

# Élus et éleveurs investissent pour sauver l'abattoir Timmerman

Dernier du secteur en activité, l'abattoir Timmerman est l'outil indispensable aux éleveurs et artisans bouchers locaux. Proche de la retraite, le gérant souhaite une transmission en douceur. La communauté de communes des Hauts de Flandre vient quant à elle de lancer une étude de faisabilité de reprise de l'équipement, pour accompagner la réflexion d'un groupe d'éleveurs.

PAR GIULIA DE MEULEMEESTER  
dunkerque@lavoixdunord.fr

**ZEGERSCAPPEL.** Saucisse de Bergues, cassoulet Timo, carbonade flamande. Que deviendraient ces spécialités locales sans abattoir ? Depuis la fermeture des abattoirs de Dunkerque en 2008 pour raisons financières et sanitaires, la société Timmerman, installée à Zegerscappel depuis 1956, reste l'unique moyen le plus proche pour les éleveurs locaux de faire abattre et vendre leurs bêtes. Mais voilà, après avoir pris la relève de leurs père et oncle, les frères Bernard et Gérard Timmerman, aujourd'hui à la tête de l'entreprise, cherchent des repreneurs.

« Pour l'instant, il s'agit juste d'un groupe d'agriculteurs qui veulent pérenniser cet outil et son activité multi-espèces »

Pour que veaux, porcs, bovins et moutons continuent de faire vivre la filière localement, la communauté de communes des Hauts de Flandre (CCHF) a souhaité apporter son aide. Un coup de pouce en forme d'étude, que les élus ont validée ce mercredi en conseil, dans le cadre de la « compétence liée aux actions de développement économique et de soutien aux activités commerciales d'intérêts communautaires ». L'analyse, qui portera sur deux axes, permettra de définir la faisabilité de reprise de



D'une capacité annuelle de 1 800 tonnes, l'abattoir Timmerman assure la conserverie, l'abattage multi-espèces et l'atelier de découpe. PHOTOS MARC DEMEURE.

l'équipement et d'établir des scénarios de développement à partir de l'outil existant. Les conclusions de cet examen faciliteront la réflexion engagée par un groupe de producteurs locaux, qui, face à « l'urgence de maintenir cette activité locale à proximité des bassins de production d'élevages et des bassins de consommation », a créé l'association l'Union des

Flandres, pour envisager la reprise de l'abattoir. Avant de se lancer, il lui faut « confirmer le potentiel et les conditions de viabilité de la filière complète, en circuits de proximité des productions de viandes. » « Il faudra trouver une autre forme juridique que l'association. Pour l'instant, il s'agit juste d'un groupe d'agriculteurs qui veulent pérenniser cet outil et son

activité multi-espèces », souligne Claudine Delassus, vice-présidente en charge de l'Agriculture.

## UN INVESTISSEMENT DE 60 000 EUROS

Ce travail, d'une durée de douze mois, sera entièrement financé par la CCHF pour un montant de 60 000 €. Une somme que l'association ne peut pas déboursier. De

son côté, Zegerscappel s'est engagé pour 10 % du financement de l'étude (3 000 €). La Région devrait apporter 15 000 € au titre du programme Leader, et l'Union des Flandres verserait 3 000 €. Si la CCHF investit dans cette étude, l'intercommunalité ne prendra pas en charge la gestion de l'abattoir, ni de la cuisine collective qui y sera associée. ■

## UN OUTIL INDISPENSABLE

« L'abattoir sert à fournir une viande d'origine et de qualité connues, à se différencier des grandes surfaces. Il est aussi bon pour la planète, car il évite les kilomètres vers les abattoirs de Fruges ou de la Belgique, et bon pour le maintien de plusieurs emplois. » Les arguments avancés par le président de la CCHF, André Figureux, ont fait l'unanimité auprès des élus. « C'est notre seule entreprise sur Zegerscappel, il est nécessaire pour les éleveurs du secteur de la maintenir sur le territoire », pointe Chantal Comyn, maire de Zegerscappel. « C'est le seul moyen qui permette aux éleveurs d'avoir un prix compétitif, ce qui ne sera pas possible en faisant des kilomètres, ajoute Christian Delassus, maire de Ledringhem et agriculteur. Nous savons toutefois que l'équipement est vétuste, on sait qu'il y aura beaucoup d'investissement. Il faudra trouver des financeurs pour réussir à le sauver. »



L'abattoir emploie 25 salariés, dont des intérimaires.

## « On attend les propositions »

D'une capacité annuelle de 1 800 tonnes, l'abattoir Timmerman assure la conserverie, l'abattage de bovins, moutons, veaux et porcs et l'atelier de découpe pour les collectivités. La société rayonne à 60 km autour de Zegerscappel. « Tous nos clients sont locaux, assure Bernard Timmerman. Nous abattions et nous revendons aux bouchers artisans pour une trentaine de clients réguliers, ou nous achetons auprès des éleveurs (entre 40 et 50 sur le territoire, ndlr). »

L'entreprise qui emploie environ 25 salariés dont des intérimaires,

a ainsi été « locale avant l'heure », s'amuse le gérant.

## SUCCESSION « EN DOUCEUR »

Aujourd'hui, en vue d'une cession, Bernard Timmerman « attend les propositions des futurs acquéreurs. J'ai appris qu'un groupe d'éleveurs qui viennent abattre chez nous réfléchissait à la chose. Il faut un amateur, il y aura un vote, car nous sommes en société anonyme. Je veux que la transmission se fasse en douceur et pour le bien de tout le monde. Je n'ai pas d'échéance, cela pourra prendre un mois, six mois, un an. » ■



## ZEGERSCAPPEL

### Résidence d'artistes

Jusqu'au 15 mars, la Communauté de communes des Hauts-de-Flandre organise une résidence d'artistes. Émilie Breux, artiste plasticienne, est allée à la rencontre d'une dizaine d'enfants, samedi, pour leur apprendre à dessiner des ombres de fleurs au fusain. Ses œuvres sont exposées à la mairie et à la bibliothèque jusqu'au 24 février. Autre temps fort de cette résidence : Anne-Frédérique Bourget, de la compagnie théâtrale Maskantête, viendra raconter des histoires aux enfants de 3 à 5 ans le 8 mars à 16 heures.



## Vos réactions facebook

### Zégerscappel, de nouveaux projets à l'épicerie

**BEN MERLELE** : « Je suis content que ça marche car malheureusement dans les petits villages, ce type de commerce a plutôt tendance à fermer... Bonne continuation, c'est génial ! »

**XS POWER** : « Super petit magasin avec plusieurs produits des producteurs du coin, et surtout l'accueil et la politesse qui font que les gens reviennent ! »

**CHESTER FANNY DNS** : « Super gentil, ça dépanne beaucoup même le dimanche après-midi. C'est ce qu'il fallait dans notre village. »



## ZEGERSCAPPEL

### Les puces des couturières

La mercerie Devulder a organisé les deuxièmes puces des couturières et des loisirs créatifs, dimanche, à la salle polyvalente. Les exposants proposaient des stocks de tissus, de laine et de mercerie à la vente. Des démonstrations de couture et de cours de tricot ont été proposées aux visiteurs. Pour Édith Devulder, à la tête de l'événement, la journée s'est déroulée dans la convivialité et la bonne humeur. Le rendez-vous est donné en 2019 pour la troisième édition.

# WORMHOUT ET ENVIRONS

## COMMERCE

# NOUVEAUX PROJETS À L'ÉPICERIE

**ZEGERSCAPPEL** Ouvert depuis un an seulement, le Panier Sympa va déjà s'agrandir.

### À SAVOIR

- **24 février 2017**, l'anniversaire du magasin, ouvert un an plus tôt.
- **18 producteurs locaux** fournissent l'enseigne en produits du terroir.
- **5 salariés** désormais. Au démarrage, ils étaient seulement deux.
- **145 m<sup>2</sup>** de surface bientôt, alors qu'à l'origine le magasin s'étalait sur 96 m<sup>2</sup>.
- **1 180 personnes** aiment la page Facebook de la boutique et suivent les informations régulièrement déposées.
- **7 jours sur 7** le magasin est ouvert toute la semaine. C'est un gage de fidélisation de la clientèle, selon Yoann.

La première raison du succès du Panier Sympa, c'est l'investissement de Yoann Guiton, le patron. « Je travaille entre 80 et 90 heures par semaine ». Il ne compte pas ses heures. Lui qui travaillait avant dans une grande surface s'épanouit désormais en tant qu'entrepreneur. Il a ouvert depuis moins d'un an l'épicerie, mais la boutique n'a cessé d'évoluer.

### UN SUCCÈS À ENTRETIENIR

Yoann a bien compris la recette pour attirer le chaland, « il faut beaucoup de réactivité, se renouveler en permanence. Les réseaux sociaux permettent de toucher tout le monde et surtout de ne pas se faire oublier ». Il ne s'arrête pas à la publicité, il estime que « c'est une combinaison d'éléments qui fait notre succès. En premier lieu, tout simplement, si l'on n'est pas commerçant, ça ne marche pas ». Le Panier Sympa a très bien fonctionné dès les prémices, il y avait une demande de la part des clients. L'enseigne a même réussi rapidement à agrandir sa zone d'achalandage.

La notoriété de la boutique découle de la capacité à s'ancrer dans le territoire. « Au départ, nous avions

neuf producteurs locaux qui nous fournissaient. Maintenant, ils sont 18. Je suis sollicité par d'autres agriculteurs. » La vente des produits locaux est largement plébiscitée par les consommateurs. Cet approvisionnement direct, auprès des producteurs, permet de limiter les intermédiaires et une réduction significative des coûts.

D'une manière générale, avoir des tarifs compétitifs est essentiel pour le commerçant. « Le décrochage des prix était important avant que les commerces de proximité ne passent par des centrales d'achats. Désormais, on peut avoir des offres aussi intéressantes que dans les grandes surfaces et même de meilleurs tarifs, par exemple pour les produits à la coupe. »

Et Yoann fait toujours preuve de bonnes initiatives, avec le concours d'éleveurs locaux. Il a même créé un fromage. Son succès est incontestable, puisque 2 000 pièces ont été écoulées en cinq mois seulement.

**« Désormais, on peut avoir des offres aussi intéressantes que dans les grandes surfaces et même de meilleurs tarifs. »**

Avec le rachat partiel du fonds de commerce de la brasserie Bécue, le Panier Sympa a développé de nouvelles activités. Il assurait déjà la livraison à domicile depuis janvier. En plus, il s'occupe de la livraison de boissons, à l'instar de l'ancienne brasserie.

La prochaine étape, c'est l'agrandissement de la surface de vente. Cela va permettre au gérant « d'avoir un rayon bio. C'était une demande des clients, mais nous n'avions pas la place jusqu'à présent ». Un projet qui sera effectif normalement pour la fin du mois d'avril. ■ NICOLAS GAZO



Yoann Guiton est proche de la clientèle, il prend plaisir à aiguiller et converser avec les personnes.

## QUESTIONS A...



**CHANTAL COMYN**  
MAIRE DE  
ZEGERSCAPPEL

### « Sans cesse dans le renouvellement »

En quoi un commerce comme le Panier Sympa est-il bénéfique à la vie locale ?  
Les commerces de proximité répondent à un besoin économique.

Ils font partie d'un équilibre dans la dynamique d'un village, avec les lotissements ou les écoles.

Comment jugez-vous la dynamique commerciale actuelle ?

Il y a eu des périodes fragiles. Il y avait une brasserie, jusqu'à décembre dernier. L'activité est reprise en partie par le Panier Sympa. Dans les locaux, une boutique de prêt-à-porter et chaussures va ouvrir en mai 2018. La mercerie doit fermer cette année. C'est le principal dossier : lui trouver un repreneur.

Comment les commerces perdurent-ils ?

Ils sont dynamiques. Sans cesse dans le renouvellement. Ils s'adaptent pour répondre à la demande des clients. Ils misent sur la qualité de leurs prestations. La clientèle vient des villages alentour et même de Dunkerque.

Quels sont les besoins des clients ?

Les gens aiment les produits du terroir. Ils reviennent vers ces commerces aussi parce que les prix sont raisonnables. Les magasins ont moins de marge, mais font plus de ventes.

# WORMHOUT ET ENVIRONS

## COMMERCE

# NOUVEAUX PROJETS À L'ÉPICERIE

**ZEGERSCAPPEL** Ouvert depuis un an seulement, le Panier Sympa va déjà s'agrandir.

### À SAVOIR

- **24 février 2017**, l'anniversaire du magasin, ouvert un an plus tôt.
- **18 producteurs locaux** fournissent l'enseigne en produits du terroir.
- **5 salariés** désormais. Au démarrage, ils étaient seulement deux.
- **145 m<sup>2</sup>** de surface bientôt, alors qu'à l'origine le magasin s'étalait sur 96 m<sup>2</sup>.
- **1 180 personnes** aiment la page Facebook de la boutique et suivent les informations régulièrement déposées.
- **7 jours sur 7** le magasin est ouvert toute la semaine. C'est un gage de fidélisation de la clientèle, selon Yoann.

La première raison du succès du Panier Sympa, c'est l'investissement de Yoann Guiton, le patron. « Je travaille entre 80 et 90 heures par semaine ». Il ne compte pas ses heures. Lui qui travaillait avant dans une grande surface s'épanouit désormais en tant qu'entrepreneur. Il a ouvert depuis moins d'un an l'épicerie, mais la boutique n'a cessé d'évoluer.

### UN SUCCÈS À ENTRETIENIR

Yoann a bien compris la recette pour attirer le chaland, « il faut beaucoup de réactivité, se renouveler en permanence. Les réseaux sociaux permettent de toucher tout le monde et surtout de ne pas se faire oublier ». Il ne s'arrête pas à la publicité, il estime que « c'est une combinaison d'éléments qui fait notre succès. En premier lieu, tout simplement, si l'on n'est pas commerçant, ça ne marche pas ». Le Panier Sympa a très bien fonctionné dès les prémices, il y avait une demande de la part des clients. L'enseigne a même réussi rapidement à agrandir sa zone d'achalandage.

La notoriété de la boutique découle de la capacité à s'ancrer dans le territoire. « Au départ, nous avions

neuf producteurs locaux qui nous fournissaient. Maintenant, ils sont 18. Je suis sollicité par d'autres agriculteurs. » La vente des produits locaux est largement plébiscitée par les consommateurs. Cet approvisionnement direct, auprès des producteurs, permet de limiter les intermédiaires et une réduction significative des coûts.

D'une manière générale, avoir des tarifs compétitifs est essentiel pour le commerçant. « Le décrochage des prix était important avant que les commerces de proximité ne passent par des centrales d'achats. Désormais, on peut avoir des offres aussi intéressantes que dans les grandes surfaces et même de meilleurs tarifs, par exemple pour les produits à la coupe. »

Et Yoann fait toujours preuve de bonnes initiatives, avec le concours d'éleveurs locaux. Il a même créé un fromage. Son succès est incontestable, puisque 2 000 pièces ont été écoulées en cinq mois seulement.

**« Désormais, on peut avoir des offres aussi intéressantes que dans les grandes surfaces et même de meilleurs tarifs. »**

Avec le rachat partiel du fonds de commerce de la brasserie Bécue, le Panier Sympa a développé de nouvelles activités. Il assurait déjà la livraison à domicile depuis janvier. En plus, il s'occupe de la livraison de boissons, à l'instar de l'ancienne brasserie.

La prochaine étape, c'est l'agrandissement de la surface de vente. Cela va permettre au gérant « d'avoir un rayon bio. C'était une demande des clients, mais nous n'avions pas la place jusqu'à présent ». Un projet qui sera effectif normalement pour la fin du mois d'avril. ■ **NICOLAS GAZO**



Yoann Guiton est proche de la clientèle, il prend plaisir à aiguiller et converser avec les personnes.

## QUESTIONS A...



**CHANTAL COMYN**  
MAIRE DE ZEGERSCAPPEL

### « Sans cesse dans le renouvellement »

En quoi un commerce comme le Panier Sympa est-il bénéfique à la vie locale ? Les commerces de proximité répondent à un besoin économique.

Ils font partie d'un équilibre dans la dynamique d'un village, avec les lotissements ou les écoles.

Comment jugez-vous la dynamique commerciale actuelle ?

Il y a eu des périodes fragiles. Il y avait une brasserie, jusqu'à décembre dernier. L'activité est reprise en partie par le Panier Sympa. Dans les locaux, une boutique de prêt-à-porter et chaussures va ouvrir en mai 2018. La mercerie doit fermer cette année. C'est le principal dossier : lui trouver un repreneur.

Comment les commerces perdurent-ils ?

Ils sont dynamiques. Sans cesse dans le renouvellement. Ils s'adaptent pour répondre à la demande des clients. Ils misent sur la qualité de leurs prestations. La clientèle vient des villages alentour et même de Dunkerque.

Quels sont les besoins des clients ?

Les gens aiment les produits du terroir. Ils reviennent vers ces commerces aussi parce que les prix sont raisonnables. Les magasins ont moins de marge, mais font plus de ventes.

# WORMHOUT ET ENVIRONS

## COMMERCE

# NOUVEAUX PROJETS À L'ÉPICERIE

**ZEGERSCAPPEL** Ouvert depuis un an seulement, le Panier Sympa va déjà s'agrandir.

### À SAVOIR

- **24 février 2017**, l'anniversaire du magasin, ouvert un an plus tôt.
- **18 producteurs locaux** fournissent l'enseigne en produits du terroir.
- **5 salariés** désormais. Au démarrage, ils étaient seulement deux.
- **145 m<sup>2</sup>** de surface bientôt, alors qu'à l'origine le magasin s'étalait sur 96 m<sup>2</sup>.
- **1 180 personnes** aiment la page Facebook de la boutique et suivent les informations régulièrement déposées.
- **7 jours sur 7** le magasin est ouvert toute la semaine. C'est un gage de fidélisation de la clientèle, selon Yoann.

La première raison du succès du Panier Sympa, c'est l'investissement de Yoann Guiton, le patron. « Je travaille entre 80 et 90 heures par semaine ». Il ne compte pas ses heures. Lui qui travaillait avant dans une grande surface s'épanouit désormais en tant qu'entrepreneur. Il a ouvert depuis moins d'un an l'épicerie, mais la boutique n'a cessé d'évoluer.

### UN SUCCÈS À ENTRETIENIR

Yoann a bien compris la recette pour attirer le chaland, « il faut beaucoup de réactivité, se renouveler en permanence. Les réseaux sociaux permettent de toucher tout le monde et surtout de ne pas se faire oublier ». Il ne s'arrête pas à la publicité, il estime que « c'est une combinaison d'éléments qui fait notre succès. En premier lieu, tout simplement, si l'on n'est pas commerçant, ça ne marche pas ». Le Panier Sympa a très bien fonctionné dès les prémices, il y avait une demande de la part des clients. L'enseigne a même réussi rapidement à agrandir sa zone d'achalandage.

La notoriété de la boutique découle de la capacité à s'ancrer dans le territoire. « Au départ, nous avions

neuf producteurs locaux qui nous fournissaient. Maintenant, ils sont 18. Je suis sollicité par d'autres agriculteurs. » La vente des produits locaux est largement plébiscitée par les consommateurs. Cet approvisionnement direct, auprès des producteurs, permet de limiter les intermédiaires et une réduction significative des coûts.

D'une manière générale, avoir des tarifs compétitifs est essentiel pour le commerçant. « Le décrochage des prix était important avant que les commerces de proximité ne passent par des centrales d'achats. Désormais, on peut avoir des offres aussi intéressantes que dans les grandes surfaces et même de meilleurs tarifs, par exemple pour les produits à la coupe. »

Et Yoann fait toujours preuve de bonnes initiatives, avec le concours d'éleveurs locaux. Il a même créé un fromage. Son succès est incontestable, puisque 2 000 pièces ont été écoulées en cinq mois seulement.

**« Désormais, on peut avoir des offres aussi intéressantes que dans les grandes surfaces et même de meilleurs tarifs. »**

Avec le rachat partiel du fonds de commerce de la brasserie Bécue, le Panier Sympa a développé de nouvelles activités. Il assurait déjà la livraison à domicile depuis janvier. En plus, il s'occupe de la livraison de boissons, à l'instar de l'ancienne brasserie.

La prochaine étape, c'est l'agrandissement de la surface de vente. Cela va permettre au gérant « d'avoir un rayon bio. C'était une demande des clients, mais nous n'avions pas la place jusqu'à présent ». Un projet qui sera effectif normalement pour la fin du mois d'avril. ■ NICOLAS GAZO



Yoann Guiton est proche de la clientèle, il prend plaisir à aiguiller et converser avec les personnes.

## QUESTIONS A...



**CHANTAL COMYN**  
MAIRE DE ZEGERSCAPPEL

### « Sans cesse dans le renouvellement »

En quoi un commerce comme le Panier Sympa est-il bénéfique à la vie locale ? Les commerces de proximité répondent à un besoin économique.

Ils font partie d'un équilibre dans la dynamique d'un village, avec les lotissements ou les écoles.

Comment jugez-vous la dynamique commerciale actuelle ?

Il y a eu des périodes fragiles. Il y avait une brasserie, jusqu'à décembre dernier. L'activité est reprise en partie par le Panier Sympa. Dans les locaux, une boutique de prêt-à-porter et chaussures va ouvrir en mai 2018. La mercerie doit fermer cette année. C'est le principal dossier : lui trouver un repreneur.

Comment les commerces perdurent-ils ?

Ils sont dynamiques. Sans cesse dans le renouvellement. Ils s'adaptent pour répondre à la demande des clients. Ils misent sur la qualité de leurs prestations. La clientèle vient des villages alentour et même de Dunkerque.

Quels sont les besoins des clients ?

Les gens aiment les produits du terroir. Ils reviennent vers ces commerces aussi parce que les prix sont raisonnables. Les magasins ont moins de marge, mais font plus de ventes.

ZÉGERSCAPPEL

# L'ÉPICERIE QUI EXPLOSE TOUT SUR SON PASSAGE

PAGE 17

