



« Communiqué de presse de l'AFSC – Obligation de confinement », « Tous les communiqués de l'AFSCA – update 2-2-2017 – Communiqué de presse de l'AFSCA 1-2-2017 – Grippe aviaire en Belgique ») et *une synthèse* stipulant que « *le confinement et l'interdiction de rassemblement comptent tant pour la volaille que pour les autres oiseaux. Les pigeons voyageurs sont catalogués comme « autres oiseaux » et sont donc également concernés par la mesure. L'interdiction de rassemblement concerne toutes les activités auxquelles des pigeons de différentes provenances participent, donc entre autres, les expositions, les remises de prix, les ventes, les concours.* ».

Soucieux de cerner au mieux le dossier alarmiste publié sur le site fédéral comme tout un chacun pourrait être amené à le faire, « **Coulon Futé** »

fut, après avoir cliqué sur le lien « **Communiqué de presse de l'AFSCA 23-12-16** », sidéré en

tombant en réalité sur une publicité commerciale portant sur les « *avantages encre et cartouches RFCB* ». Dommage et dommageable pour le crédit !



Les interdictions décrétées par la fédération (quid des pigeons de clocher d'église ?) plombent le quotidien de chaque amateur confronté aux premières sorties de la relève ailée (que se passera-t-il si cette dernière est confinée pendant des semaines ?), aux fourmillements suscités par les essais privés en vue des concours de mars.

Les grandes manifestations de février, axées sur la présence de pigeons pour réaliser des transactions commerciales attendues, doivent à coup sûr ruminer un plan B. De son côté, la RFCB ne doit pas être en reste ! L'assemblée générale nationale de cette fin de mois pourrait entre autres servir à dresser **des solutions de rechange** pour la campagne 2017 menacée au plus haut point même s'il peut être rétorqué la non-connaissance de l'évolution de l'épidémie présentement au stade embryonnaire

en Belgique. Ne dit-on pas « *Prévoir, c'est à la fois supputer l'avenir et le préparer : prévoir, c'est déjà agir.* » (Henri Fayol, précurseur du management), « *Ne pas prévoir, c'est déjà gémir.* » (Léonard de Vinci), mais aussi « *On ne peut prévoir les choses qu'après qu'elles sont arrivées.* » (Eugène Ionesco)... ?



## **Seconde rencontre : Eric**

Après une escapade au cœur des Ardennes flamandes, « **Coulon Futé** » a mis le cap sur Stamburges, une localité rattachée à Grandglise qui constitue, de nos jours, une section de la commune hennuyère de Beloeil. A l'instar de la contrée renaisienne évoquée la semaine dernière, cette région, proche également du Pays des Collines, permet de découvrir une nature tout aussi surprenante et verdoyante de par les promenades en Forêt de Stamburges, à la Mer de Sable, dans le parc du Château de Beloeil...



Le second magasin rencontré, qui a dernièrement fait peau neuve, est effectivement implanté à Stambruges. Initié au début des années 1900 par l'arrière-arrière-grand-père maternel d'Eric notre interlocuteur, l'enseigne compte à ce jour quatre générations de gestionnaires en ligne directe. C'est dire si le pigeon a entre autres marqué l'histoire familiale de cet établissement. En effet, l'ascendance paternelle d'Eric qui a repris en 1992 le commerce de ses parents a notamment tenu un magasin de graines à Hensies, son grand-père maternel a effectué son appel sous les drapeaux au colombier militaire...



Eric n'a jamais touché à la compétition colombophile, son papa Alex par contre, un octogénaire en devenir, vient de terminer l'élevage hivernal de sa colonie.

- *« Coulon Futé » : Votre enseigne est-elle uniquement réservée à la nourriture et aux produits complémentaires pour pigeons ?*

- **Eric** : Absolument pas, car nous proposons en fait une très large gamme de produits. Si nous mettons sur le marché du matériel diversifié pour le jardinage comme le laisse supposer le terme jardinerie, nous disposons également de rayons spécifiques, un consacré à la pêche, un autre aux aliments et matériels pour animaux domestiques et de basse-cour.



A titre anecdotique, un cirque mondialement célèbre, prenant ses quartiers d'hiver dans notre région, est dernièrement venu demander de la nourriture pour ours.

Les ventes colombophiles destinées à assurer la gestion de colombiers représentent à vrai dire 10 % du chiffre d'affaires annuel.

- *Une ou plusieurs marques sont-elles privilégiées par la stratégie de vente arrêtée ?*

- Mon magasin propose en réalité à sa clientèle cinq marques très connues. La réflexion objective que j'ai déjà menée à ce sujet me conforte à dire que le panel constitué semble suffisant. Toutefois, si l'introduction d'une marque supplémentaire se montre l'objet de demandes soutenues, d'une réelle attente, cela va de soi que je ferai le nécessaire pour donner satisfaction.

L'évolution du marché colombophile me déconcerte en réalité de par son côté paradoxal. Si le nombre d'affiliés s'avère en régression malheureusement linéaire et constante, le montant des ventes colombophiles par contre a augmenté sensiblement, de l'ordre de 15 %. Présentement, les colombophiles détiennent beaucoup plus de pigeons que par le passé. Je dois cependant me montrer prudent dans mes propos car les magasins dans les environs immédiats de mon implantation ont singulièrement diminué, sont pour ainsi dire disparus, ce qui pourrait expliquer la hausse constatée.

Cette raréfaction corrobore sans nul doute possible le fait indéniable que les firmes colombophiles relèvent géographiquement du Nord du pays.

- **Le magasin dispose-t-il par contre d'une gamme de produits à son effigie ?**
- Si ce fut effectivement le cas auparavant, notamment quand mon père était encore aux commandes, ce ne l'est plus actuellement. Cette formule a été abandonnée car elle demande pas mal d'énergie, nécessite des tractations avec une firme qui compose les mélanges selon vos instructions. Au final, semblable vente engage davantage de contraintes par rapport au profit final retiré.
- **D'où proviennent vos clients ?**
- A vrai dire, le champ d'action commercial est de l'ordre de 20 à 25 km à partir de l'implantation du magasin. La clientèle provient donc du Borinage, de la région d'Ath, recense quelques amateurs français mais aucun néerlandophone pour ainsi dire habitant au nord de la frontière linguistique.
- **Une réglementation existe pour sanctionner les recours aux produits illicites. Votre papa Alex est un licencié colombophile, vous êtes un acteur commercial, êtes-vous à même de poser un double regard ?**
- Mon papa éprouve toujours de la passion pour la colombophilie. Lui et moi, lisons les journaux colombophiles spécialisés. L'information dont je dispose, je la tiens de cette source uniquement car je consulte rarement les sites. Je suis donc logé à la même enseigne que le commun des colombophiles.

Il faut le reconnaître, la problématique doping est un sujet des plus pointus. Cerner les produits prohibés ou de préférence les molécules concernées s'avère une démarche fastidieuse et vaine pour de nombreux quidams. Il existe certes de longues listes récapitulatives qui, pour moi, et je le répète avec insistance, ne sont pas comprises par une très grande majorité d'amateurs. Je crois même que les vétérinaires en l'occurrence des acteurs scientifiques éprouvent, eux aussi selon les échos entendus, des difficultés à « voir clair » dans cette nébuleuse problématique qui résulte avant tout de l'évolution fondamentale de la colombophilie soumise à certains niveaux à une influence déterminante de l'argent.

En tant que cette fois que commerçant, la réponse est un non des plus catégoriques. Aucune information reçue, ni de la fédération le gestionnaire de la réglementation, ni des firmes pourvoyeurs des produits mis sur le marché.

- **Une contamination envisagée possible par la nourriture après une réflexion scientifique d'experts a permis de régler certains cas suspectés d'être positifs suite à la présence d'une molécule trop élevée lors de l'analyse effectuée. Le nom d'une firme a été clairement cité. Vous êtes certainement au courant. Quel est votre avis sur ce point précis ?**

- Effectivement, je suis bien au courant de ce dont vous parlez. Comme vous je suppose, je l'ai appris par des canaux colombophiles.

La mondialisation est une évidence, un fait réel, les graines viennent d'un peu partout. Cela ouvre des portes particulièrement sensibles. Quid par exemple du respect des conditions de culture ? Quid du transport privilégié ? La liste des questions est loin d'être exhaustive. Ces interrogations logiques que tout un chacun a le droit de se poser me conforte dans ma position arrêtée. Les contrôles que je ne mets nullement en cause car ils sont nécessaires doivent être effectués au début du parcours de la chaîne alimentaire et non en fin comme dans le cas présent qui nous préoccupe. Certes, il s'avère plus facile pour un inspecteur mandaté de contrôler un distributeur local, de faire peur voire d'intimider à la limite que de vérifier une firme qui s'apparente parfois à une multinationale. La démarche est alors toute différente. Le contrôle doit s'avérer une aide.

En raison de fluctuations régies par les lois de la demande et de l'offre sur le marché, l'argent, l'esprit de gain ont aussi sévi à un niveau très -élevé tout en étant convaincu que l'honnêteté prime dans beaucoup de cas.

- **Et le sentiment de vos clients face à cette problématique? Avez-vous été ou êtes-vous encore interpellé ?**

- Je risque de vous surprendre, mais les amateurs francophones comparés à leurs pairs flamands relativisent différemment, n'extériorisent pas car, à l'heure où je vous parle, je n'ai reçu aucune demande d'information sur cette polémique venant d'un amateur ou d'une tierce personne.

C'est du pain ! Pas de danger...



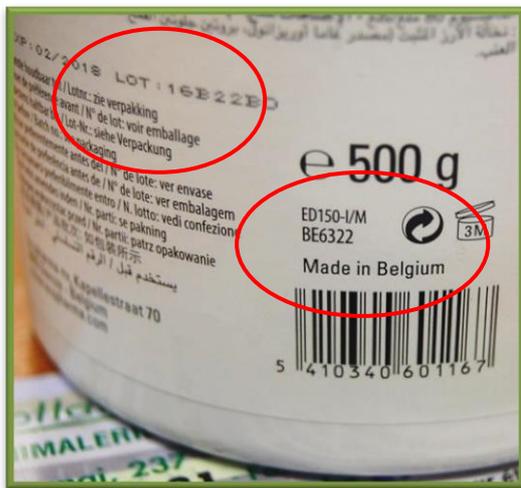
- **En réaction à la plausible contamination par la nourriture, une sensible régression des ventes a-t-elle été constatée ?**

- Je ne suis pas la marque incriminée, je ne peux donc en parler en connaissance de cause. Mais la nature humaine étant ainsi faite, je suppose dans un premier temps que cette dernière se montrera vraisemblablement davantage distante à l'égard de la firme, avec le temps et le recul qui en découle, la normalité devrait retrouver son cours.

Dans mon enseigne, je n'ai enregistré aucun impact sur le volume des ventes suite à la connaissance d'une contamination possible par les graines.

- **Tout produit de l'enseigne émerge-t-il au label « clean » ?**

- Je l'espère, cela vaut mieux en tout cas. Trêve de plaisanterie, je crois sincèrement au côté « clean » des produits mis en vente bien que la certitude à 100 % ne soit pas toujours certifiée pour cause d'erreur humaine toujours possible.



Je fais cependant remarquer que sur de nombreux produits sont indiquées des références qui constituent une preuve non négligeable de traçabilité toujours exploitable.

- **Les graines et produits complémentaires destinés aux pigeons ont-ils été l'objet d'un quelconque contrôle dans votre magasin ?**

- Oh que non ! Absolument pas pour l'instant ! Certes, j'ai déjà composé avec la visite d'un contrôleur officiel, mais cette dernière ciblait particulièrement les produits « phyto » de mon enseigne directement liés à la jardinerie. Aucun contrôle officiel à ce jour pour le bien-être du pigeon.

Des situations paradoxales sont parfois vécues, je vous livre un exemple, celui des « pilules souveraines » distribuées en pharmacie, objet d'une concurrence de la part d'une firme qui proposa un produit de même composition.

Les dites pilules ont été sources de contamination de par la présence de caféine, retirées du circuit de vente par la firme évoquée sans aucune explication comme dans le cas d'un enfant qui serait puni sans en donner la raison. Les pilules ont été réintroduites sur le marché avec une composition amendée.

Et pourtant les amateurs peuvent, au-delà de nos frontières, acquérir certains produits interdits à la vente en Belgique. Une cohérence au niveau européen doit voir le jour.

- **Si un de vos clients colombophiles, convaincu de dopage, intente une action en justice à votre encontre...**
- Je m'empresserai de préciser que je ne suis pas responsable. C'est une évidence, car je ne suis pas le fabricant mais seulement un intermédiaire. J'informerai la firme du problème rencontré et la tierce personne de l'endroit où se trouve le véritable niveau de responsabilité. Je retirerai de la vente au magasin le produit incriminé en attendant que toute la lumière soit faite.

Le problème se situe bien en amont par rapport à mon commerce. Au début de la chaîne alimentaire comme je l'ai dit précédemment. Je ferai tout mon possible pour mettre le client en contact avec la personne ressource de la firme pour aborder et traiter au mieux le différend.

Si j'étais détenteur de la marque, la situation serait différente.

