique et de leur couleur

Doc. Beeztees

Un assortiment large, varié et bien approvisionné de toilettes pour chats est un must pour toute animalerie ou jardinerie disposant d'un rayon animaux. Après tout, les propriétaires de chats ne peuvent pas s'en passer. Une grande quantité de bacs à litière est nécessaire car ils apportent des réponses à divers problèmes, tel que les pulvérisations, la claustrophobie, les chats âgés et les chats souffrants de problèmes articulaires. Pour répondre aux besoins et aux souhaits des différents consommateurs, il est nécessaire de proposer un assortiment suffisamment varié en termes de couleurs, de formes, de dimensions, de qualité, de matériaux et de gammes de prix. Il faut en outre tenir compte des préférences du chat lui-même et proposer différents types de bacs à litière (fermés, ouverts et avec entrée par le haut). Une solution sera ainsi proposée pour chaque chat et chaque client.

Plus besoin de cacher les toilettes du chat

L'humanisation des animaux de compagnie a conduit les chats à jouer un rôle de plus en plus important au sein de la famille. Cette évolution a pour conséquence que les toilettes pour chats occupent une place plus importante dans la maison et ne sont plus systématiquement 'planquées' dans le coin le plus obscur d'un débarras ou d'une buanderie. Les fabricants de toilettes pour chats accordent donc davantage d'attention

à l'aspect esthétique de leurs modèles, de sorte qu'ils puissent parfaitement être intégrés dans la décoration d'un salon ou d'une salle de bains, grâce à leurs formes et leur aspect visuel. C'est également pour cette raison que les toilettes pour chats sont désormais disponibles dans une large gamme de couleurs et de motifs. Certains acteurs de ce segment indiquent toutefois que les couleurs vives n'ont plus trop la cote. En revanche, les couleurs classiques, telles que le blanc, le gris et le noir, ainsi



Doc. Laroy Group



Doc. Savic

que les combinaisons de ces couleurs, ont toujours un certain succès. Du fait que ces accessoires sont aujourd'hui intégrés dans l'environnement de vie des propriétaires de chats, le contrôle efficace des odeurs et l'action antibactérienne sont des éléments clés. En effet, il est très déplaisant d'être constamment confronté à des odeurs désagréables provenant d'un bac à litière se trouvant dans le salon ou la cuisine. Les bacs à litière intégrant des matériaux qui absorbent les odeurs, tels que des filtres à charbon, ou dotés de couvercles spéciaux qui retiennent les odeurs, sont donc à privilégier lorsqu'ils sont placés à un endroit central. Du fait que nous vivons aujourd'hui dans des espaces toujours plus restreints, les toilettes d'angle ont elles aussi de plus en plus de succès. Elles permettent en effet de gagner de la place dans une pièce.

La tendance est aux tailles XL (ou XXL) et aux modèles durables

En raison de la popularité croissante des chats de race de grande taille, tels que le Maine Coon, le British Shorthair ou le Norvégien, nous constatons une demande croissante de toilettes pour chats aux dimensions (très) généreuses, qui permettent d'offrir tout l'espace et le confort nécessaires à ces animaux.

Les consommateurs attachent de plus en plus d'importance à la durabilité, et cela se ressent également dans cette catégorie de produits. Les fournisseurs et les fabricants constatent de ce fait un intérêt accru pour les références respectueuses de l'environnement, fabriquées à partir de matériaux recyclés ou recyclables. Et ce, même si leur part de marché reste encore assez modeste par rapport à l'ensemble des ventes. Pour assurer une bonne rotation de ces modèles écoresponsables, ceux-ci doivent présenter un bon rapport qualité-prix. Les bacs pour chats fabriqués à partir de matériaux recyclés/recyclables nécessitent davantage d'opérations de transformation, ce qui entraîne un prix de revient plus élevé. Les clients soucieux de l'environnement sont certes prêts à payer un prix plus élevé, mais celui-ci ne doit pas être excessif. Car en ces temps de coûts énergétiques élevés et d'inflation galopante, de nombreux consommateurs tiennent davantage compte du facteur prix que par le passé. Nous constatons en outre que les fabricants déploient d'importants efforts pour réduire leur empreinte écologique lors de la fabrication de toilettes pour chats.

Des étagères qui attirent les regards

Pour assurer de bonnes ventes, il est indispensable que la présentation des produits dans le magasin soit attrayante. Pour qu'elles puissent attirer l'attention du client, les toilettes pour chats doivent être bien visibles dans le point de vente. Les étagères dédiées seront de préférence placées à proximité d'une catégorie de produits apparentée, comme par exemple la nourriture pour chats. Les fournisseurs et les fabricants proposent un vaste éventail de matériel de PLV, comme des affiches, des panneaux explicatifs et des présentoirs. Ces outils sont idéaux pour attirer l'attention des propriétaires de chats ou pour mettre en valeur les nouveautés. Veillez également à présenter un grand nombre de modèles. Les clients pourront ainsi voir tout ce que l'on peut trouver sur le marché et découvrir les avantages de chaque référence. Cela facilitera en outre la démonstration du fonctionnement des toilettes pour chats, grâce à quoi les clients seront mieux à même d'évaluer si les modèles exposés peuvent être intégrés de façon harmonieuse à leur maison/espace de vie. Faites aussi en sorte que la présentation des étagères soit structurée de manière à ce que le client puisse trouver rapidement et efficacement le modèle qu'il recherche. N'oubliez pas non plus d'exploiter les possibilités offertes par les ventes additionnelles dans cette catégorie de produits : disposez pour ce faire de la litière pour chats et des accessoires connexes (désodorisants, filtres, pelles et sacs à litière, etc.) à proximité des bacs à litière. Vous pouvez bien sûr également lancer des offres groupées pour inciter les consommateurs à acheter deux produits ou plus à la fois. Naturellement, les remises et les promotions sont d'autres moyens intéressants de motiver les clients à acheter de nouvelles toilettes ou des toilettes supplémentaires pour leurs chats.



Doc. Ferplast



Doc. ASP Pets



Doc. Petsafe

TRIXIE

Propreté sans pelle – le bac à litière autonettoyant !

Les toilettes pour chats de TRIxie sont dotées d'une fonction d'auto-nettoyage automatique. Quatre mécanismes sont responsables d'un processus de nettoyage sûr et sans problème. Le conteneur à déchets intégré a une capacité de 5 litres et peut être utilisé de manière optimale avec des sacs poubelles standard. Fini le nettoyage quotidien à la main - il suffit de changer le sac poubelle, de remplir la litière et le tour est joué. La maison de toilette convient aux chats à partir de 1,5 kg/4 mois et est idéale pour les foyers comptant plus d'un chat. Elle peut être utilisée avec tous les types de litière agglomérée jusqu'à une taille de 15 mm.



www.trixie.fr

CASSETTA

Fonctionnel et élégant



Pelle avec rangement

Facile à nettoyer



Design IML élégant



MODERNA^{mp}
creating smart plastics for happy pets



Coussins et paniers rectangulaires élégants en textile de haute qualité.

La collection **Velluto** est une **gamme élégante** remplie de fibres de polyester et de mousse avec une **base antidérapante** et avec une **housse amovible** avec fermeture éclair.



FLAMINGOTM

flamingo.be



Doc. Trixie

Démarquez-vous grâce aux conseils

Les clients qui désirent acheter des toilettes pour chats sont souvent influencés par l'aspect visuel, le prix ou d'autres critères similaires. Mais ce qui devrait compter avant tout, c'est que le modèle choisi réponde aux besoins de l'animal. Dans le cas contraire, il nuira à sa santé et à son bien-être. Il est par conséquent essentiel de bien conseiller et guider l'acheteur. Chaque bac à litière présente certaines caractéristiques que le personnel de toute animalerie ou jardinerie doit être en mesure de détailler de manière intelligente.



Doc. Moderna Products

Vos collaborateurs doivent donc connaître les caractéristiques de chaque modèle sur le bout des doigts et pouvoir expliquer pourquoi telle ou telle autre référence convient ou ne convient pas au chat du client.

Mettre l'accent sur le bien-être des chats

Il est également important de rappeler aux consommateurs quelques règles de base, surtout si c'est la première fois qu'ils achètent des toilettes pour chats. Un chat a besoin d'au moins deux bacs à litière ; pour chaque animal supplémentaire, il faut ajouter un bac de plus. Un chat doit en outre disposer de suffisamment d'espace pour se mouvoir à l'intérieur des toilettes, de sorte qu'il puisse se tourner et se retourner à la recherche de l'endroit idéal. La taille de l'animal détermine donc les dimensions des toilettes : comptez qu'elles doivent être au moins 1,5 fois plus grandes que le chat

lui-même. Notez aussi qu'un chat mâle a besoin d'un modèle plus spacieux qu'une femelle ou qu'un chaton. Le bac doit également être suffisamment profond, car les chats suivent leur instinct qui les pousse à creuser. En outre, le chat doit pouvoir accéder facilement à ses toilettes : la porte des modèles fermés doit donc être suffisamment haute et large. Les chats plus âgés apprécieront quant à eux que le rebord d'entrée du bac à litière soit bas. Informez aussi le client sur le fait que chaque animal a ses propres préférences : certains préfèrent un modèle ouvert, d'autres un modèle fermé ; certains préfèrent entrer dans les toilettes par l'avant, tandis que d'autres préfèrent y entrer par le haut ; et ainsi de suite.

Un bon rapport qualité-prix

Il va de soi que chaque client dispose d'un budget bien défini pour l'achat d'un bac à litière, mais il faut toujours insister sur l'importance d'acheter des toilettes pour chat de qualité. En plus d'offrir une longue durée de vie et de répondre à la tendance axée sur la durabilité, ces références procurent un grand confort au chat,



Doc. Flamingo Pet Products

mais aussi à son propriétaire. Les matériaux utilisés déterminent en grande partie la qualité, car ils ont une influence directe sur la robustesse et l'hygiène des toilettes pour chats. Les matériaux de première qualité présentent notamment l'avantage d'être légers, faciles à nettoyer et plus résistants aux rayures. Le niveau de finition des toilettes pour chat est lui aussi déterminant. Il est par exemple essentiel que toutes les pièces s'emboîtent correctement afin d'éviter les fuites. Un bac fermé nécessite un couvercle parfaitement hermétique afin que les mauvaises odeurs ne se répandent pas facilement à l'extérieur des toilettes. Enfin, tâchez de souligner l'importance de la praticité offerte par certains modèles, car changer la litière d'un chat et nettoyer son bac à litière n'est pas une tâche particulièrement amusante. Les clients apprécieront donc à coup sûr les modèles les plus pratiques, comme par exemple ceux qui sont équipés d'un système de nettoyage automatique.



Passion for Animals

PFA-Trade bv

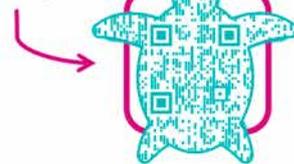
UN GROSSISTE POUR TOU CE QUI VIT

-  Poissons, rongeurs, lapins, oiseaux, reptiles, amphibiens
-  Nourriture pour poissons, herbes à chat, plantes aquatiques
-  Nourriture vivante aquatique, insectes
-  et beaucoup d'autres matériaux de qualité

AVEC DE NOMBREUX ATOUTS POUR VOUS

-  Une adresse, un montant franco, un point de contact
-  Livraisons par notre propre service de transport conditionné
-  Une entreprise 100% belge et B2B uniquement

Scan me



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



D&D HOME

I ♥
HAPPY
CATS



Conçu avec comportementaliste féline

Anneleen Bru



Une collection unique & exclusive

La nouvelle collection signée D&D HOME en collaboration avec «I ♥ Happy Cats» 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



Terrariophilie : Un hobby qui ne sera plus relégué au second plan



Système de brumisation Monsoon Multi d'Exo Terra pour tout type de terrarium - © Laroy Group

Il y a quelques années, la terrariophilie avait atteint un certain pic de popularité. Mais aujourd'hui, les reptiles, qui – il faut le dire – constituent une catégorie d'animaux pour le moins singulière, ont quelque peu perdu de leur attrait. Les produits pour terrariophiles restent-ils donc intéressants pour toutes les animaleries en 2023 ? Pet & Garden a posé la question aux principaux acteurs de ce marché.

Intégration dans le cadre de vie

Pour pouvoir répondre correctement à cette question, il convient d'examiner les choses dans un contexte plus large. La possession responsable d'animaux de compagnie et le bien-être des animaux sont aujourd'hui des préoccupations majeures. Des thèmes et des tendances tels que l'aquascaping et le hamsterscaping, ainsi que le dressage des lapins et des cobayes, contribuent fortement à l'amélioration de la qualité des conditions de vie matérielles et pratiques des animaux de compagnie, ce qui entraîne des coûts d'investissement et d'entretien plus élevés. En ce qui concerne les chiens et les chats, on observe la même chose depuis des années : grâce à une meilleure compréhension du comportement et à un désir accru de 'faire quelque chose de bien ou de mieux', le bien-être des animaux atteint progressivement un niveau plus actuel et, surtout, plus actif. Grâce à ces courants et aux ressources disponibles, associés à un niveau de connaissance toujours plus élevé, il devient de plus en plus intéressant et envisageable d'intégrer des animaux de compagnie dans un cadre de vie qui leur est parfaitement adapté, et ce au sein même de notre propre cadre de vie. Et il en va de même pour les reptiles et amphibiens.

Des frontières qui s'estompent

Qui n'a jamais été intrigué ou inspiré par la vue d'animaux qui présentent encore des points communs avec les formes de vie les

plus anciennes que notre planète ait connues, à savoir les dinosaures ? Qu'il s'agisse d'une Tortue d'Hermann (*Testudo hermanni boettgeri*), d'un gecko géant (*Phelsuma grandis*) ou d'un Python royal (*Python regius*), tout le monde sait, dans les grandes lignes, à quoi ressemblent les tortues, les lézards et les serpents. Avec l'apparition de tendances axées sur la création d'espaces de vie de plus en plus proches de ceux qui existent dans la nature (scaping) pour les rongeurs, les lapins, les oiseaux et les animaux d'aquarium, les frontières tendent à s'estomper en ce qui concerne le choix des matériaux et le type d'aménagement. L'essentiel est d'utiliser le moins possible de matériaux et d'éléments artificiels (ou d'apparence artificielle), ou du moins d'utiliser des éléments qui contribuent à améliorer l'espace de vie et à favoriser le plus possible les comportements naturels. La combinaison d'un niveau de connaissance plus élevé, de la

volonté et de l'intérêt des consommateurs à investir et de l'effacement des frontières entre les différents groupes d'animaux rend l'ajout de produits de terrariophilie à l'assortiment existant de plus en plus intéressant et accessible. En effet, la terrariophilie n'est plus ce hobby que l'on avait autrefois plutôt tendance à reléguer au second plan, puisqu'elle présente des points communs et des recoupements avec des groupes de produits essentiels qui existent déjà dans l'industrie du pet care et les animaleries. Bien sûr, cela requiert un certain nombre de connaissances spécifiques, mais le fait de proposer un bon assortiment de base dans chaque magasin n'est certainement pas une mauvaise idée. Après tout, il y a plus d'éleveurs de reptiles en Belgique qu'on ne le pense, et toutes ces personnes ont souvent besoin de matériel en plus de la nourriture pour leurs animaux.

Des animaux 'plus tolérants'

Au cours de ces quelques dernières années, plusieurs listes ont été dressées, notamment des espèces de reptiles et d'amphibiens les plus couramment détenues ou des espèces les plus recommandables à détenir. Aux Pays-Bas, le LICG (Landelijk Informatiecentrum Gezelschapsdieren, c'est-à-dire le centre national d'information sur les animaux de compagnie) s'est notamment beaucoup investi dans cette démarche, mais plusieurs universités ont également effectué des recherches approfondies. En outre, la popularité des associations est à nouveau en hausse et, comme toujours, beaucoup de connaissances sont partagées lors de salons et sur les réseaux sociaux. Pour un débutant, la première chose à faire pour posséder un reptile ou un amphibien reste de se rendre dans l'animalerie la plus proche. Comme pour tous les animaux, mais encore plus pour les animaux à sang froid, il est toujours préférable d'être bien informé. Il existe en effet un certain nombre d'animaux 'plus faciles', et nous entendons par là surtout des animaux 'plus tolérants', dans le sens où ils peuvent notamment supporter des écarts de température ou d'humidité plus importants, mais

Substrat
HabiStat
© Aquadistri





Lampe JBL : JBL Reptil LED Daylight 13 W; lampe à lumière du jour LED à spectre complet pour terrariums- © JBL

ils n'en restent pas moins des reptiles, qui requièrent toujours une attention particulière. Leur température corporelle dépend en effet entièrement de leur environnement. Si les conditions minimales ne sont pas remplies, l'animal se sentira automatiquement mal à l'aise. Une température trop élevée ou trop basse peut avoir des conséquences néfastes, d'où l'importance de disposer de toutes les informations nécessaires. Cela signifie également que chaque espèce animale a des exigences différentes en termes de variables environnementales. Les animaux les plus tolérants sont les dragons barbus, les geckos diurnes, les geckos à crête, les geckos léopards, les anoles et les serpents des blés. Les tortues terrestres européennes et plusieurs autres espèces de tortues, telles que les tortues musquées, sont elles aussi plutôt faciles à garder. Pour aider le personnel et les exploitants d'animaleries, les grossistes spécialisés dans les animaux vivants fournissent souvent une fiche informative avec chaque reptile afin que les paramètres de base requis par l'animal en question puissent toujours être connus, et que ces informations puissent également être communiquées aux consommateurs.

Avec quoi se retrouve-t-on chez soi ?

Dans le monde des reptiles et des amphibiens, tout repose sur les conditions environnementales de base que sont la température et l'humidité. Les animaux de terrarium sont originaires des quatre coins du monde et de toutes les zones climatiques, allant des déserts les plus chauds aux forêts les plus humides. Si nous voulons recréer une forêt tropicale, il nous faudra prévoir un système de pluie. Pour les dragons barbus, du sable du désert et une lampe chauffante de qualité seront indispensables. Un abri de

qualité est souvent essentiel, mais un terrier de nidification facile à nettoyer est également recommandé. Il est important de savoir que dans un même terrarium, il doit y avoir des zones plus chaudes et des zones plus froides, afin que l'animal puisse se réchauffer ou se refroidir de lui-même. Par exemple, une cachette recouverte de sphaigne peut très bien constituer une zone plus fraîche et plus humide dans un terrarium plus chaud. Les rayons UV sont très importants pour les reptiles, dans la mesure où ils leur servent à fabriquer de la vitamine D3 dans leur peau, permettant ainsi une bonne assimilation du calcium par les os. Peu importe la quantité de poudre de calcium que vous donnez, sans une bonne lampe UV, le calcium ne peut pas atteindre l'endroit où il est nécessaire. Les lampes qui combinent la production de rayons UV et de chaleur sont préférables, car elles correspondent le mieux à la réalité de la nature. En effet, c'est en prenant un bain de



Le Tropical UVB & Heat Lighting Dual Kit de Zoo Med - © Zoo Med

soleil pour se réchauffer que les reptiles absorbent le plus de rayons UV. En moyenne, ces lampes doivent être remplacées au bout de 9 mois et sont considérées comme ayant perdu toute leur efficacité au bout de 12 mois. Parmi les autres produits intéressants, citons un bon vaporisateur pour plantes (ou un brumisateur pour terrarium), grâce auquel le taux d'humidité peut être facilement maintenu. Même les terrariums désertiques ont besoin d'un peu d'humidité. Il faut donc aussi prévoir un bon hygromètre, ainsi que des accessoires tels que des plantes en plastique, des cachettes et des coupelles à eau. Pour une animalerie, il est important de montrer au groupe cible la manière idéale de garder et de soigner un reptile/amphibien, ce qui peut parfaitement se faire en utilisant un ou plusieurs terrariums entièrement équipés, qui serviront d'exemples. Un beau terrarium d'exposition est de surcroît toujours très impressionnant et attire donc de nombreux regards curieux.



Cachettes pour terrariums : décoratives et fonctionnelles © Giganterra / Overbeek



Lampe aux halogénures métalliques pour reptiles du désert Bright Sun UV © Lucky Reptile



Câble chauffant pour reptiles et amphibiens Sera reptil - © Sera



Set de démarrage pour dragons barbus
© Peter Hoch



L'assortiment de base pour toute animalerie – © PFA-Trade

Il y a du potentiel

Lorsque nous demandons aux acteurs de ce sous-secteur si ce dernier connaît une croissance ou non, les avis sont partagés. D'un côté, on nous dit qu'il est plutôt sur une pente décroissante parce que l'augmentation des coûts de l'énergie rend les clients plus réticents, et de l'autre, on nous assure que le marché est plutôt stable. La conclusion est que lorsque les connaissances et les compétences sont mises en avant et diffusées, et que les animaux sont au centre des préoccupations, l'assortiment de produits pour terrariophiles peut connaître un grand succès. Et un dernier conseil : concentrez-vous sur les dragons barbus et les geckos léopards en tant qu'animaux de compagnie et non pas en tant qu'animaux exotiques, car il y a là un grand potentiel à exploiter.



Présentoir pratique avec tous les produits de première nécessité – © Trixie

PRO JBL NOVO®

ADAPTEE
A CHAQUE
ESPECE

Testées en milieu
naturel !



La nouvelle nourriture pour vos petits protégés

- Recettes optimisées selon les recherches actuelles
- Testées en milieu naturel lors des expéditions JBL
- Insectes dans de nombreux types d'aliments
- Colorants exclusivement naturels
- Doseur pratique dans le couvercle
- Emballage durable (mono-matériau)

**VORSPRUNG
DURCH FORSCHUNG**
L'AVANCÉE PAR LA RECHERCHE



www.jbl.de

Photo: Expédition JBL Colombie 2022

www.naturalgreatness.be

New artisanal & functional
SNACKS

WITH IMMUNE SYSTEM, DIGESTIVE,
ANTIOXIDANT, DETOX, CALMING,
JOINT AND WEIGHT SUPPORT.



Devenir distributeur exclusif?

Pour une liste de prix ou pour une visite de notre représentant, contactez-nous à info@naturalgreatness.be ou appelez le +32 50 79 99 99

Nouveau: Chhurpi Golddust Heal

Dans les variations:

'Peau & Pelage'

'Muscles & Articulations'

'Comportement'



Plus d'informations
sur notre Chhurpi?

Ou contactez Minka Nijs:
+31 (0)6 19889305



Insistez bien sur votre rôle de spécialiste lorsque vous vendez des compléments alimentaires pour chiens



Doc. Pexels

L'intégration d'une gamme de compléments alimentaires pour chiens à l'assortiment de votre animalerie présente un avantage indéniable. Les propriétaires de chiens attachent en effet plus que jamais de l'importance au bien-être de leur compagnon à quatre pattes, surtout depuis que ce dernier est considéré comme un membre de la famille à part entière. Les compléments sont idéaux pour améliorer l'état de santé général du chien de manière naturelle. Ils sont par ailleurs souvent administrés lors de l'apparition de certaines affections. Ces produits peuvent également être utilisés pour compléter l'alimentation de base. En outre, ces références permettent aux animaleries de mettre en avant leur savoir-faire, et donc de se différencier des autres canaux de vente. En effet, l'achat de compléments alimentaires nécessite des explications et des conseils détaillés. Nous constatons de surcroît que la demande de ces articles est en hausse. Les commerçants spécialisés ont donc tout intérêt à répondre à cette demande, car ils pourront ainsi accroître leur chiffre d'affaires.

Un assortiment complet et clairement présenté

Il n'existe pas de règle d'or quant à l'espace exact que vous devez réserver aux compléments alimentaires pour chiens, et cet espace varie de surcroît d'un magasin à l'autre. Plusieurs facteurs entrent en effet en ligne de compte, tels que la taille du magasin, le nombre de propriétaires de chiens que vous comptez parmi vos clients, le niveau de la demande de compléments, etc. Cela étant, plusieurs fournisseurs indiquent qu'il faut réserver au moins 1 à 2 mètres de linéaire aux compléments pour chiens. Bien entendu, l'assortiment proposé doit être suffisamment large

produit dont ils ont besoin.

Lors de la composition de l'assortiment, optez pour des produits de qualité et des références qui ont prouvé leur efficacité. Il est également important que les fabricants soient transparents quant à la composition de leurs références et aux ingrédients utilisés.

Une bonne visibilité dans le magasin

Veillez en outre à ce que les compléments alimentaires soient exposés à un endroit bien visible dans le magasin, afin que les clients n'aient aucun mal à les trouver. Une présentation claire



Doc. Beaphar



Doc. Pexels

et couvrir différents domaines d'application. Songez en priorité aux références qui renforcent la santé générale ou qui apportent une solution aux problèmes les plus courants que rencontrent les chiens, tels que les troubles digestifs, l'obésité, les problèmes articulaires, les carences en vitamines, les problèmes de peau et de pelage, le stress, l'anxiété, etc. Évitez toutefois de proposer trop d'articles, car cela empêcherait les clients de trouver le

de cette catégorie de produits est vivement recommandée. Vous pouvez p. ex. choisir de classer les compléments par type de produit (vitamines, minéraux, probiotiques, etc.) ou par type d'utilisation. Veillez à ce que cette classification se reflète dans la communication en rayon, de sorte que le propriétaire du chien puisse voir d'un simple coup d'œil à quoi servent les différents produits. Les présentoirs sont quant à eux utiles pour mettre en

évidence les nouveautés, les promotions ou autres.

Tendances

La première chose que nous avons apprise, c'est que la demande de compléments naturels et biologiques est en nette hausse. Ceux-ci sont souvent perçus par les consommateurs comme étant plus sûrs et plus efficaces que leurs versions chimiques. Par conséquent, les propriétaires de chiens préfèrent les références élaborées à partir d'ingrédients naturels et qui ne contiennent donc ni additifs, ni conservateurs artificiels.

Nous constatons également le succès grandissant des compléments à base de CBD (cannabidiol), qui sont souvent utilisés pour éliminer ou atténuer naturellement l'anxiété, le stress ou la douleur. En outre, un nombre croissant de clients optent pour des compléments permettant de traiter plusieurs problèmes de santé à la fois. Cela leur évite de devoir donner à leurs animaux un trop grand nombre de produits différents.

Les compléments adaptés aux besoins spécifiques des chiens, qui sont donc pour ainsi dire 'personnalisés', gagnent également du terrain. Nous constatons par ailleurs que les produits utilisés chez les humains sont de plus en plus souvent utilisés chez les animaux de compagnie. Les références contenant de la glucosamine ou du sulfate de chondroïtine illustrent bien cette tendance. Celles-ci sont utilisées pour traiter les problèmes articulaires tant chez les humains que chez les animaux. Enfin, certains acteurs du marché indiquent que des ingrédients tels que la Moule verte de Nouvelle-Zélande, la spiruline et la levure de bière sont eux aussi de plus en plus utilisés.

Besoin de conseils

Les compléments alimentaires ne sont pas des produits qui se vendent 'tout seuls'. Ils servent en effet à renforcer la santé des chiens ou à

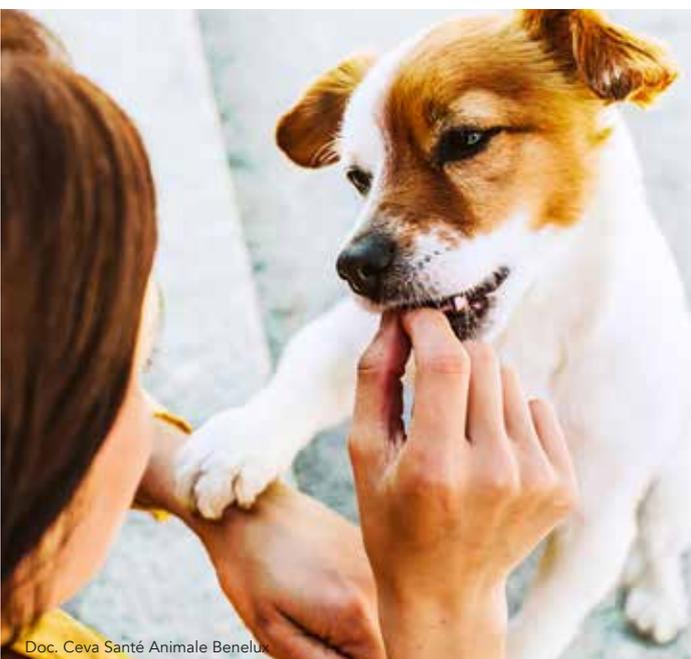
résoudre certains de leurs problèmes. Il est donc indispensable de fournir les explications nécessaires aux propriétaires de chiens et de disposer de connaissances suffisantes. Et pour cela, il est essentiel que le personnel connaisse parfaitement les compléments proposés à la vente et soit en mesure d'expliquer en détail les propriétés et les avantages des différents produits. Il peut donc être intéressant, par exemple, de demander à vos collaborateurs de tester certains produits sur leurs propres animaux de compagnie. Les témoignages de leurs propres expériences plairont certainement aux consommateurs et leur permettront de déterminer plus rapidement si telle ou telle autre référence est à même de résoudre le problème de leur chien.



Doc. Fitmin België



Doc. Good ID-PharmaPet



Doc. Ceva Santé Animale Benelux



Doc. Ceva Santé Animale Benelux

La diffusion de courtes vidéos dans le magasin, décrivant le mode d'emploi et les propriétés d'un complément particulier, permettra à coup sûr d'apporter une valeur ajoutée. Un blog sur le site web de votre magasin, via lequel vous informez les consommateurs sur les compléments, est une autre bonne idée à exploiter. Vous pouvez aussi régulièrement mettre en avant un type de complément particulier dans l'une de vos lettres d'information.

Le personnel doit en outre demander au client la raison pour laquelle il achète le complément : de quoi le chien souffre-t-il ? Quelles sont les carences qu'il faudrait éventuellement combler ? Dans quel état est son pelage ? L'animal a-t-il plus de mal à se mouvoir ? Et ainsi de suite... En posant des questions ciblées, il sera plus facile de trouver le complément qui offre la meilleure solution. Insistez aussi sur le fait que les compléments ne servent pas uniquement à traiter des affections ou des problèmes, mais qu'ils peuvent aussi parfaitement contribuer de manière proactive à préserver la bonne santé d'un chien.

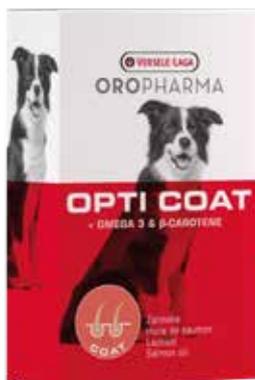


Doc. Petsolutions

Par ailleurs, il est bon de rappeler aux clients qu'ils doivent suivre scrupuleusement les instructions et le dosage indiqués sur l'emballage. Seule une utilisation correcte du produit permet d'obtenir des résultats optimaux. Les propriétaires de chiens sont donc invités à lire attentivement les informations figurant sur l'emballage.

Doper les ventes

Outre un assortiment de qualité et des conseils judicieux, les ventes de compléments peuvent être boostées par le biais d'événements. Organisez p. ex. un atelier ou une soirée d'information au cours de laquelle vous expliquerez en détail aux clients intéressés l'utilité des compléments, ainsi que le fonctionnement et les avantages de certaines références. Les actions promotionnelles et les réductions sont également des outils efficaces pour faire découvrir certains



Doc. Versel-Laga

compléments aux clients, tout comme la distribution d'échantillons. Les propriétaires de chiens pourront ainsi se rendre compte par eux-mêmes de l'efficacité du produit en question sur leur cher compagnon à quatre pattes. Exploitez également les possibilités que les ventes additionnelles offrent dans cette catégorie de produits : les clients à la recherche d'un aliment capable de résoudre certains problèmes peuvent p. ex. se voir recommander une combinaison d'un aliment facile à digérer et d'un complément à base de probiotiques.

Ruinemans Group: Partenaire de l'animalerie

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

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

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

Livraison hebdomadaire par nos propres chauffeurs dans des véhicules chauffés.



En savoir plus? Contactez nous.

Ruinemans Group

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

ADAPTIL[®] Chew

Une solution rapide pour apaiser les chiens lors de situations difficiles!



30 min Action rapide: agit déjà après 30 minutes

3 Bouchées délicieuses et peu caloriques

3 Ingrédients naturels

3 Facile à couper

3 Convient pour un usage quotidien ou selon les besoins

NOUVEAU



ADAPTIL[®] Chew est une marque de Ceva Santé Animale, une société pharmaceutique vétérinaire.





Un nouveau site insuffle un regain de dynamisme à la jardinerie Univert Pauly-Andrienne

Forte d'une histoire qui s'étend sur plus de deux siècles, Univert Pauly-Andrienne est sans nul doute la plus ancienne jardinerie de Wallonie. L'entreprise familiale Pauly-Andrienne était à l'origine un commerce de céréales établi près de la Baraque de Fraiture, mais au fil des ans, elle s'est davantage concentrée sur les articles de jardin, aussi bien pour les particuliers que pour les professionnels. Cette évolution a eu lieu, d'une part, dans la jardinerie d'environ 3 000 m² située en plein cœur de Verviers, qui disposait également d'un petit atelier de réparation d'outils de jardinage motorisés pour les particuliers et les entreprises. Et d'autre part, il y avait également un deuxième commerce à Sprimont, qui vendait principalement des machines professionnelles en se concentrant sur la région liégeoise. Début avril 2022, la jardinerie de Verviers a fait entièrement peau neuve, donnant ainsi naissance à un tout nouvel espace commercial de 5 000 m² sur le site du Laboru à Theux.

Davantage d'espace

« Le magasin du centre de Verviers avait atteint ses limites », explique Joël Filot, administrateur délégué d'Univert Pauly-Andrienne, pour justifier ce déménagement. « Nous ne disposons que d'un nombre limité de places de parking. Le week-end, les clients faisaient donc souvent la queue pour y accéder. Et l'atelier était lui aussi devenu trop petit pour pouvoir effectuer les réparations, qui nous permettent de réaliser plus de 50 % de notre chiffre d'affaires, dans des conditions de confort optimales. Un déménagement était par conséquent inévitable. Ici, à Theux, nous jouissons d'une situation idéale, juste à côté de la sortie de l'autoroute E42. Ce grand changement nous a en outre permis d'agrandir considérablement la surface du magasin et de l'atelier, ainsi que le nombre de places de parking. Pour la construction de la nouvelle jardinerie, nous avons mis l'accent sur la durabilité. Le parking est notamment équipé d'un revêtement perméable, nous récupérons l'eau de pluie et nous avons installé des panneaux solaires sur le toit du bâtiment. En tant que jardinerie, nous entretenons un lien étroit avec la nature, ce qui explique pourquoi nous avons estimé qu'il était important de construire en tenant compte du climat et de la durabilité. Même si, bien entendu, il y a toujours des facteurs contraignants à prendre en considération, tels que la faisabilité et le coût. Le déménagement en lui-même s'est déroulé sans encombre, malgré le fait qu'il ait eu lieu au beau milieu du printemps. Une bonne préparation nous a heureusement permis de ne rencontrer aucun problème majeur. »

Élargissement de l'assortiment

Le nouveau bâtiment de Theux comporte deux étages. « À l'étage inférieur, les entrepreneurs de jardins et les paysagistes trouveront un large éventail de machines, d'équipements et d'outils, proposés à la vente et à la location. Avant le déménagement, nous nous occupions nous-mêmes de la location, mais ici nous avons confié cette tâche à la société City Rent. Au rez-de-chaussée, nous présentons un vaste choix d'articles de jardin, de barbecues, de décorations, de meubles de jardin, d'aliments et accessoires pour animaux de compagnie, et d'autres produits encore. En outre, nous vendons à présent aussi de la verdure vivante, chose que nous ne faisons pas à Verviers. Nous disposons ici d'une grande serre et d'une pépinière extérieure où l'on trouve des plantes, des arbustes et des arbres. Cet élargissement de notre assortiment est également à l'origine de notre changement de nom. Depuis le déménagement, nous poursuivons en effet nos activités sous le nom d'Univert Pauly-Andrienne, soulignant ainsi que les consommateurs peuvent s'adresser à nous pour tout ce qui touche à l'univers du vert et que nous proposons un assortiment complet pour les adeptes du jardin et de la nature. De tels concepts à grande échelle, axés sur l'expérience client, sont déjà bien connus en Flandre et aux Pays-Bas, mais en Wallonie, nous faisons vraiment partie des pionniers », résume Joël Filot.

L'importance des produits locaux

Univert Pauly-Andrienne a par ailleurs profité de l'occasion pour sérieusement restreindre le nombre de ses fournisseurs. « Nous avons d'emblée fixé plusieurs critères clés auxquels nos partenaires commerciaux devaient répondre. Et avec ceux qui n'y répondaient pas, nous avons cessé toute coopération. L'un des principaux points prioritaires était le service après-vente, car il est essentiel pour se distinguer des boutiques en ligne. Avec bon nombre de nos fournisseurs, tels que Weber, Husqvarna, Stihl et 4 Seasons Outdoor, nous entretenons une excellente collaboration depuis plusieurs dizaines d'années. Nous avons en outre décidé d'opter le plus possible pour des fournisseurs locaux, même si cela s'avère difficile pour certaines catégories de produits, comme les meubles de jardin et les barbecues, car il n'y a que peu d'entreprises belges actives dans ces domaines. Mais même dans ces segments, nous essayons de rester le plus près possible de chez nous et collaborons notamment avec plusieurs entreprises françaises », souligne Joël Filot.

Un nouvel élan considérable

Le nouveau site a déjà eu un impact positif sur la clientèle et le chiffre d'affaires d'Univert Pauly-Andrienne.

« Avant, nos clients venaient surtout des environs immédiats, mais aujourd'hui, nous constatons que certains habitants de Liège, de Malmédy ou d'Eupen font eux aussi la route jusqu'ici. Plus d'un an après l'ouverture, nous accueillons encore chaque jour de nouveaux clients. Mais il y a aussi d'anciens clients qui viennent tout juste de découvrir le nouveau magasin. C'est pourquoi nous déployons des efforts considérables pour continuer à accroître notre notoriété. Nous organisons par exemple régulièrement des activités telles que des



nocturnes, une soirée réservée aux femmes, un défilé de mode, des démonstrations de barbecue, etc. Ces activités attirent à chaque fois un grand nombre de personnes. Nous mettons également en place des campagnes de marketing croisé avec d'autres commerces des environs. Notre carte de fidélité permet par exemple d'obtenir des réductions sur les achats effectués dans les magasins concernés. Nous en faisons ensuite la promotion dans une vitrine spécialement aménagée à l'entrée de notre jardinerie. Nous sommes en outre très actifs sur les réseaux sociaux. Nous utilisons également des brochures numériques que nous envoyons à intervalles réguliers. Celles-ci présentent l'avantage de pouvoir être personnalisées en fonction de certains groupes cibles. Le déménagement a également contribué à faire progresser le chiffre d'affaires de la jardinerie. J'entends souvent dire dans le secteur qu'après le boom survenu en période de pandémie de coronavirus, les ventes d'articles de jardin volumineux, tels que les barbecues ou les meubles de jardin, ont fortement chuté dans de nombreuses jardinerie au cours de l'année dernière. Mais de notre côté, nous n'avons rien remarqué de tel, et notre nouveau site y est sans aucun doute pour quelque chose », nous confie Joël Filot.

Fournir des conseils exhaustifs

Chez Univert Pauly-Andrienne, on s'efforce chaque jour d'être une référence en termes de qualité, de service, de savoir-faire et de conseil. « Nous n'avons pratiquement pas de concurrents dans les environs, du moins aucun proposant un concept semblable au nôtre, ce qui est un énorme avantage, mais quelque part aussi un inconvénient. Lorsque l'on a plus de concurrents, les consommateurs sont en effet davantage à même de comparer et peuvent ainsi constater plus rapidement que nous avons vraiment un niveau élevé en termes de qualité, de service et de savoir-faire. En ce qui concerne ce dernier point, tous nos employés

sont de véritables spécialistes dans leur domaine ou leur segment de produits. Ils recherchent toujours le meilleur produit pour chaque client et prennent le temps qu'il faut pour fournir tous les conseils nécessaires. Nos collaborateurs suivent régulièrement des formations, y compris chez nos fournisseurs, afin de parfaitement connaître tous les produits que nous proposons. De nombreux consommateurs s'informent d'abord en ligne et viennent ensuite ici pour nous demander des conseils et des explications sur certaines références. De nos jours, il n'est pas facile de recruter du personnel compétent, et il est encore plus difficile de trouver des employés qui possèdent les compétences techniques requises pour travailler dans notre atelier. Pour nous, l'expérience n'est pas une



qualité aussi déterminante que la motivation : nous recherchons en effet avant tout des personnes qui sont vraiment enthousiastes à l'idée de travailler dans notre secteur », assure Joël Filot.

La gestion des consommateurs critiques n'a rien d'évident

Chez Univert Pauly-Andrienne aussi, on s'est bien rendu compte que les clients sont de plus en plus exigeants.

« Les consommateurs veulent naturellement un produit de qualité, en bon état (de marche), et un défaut de fabrication est toujours possible. Mais aujourd'hui, les gens veulent pouvoir échanger leur article contre un nouveau à la moindre égratignure. Et cela nous demande beaucoup de travail administratif : aujourd'hui, pour notre jardinerie et notre atelier, un employé travaille presque à plein temps sur les retours. Mais ce qui me gêne le plus, c'est que les consommateurs sont beaucoup plus conciliants et flexibles à l'égard des boutiques en ligne : là, de légers dégâts sont considérés comme normaux. Pour nous, il est donc absolument nécessaire de pouvoir compter sur des fournisseurs disposant d'un excellent service après-vente pour nous aider sur ce

plan. Dans notre atelier, par exemple, il arrive que seule la moitié des heures de travail nécessaires à une réparation soit couverte par une garantie ou des accords avec le fournisseur. Nous devons donc souvent prendre une partie du coût à notre charge, mais il s'agit là d'une situation qui ne peut clairement pas durer », estime Joël Filot.





Laroy Group s'agrandit grâce à un nouvel entrepôt ultramoderne

Soucieux de maintenir le rythme de croissance rapide de ces dernières années, d'augmenter les niveaux de service et d'être prêt à poursuivre son expansion sur la scène internationale, Laroy Group a fait construire un entrepôt ultramoderne sur le site de son siège social à Wondelgem, près de Gand. Le projet, lancé en 2021, est aujourd'hui entièrement achevé, offrant une impressionnante extension de capacité de 13.950 emplacements de palettes supplémentaires. Avec un espace de stockage considérable de pas moins de 30 000 m², les aliments et accessoires pour animaux de compagnie peuvent désormais être stockés dans des conditions optimales. Ce projet porte le nombre total d'emplacements de palettes à 33 000 et la superficie totale du site de Wondelgem à 47 132 m².

Cette expansion permet à Laroy Group d'assurer un service de livraison ponctuel et fiable à ses clients dans le monde entier. Mais ce n'est pas tout ! Au second semestre 2023, un nouveau système de gestion d'entrepôt sera mis en service, et l'équipe de direction sera renforcée par Thomas Van Nielandt au poste de Sales Director. Van Nielandt travaillait jusqu'à il y a peu pour l'entreprise néerlandaise Beaphar et a à présent rejoint Laroy Group. Il y a donc beaucoup de choses qui bougent à Gand !

Vers la durabilité au cœur de l'entreprise

Outre ses plans de croissance ambitieux, Laroy Group est également très engagé dans l'intégration de la durabilité au cœur de ses activités commerciales. La durabilité permet en effet non seulement de soutenir la croissance actuelle, mais aussi de créer un socle solide pour l'avenir. Depuis l'année dernière, l'entreprise dispose d'un groupe de travail actif chargé des questions de durabilité, composé de collègues issus de différents départements et passionnés par le sujet. Le groupe se réunit régulièrement pour mettre au point le plan d'action de l'entreprise. Le groupe travaille sur 23 points prioritaires, en s'inspirant des objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies. Ces objectifs mondiaux sont axés sur la résolution des problèmes les plus importants de notre époque.

Ces efforts en matière de durabilité profitent non seulement aux personnes, à la planète et à l'entreprise, mais ils ont également d'autres retombées. En 2023, Laroy Group s'est en effet vu décerner le 'VOKA Charter Duurzaam Ondernemen' pour ses accomplissements dans le domaine de la durabilité. Ce certificat a été décerné par une équipe d'experts en durabilité indépendants, qui ont évalué de manière positive les progrès réalisés par Laroy Group, en approuvant les 23 points du plan d'action.

D&D Home - I ♥ Happy Cats

Chez Laroy Group, on ne sait toutefois que trop bien qu'un entrepôt efficace et des processus optimisés ne suffisent pas s'il n'y a pas de produits offrant une valeur ajoutée. En plus du flux constant de nouveautés que l'entreprise lance chaque mois, elle introduira donc au dernier trimestre 2023 un 'concept global à valeur ajoutée' pour les amoureux des chats, baptisé D&D Home - I ♥ Happy Cats. Née de la collaboration entre D&D HOME, la marque de design du groupe, et Anneleen Bru, une thérapeute pour animaux spécialisée dans le comportement des chats, cette nouvelle collection propose un assortiment de quelque 70 articles. Elle est le fruit d'une longue volonté d'innover et de

surprendre en prenant pour thème le comportement naturel et le bien-être des chats. Cette collection est également soutenue par un vaste choix de matériel de PLV, un site web disponible en quatre langues et des vidéos explicatives axées sur le consommateur pour chaque article.

Anneleen Bru, la thérapeute pour animaux spécialisée dans le comportement des chats qui a contribué à la création de I ♥ Happy Cats, a écrit plusieurs livres pour les amoureux des chats, qui ont été traduits en plusieurs langues. L'équipe de design de D&D HOME, dont les bureaux sont situés à Mierlo, près d'Eindhoven, a combiné le savoir d'Anneleen avec sa propre créativité, sa connaissance des tendances actuelles en matière d'aménagement intérieur et son expérience dans le domaine de la production. Cette démarche a abouti à la création d'un assortiment de produits innovants destinés aux chats et à leurs propriétaires, qui tiennent compte des besoins et des comportements des chats dans leur environnement domestique. Tous les produits de cette collection ont été testés et approuvés par Anneleen Bru et ses nombreux Birmans. Leur présentation en exclusivité lors du salon Zoomark à Bologne (Italie) en mai dernier a immédiatement suscité un vif intérêt au niveau international. Le marché des chats étant encore relativement 'mal desservi' par rapport à celui des chiens, une initiative de cette envergure sur le marché des produits pour chats, qui connaît une croissance rapide, a clairement le potentiel nécessaire pour renforcer le secteur. Ou, pour reprendre les propos d'Anneleen, "A happy cat leaves pawprints on your heart."



Laroy Group
Industrieweg 98-100, 9032 Wondelgem
Tél. : +32(0)92581300
info@laroygroup.com - www.laroygroup.com



Les 12 règles de base pour garantir une expérience client optimale

L'amélioration de l'expérience client dans une animalerie ou une jardinerie est essentielle si l'on veut optimiser la fidélisation de la clientèle, promouvoir la satisfaction des clients et générer du bouche-à-oreille. Ci-dessous, nous allons dresser la liste des 12 principes de base qui vous aideront à coup sûr à améliorer l'expérience client dans votre animalerie ou votre jardinerie.

1. Un personnel orienté client

Veillez à ce que vos employés servent toujours les clients en étant à la fois aimables et serviables. Même si un client a un problème ou n'est pas satisfait d'un produit ou d'un service, il est indispensable de toujours trouver une solution adaptée à ses besoins. Bien sûr, il y a des limites à la règle qui veut que "le client est toujours roi", mais évitez les situations conflictuelles, car elles n'apporteront jamais rien de bon. Par ailleurs, la perte d'un client n'est pas forcément une catastrophe : celui-ci sera en effet certainement remplacé par un consommateur plus enthousiaste à l'égard de votre commerce.

2. Connaissance des produits

Assurez-vous que votre équipe connaisse parfaitement la gamme de produits que vous proposez à la vente. Vos collaborateurs doivent être en mesure d'aider les clients à trouver les produits dont ils ont besoin pour leurs animaux de compagnie et leur jardin. Il est primordial qu'il puisse conseiller les clients de manière exhaustive, répondre à leurs questions et proposer des solutions à leurs problèmes.

3. Interaction personnelle

Encouragez vos employés à établir une relation de confiance avec les clients. Veillez à ce que ces derniers ne se sentent pas comme de simples numéros, mais bien comme des clients appréciés. Les clients seront par exemple ravis de savoir que vous connaissez par cœur leur nom et celui de leur(s) animal(aux) de compagnie. Tâchez également de vous souvenir des informations importantes concernant leurs préférences et leurs besoins.

4. Service à la clientèle

Faites en sorte que les services que vous proposez soient excellents : politique de retour simplifiée, traitement rapide des réclamations et attitude positive face aux problèmes de vos clients..

5. Atmosphère et agencement

Créez un environnement d'achat attrayant et invitant. Veillez à ce que vos rayons soient propres et clairement organisés. Une présentation attrayante de vos produits incitera sans aucun doute les consommateurs qui ne connaissent pas encore votre magasin à y entrer. Les espaces permettant de faire le plein d'inspiration sont un plus indéniable.

6. Événements et ateliers

Organisez régulièrement des événements et des ateliers. Vous pouvez, par exemple, envisager des conférences, des ateliers, des nocturnes de shopping, des randonnées canines ou d'autres activités que les clients peuvent faire ensemble. Ces initiatives ont non seulement un intérêt pédagogique, mais elles constituent également un moyen idéal d'attirer de nouveaux clients, de leur faire découvrir des catégories de produits nouvelles ou différentes et de fidéliser davantage les consommateurs à votre entreprise. Toutes ces activités favoriseront également les interactions entre les clients, car

les gens aiment partager leurs expériences en matière de jardinage ou concernant leurs animaux.

7. Programmes de fidélité

Les clients aiment être récompensés pour la fidélité dont ils font preuve à l'égard de votre animalerie ou de votre jardinerie. Les avantages peuvent être de différentes natures (remises, produits gratuits ou autres). À ce propos, privilégiez les cartes de fidélité numériques ; ainsi, vous n'aurez plus à vous soucier des cartes perdues ou oubliées dans votre magasin.

8. Présence en ligne

Nous vivons aujourd'hui dans une société numérique. Les clients préparent donc plus que jamais leurs achats en ligne. Vous devez par conséquent disposer d'un site web convivial (veillez à ce qu'il soit également facile à lire sur un smartphone) et de comptes actifs sur les réseaux sociaux. Cela permet aux clients de trouver des informations, de commander des produits en ligne et d'interagir avec votre commerce.

9. Les animaux de compagnie doivent se sentir les bienvenus

Les animaleries et les jardineries disposant d'un rayon animaux doivent se montrer accueillantes à l'égard des animaux de compagnie. Proposez donc des bols d'eau, des snacks ou même une petite aire de jeu aux animaux qui accompagnent leurs maîtres durant leurs courses.

10. Recueillez les commentaires des clients

Encouragez les clients à partager leurs expériences dans votre magasin. Soyez à l'écoute de leurs suggestions et tirez-en des enseignements pour améliorer votre service et votre assortiment.

11. Formation du personnel

Toute jardinerie ou animalerie doit pouvoir fournir des conseils de qualité, car c'est ainsi qu'elle pourra se distinguer des autres canaux de vente. Investissez donc dans la formation continue de vos employés pour leur permettre de se tenir au courant des dernières tendances et évolutions du secteur.

12. Durabilité et écologie

De plus en plus de clients attachent de l'importance à la durabilité et aux produits respectueux de l'environnement. Veillez donc à proposer des références qui tiennent compte de ces aspects. Communiquez également au sujet des efforts que vous déployez en ce sens.

Conclusion

Pour renforcer l'expérience client, il faut prêter attention aux détails, s'assurer que le personnel s'implique comme il se doit, faire preuve de flexibilité pour pouvoir répondre à l'évolution des besoins des consommateurs et aspirer à l'amélioration. Ceux qui parviennent à offrir une expérience optimale aux clients de leurs commerces constateront sans aucun doute une évolution positive au niveau de leurs ventes.

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



Ruinemans Group

RUINEMANS GROUP BV

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



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

ALIMENTS POUR ANIMAUX, SNACKS ET ACCESSOIRES



KINLYS GROUP

Industriezone 6 | Zwaantjesstraat 8
8710 Wielsbeke
T: +32 (0)56 66 65 12
info@kinlys.com
www.kinlys.com



GROUP DEPREE PETFOOD

Wasserijstraat 25
2900 Schoten
T: +32 (0)33 26 07 10
info@beduco.be
www.groupdepre.com

Vogelaarsweg 23
NL Dordrecht, LL-3313
T: +31 (0)7 86 22 06 22
info@hollanddiervoeders.nl
www.groupdepre.com



VITAKRAFT BELGIQUE NV

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

GROSSISTES



ASP INTERNATIONAL

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



BEEZTEES

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



FERPLAST BENELUX BV

Collseweg 21
NL-5674 TR Nuenen
T: +31 (0)4 02 84 22 22
orders.benelux@ferplast.com
www.ferplast.com



FLAMINGO PET PRODUCTS NV

Hagelberg 14
2440 Geel
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



KINLYS GROUP

Industriezone 6 | Zwaantjesstraat 8
8710 Wielsbeke
T: +32 (0)56 66 65 12
info@kinlys.com
www.kinlys.com



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



SMULDERS WHOLESALE

Burg. Visschersstraat 130
NL-6235 EM Ulestraten
T: +31 (0)4 33 64 23 87
sales@smulders.nl
www.smulders.nl
www.hsaqua.nl
www.kinshi.nl



TRIXIE

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



VAN DER MEER DIERTOTAALGROOTHANDEL

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

GROSSISTE ANIMAUX VIVANTS



DIERENGROOTHANDEL OVERBEEK

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



PASSION FOR ANIMALS

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

SNACKS ET NOURRITURE POUR CHIENS ET CHATS



DIERVOEDING TAK

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



FARM FOOD HONDENVOEDING

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



HUPPLE

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



JOHNSON PETFOODS

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



RENKE NATURAL PETFOOD BV

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



TRUDO'S PET PRODUCTS

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



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

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



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

PRODUITS DE SOINS POUR CHIENS ET CHATS



BIOGANCE

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



BEAPHAR

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



LABORATOIRES FRANCODEX

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

SNACKS ET NOURRITURE POUR RONGEURS



ESVE

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



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

TERRARIUM GÉNÉRAL



ZOO MED EUROPE

Seoulstraat 1
2321 Meer
T: +18 (0)55 42 99 88
info@zoomed.com
www.zoomed.eu

COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES



MANNAVITA

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



LABORATOIRES FRANCODEX

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

SNACKS ET NOURRITURE POUR OISEAUX



ESVE

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



GRIZO

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



KINLYS GROUP

Industriezone 6 | Zwaantjesstraat 8
8710 Wielsbeke
T: +32 (0)56 66 65 12
info@kinlys.com
www.kinlys.com



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com



DES SEMENCES GAZON QUALITATIVES POUR UN RÉSULTAT PARFAIT



Semences enrobées d'une
qualité professionnelle



Mélanges pour une réparation
efficace de gazons endommagés



Semences pour un résultat
rapidement visible