

Passionnés et polyvalents par nécessité économique

Alors qu'au milieu des années 80, les animaleries de petite taille se spécialisaient sur une ou deux familles d'animaux, la distribution a gagné du terrain en développant une offre complète alliant une palette impressionnante de produits annexes : soins, aliments et accessoires. Toujours passionnés par les animaux, les vendeurs n'en sont pas moins devenus gestionnaires, informaticiens et magasiniers.

[FORMATION]

> Les formations vont du CAP au baccalauréat professionnel, en passant par le BEP. Un BEPA services, spécialité vente d'animaux de compagnie, de produits et animaux familiers, est particulièrement recommandé pour embrasser une telle carrière. Le CAP vendeur, option animalerie, également apprécié, s'adresse aux 16-25 ans ayant un niveau de 3^e, un projet personnel et une réelle motivation. Les possibilités d'évolution sont ouvertes avec la préparation du certificat de petite animalerie.

> Les formations existantes en Alsace

[Contacts]

Direction régionale de l'Agriculture et de la Forêt, Cité administrative de Strasbourg, 03 88 76 76 76

Ministère de l'Agriculture, direction générale de l'enseignement et de la recherche, 01 49 55 49 55

[SALONS]

> Expozoo

Du 20 au 22 mars 2005

Salon biennal dédié aux professionnels de l'animalerie

[Site] www.salons-online.com

> Animal expo

Du 25 au 26 septembre 2005
au Parc floral de Paris

Salon des animaux de compagnie

[Contact] 01 49 52 14 00



Avec l'arrivée des commerces organisés et l'adjonction de rayons animalerie dans les jardineries et chez les vendeurs d'outillage, la concurrence est devenue âpre dans le secteur de l'animalerie. Le matraquage des prix exercé par ces magasins de taille relativement importante, souvent installés dans des centres commerciaux ou en périphérie, ont mis les petits commerces en difficulté. Difficultés accentuées par la complexité administrative. «*La loi change tout le temps, les décrets se multiplient et les registres d'entrée et sortie des animaux créent une surcharge de travail*», commentent les uns. «*Les professionnels du marché deviennent plus financiers que passionnés*», ajoutent les autres. La passion est pourtant la condition première pour vendre des animaux et exercer correctement ce métier. Le rôle du vendeur animalier est d'accueillir, de conseiller, d'informer et bien sûr de convaincre le client d'acheter un animal.

Dans tous les cas, il est amené à travailler avec de petits animaux très divers, chiens, chats, souris, qu'il lui faut tous connaître, de manière à savoir exactement comment les nourrir, les soigner et détecter le moindre signe de maladie. Il est également chargé de l'entretien des cages, litières, aquariums. Son rôle est devenu extrêmement polyvalent. Appelé à conseiller les clients en fonction de leurs envies, il doit s'intéresser au marché pour acquérir les animaux les plus demandés, gérer les stocks, réceptionner les marchandises. Il vend non seulement des animaux mais aussi tous les produits dérivés (cages, graines, aquariums, etc.). La profession s'apprend avant tout sur le terrain.

Les goûts évolutifs de la clientèle

Dans la majorité des magasins, l'offre est complète : poissons, oiseaux, rongeurs, chiens, chats, serpents et autres espèces

exotiques. Partout, les rayons alimentation, accessoires regorgent de produits et marques différentes. Les commerçants s'adaptent aux goûts évolutifs de la clientèle. Ainsi, en dehors du poisson rouge qui a la cote, les chiens marquent une baisse, les chats remportent plus de suffrages et les petits mammifères sont toujours appréciés par les enfants. Les nouveaux animaux de compagnie, comme les serpents, mygales et autres curiosités, intéressent un public plus restreint.

Autre tendance : les «consommateurs» marquent un certain relâchement dans leur intérêt pour les animaux : ils ne veulent plus s'engager d'animaux à nourrir car ils privilégient les déplacements en week-ends.

Les commerçants qui tiennent leur place sur le marché sont ceux qui développent un véritable savoir-faire, illustré le plus souvent par une maîtrise irréprochable du rayon aquariophilie. <

Espace Animal's Offre complète et spécialisation en chiens

À Geispolsheim, Espace Animal's présente un large éventail d'animaux de compagnie : oiseaux, poissons, rongeurs, chatons et chiots. Cette dernière particularité est due au métier de base du patron, Damien Seiler. Selon lui, les autres animaleries ont démarré leur activité avec l'aquariophilie, puis ajouté le rayon chiens et chats. «*J'ai fait l'inverse*», précise le dirigeant qui a ouvert quatre commerces en nom propre, à Geispolsheim, Strasbourg-Hautepierre, Sarreguemines et Mulhouse. «*Il faut des connaissances spécifiques pour s'occuper des chiens*», insiste Damien Seiler, mentionnant le certificat de capacité de l'une de ses employées, Sophie, plus particulièrement en charge de ce rayon.

Sélectionnés selon la demande

Dans chacun de ses magasins, il emploie cinq salariés pour la plupart polyvalents. Au rayon des chiens, une dizaine de variétés sont exposées en permanence, sélectionnées en fonction de la



[Sophie, en charge du rayon «chiens»]

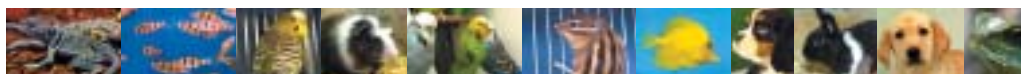
demande des clients. «*Il y a des modes, comme celle du Jack Russel, du Labrador ou du Bouledogue, alors que le caniche, très recherché il y a cinq ans, n'a plus la cote.*» Les différentes sources d'approvisionnement en chiens du magasin sont les éleveurs, souvent spécialisés dans une race particulière (60% des achats), les «brokers» (courtiers en ligne), sélectionnés via Internet pour des portées. 60% sont des chiens

d'origine française, 40% viennent d'importateurs d'autres pays, essentiellement de Belgique. Les chiots arrivent vaccinés et tatoués. «*C'est une obligation, elle permet une traçabilité*». Depuis deux ans la puce électronique a remplacé le tatouage, c'est un code barre qui se trouve dans la jugulaire du chien. Les chiens, âgés de deux mois et demi lorsqu'ils proviennent de France et trois mois de l'étranger, sont mis en quarantaine.

Ils sont généralement réceptionnés le jeudi, et font l'objet d'un contrôle vétérinaire le lundi. Ce n'est que le jeudi suivant qu'ils sont mis en vente.

Tous vaccinés

Auparavant, ils auront bénéficié de tous les soins nécessaires, vermifuges, déparasitage, etc. Le client les récupère vaccinés contre la maladie de carré (à huit jours), l'hépatite (six jours), la parvovirose (cinq jours), vaccins obligatoires. «*On prend toutes les précautions pour garantir la qualité de l'animal au client. Par contre, une gale d'oreille n'est pas couverte, ni certaines diarrhées qui peuvent trouver origine dans un stress*». Dans le magasin, les chiens sont sortis matin et soir, histoire de leur permettre de se défouler. La cage est changée le matin, et la nourriture leur est donnée matin et soir. Chez Espace Animal's, les maîtres auront bientôt accès à un nouveau service : le toilettage. <



> Chiens

- Ils sont 8,78 millions.
- 57 % vivent dans des agglomérations de moins de 20 000 habitants (dont 40,9% en milieu rural).
- 50 % des chiens vivent dans des familles de trois personnes et plus.
- 77 % des propriétaires vivent dans une maison individuelle.

> Chats

- Les chats sont 9,67 millions.
- 51 % vivent dans des agglomérations de moins de 20 000 habitants (dont 33 % en milieu rural).
- 46 % des chats vivent dans des familles de trois personnes et plus.
- 70 % des propriétaires vivent dans une maison individuelle.

> Poissons

- Les poissons sont 27,74 millions.
- Ils sont pris à 33 % «pour amour des animaux» (10 % pour tenir compagnie, 48 % pour les enfants, 37 % pour l'esthétique).
- > Oiseaux
- Les oiseaux sont 7,99 millions.
- Ils sont choisis à 60 %

«pour amour des animaux» (37 % pour tenir compagnie, 30 % pour les enfants, 8 % pour l'esthétique).

> Rongeurs

- Les rongeurs sont 2,32 millions.
- Ils sont choisis à 46 % «pour amour des animaux» (25 % pour tenir compagnie, 73 % pour les enfants, 4 % pour l'esthétique).

Sondage Facco/Sofres sur les motivations des propriétaires pour avoir un animal. [Site] www.animaux-familiers.org

[AUTRES CONTACTS UTILES]

> SNPCC

Le Syndicat national des professionnels du chien et du chat fournit la listes des centres de formation reconnus en matière de toilettage, élevage et éducation canine.

[Site] www.snpcc.com

> PRODAF

Syndicat national des distributeurs de produits pour animaux, éditeur des revues *Animal distribution* et *Animalerie magazine*.

[Contact] 01 48 75 56 51

> suite p. 38

[RÉGLEMENTATION]

> La possession du certificat de capacité par le ou les responsables de l'entretien des animaux est une condition à respecter impérativement depuis 1993, pour le maintien d'un établissement existant ou à créer. L'établissement est par ailleurs soumis à une autorisation d'ouverture. Deux dossiers distincts sont donc à constituer conjointement, et à envoyer au ministre de l'Environnement, direction de la Nature et des Paysages, sous couvert du préfet du département. La direction des services vétérinaires et le service des eaux et forêts veillent actuellement, par des contrôles réguliers, et procèdent à la fermeture du magasin et à la saisie des animaux pour non-respect des articles. L. 212-213-215 du code pénal.

> Le certificat de capacité pour animaux domestiques n'est délivré qu'une fois la visite de l'établissement effectué.

[Contact]

Pour plus de renseignements sur la réglementation en vigueur (de nouveaux décrets sont attendus) : Services vétérinaires, 03 88 27 70 27

[DES CHIFFRES]

> Un animal de compagnie sur deux est un... poisson ! Voilà ce qui ressort de l'étude menée en 2002 par la Sofres pour le compte de la FACCO (Chambre syndicale des fabricants d'aliments pour animaux) auprès de 20 000 foyers représentant 53 000 personnes. Une enquête rendue publique en mars 2003. Il y avait alors 56,50 millions d'animaux en France pour 60 millions de personnes.

Plus d'un foyer sur deux possède au moins un animal familier.

- > Un certain pourcentage d'entre eux ont choisi la compagnie d'un
 - chien 27,8 %
 - chat 25,8 %
 - petit mammifère 5,3 %
 - oiseau 5,6 %
 - poisson 10,8 %

Source : Facco-Sofres 2002

Zooland Aquariophilie, terrariophilie, oiseaux, rongeurs

Sur la route de Brumath à Mundolsheim, l'animalerie Zooland vient de souffler ses dix bougies. De franchisée à indépendante, l'entreprise dirigée par Philippe Loescher emploie aujourd'hui cinq personnes. Des effectifs en baisse en comparaison à ceux des années 1994-1996. «*La concurrence est devenue féroce*», explique le dirigeant, faisant référence au développement des grandes surfaces animalières et des rayons spécialisés en GMS et en jardinerie. «*Au début, nos clients venaient de toute l'Alsace, nous étions peu nombreux. L'ouverture de magasins dans le Haut-Rhin et le nord de l'Alsace a induit une baisse du chiffre d'affaires et une réduction du personnel*». Ce n'est que pendant les périodes de fêtes que Zooland renforce ses équipes. La plupart sont des autodidactes, des gens passionnés comme Géraldine, responsable du rayon Oiseaux qui vous dévoilera tous leurs secrets. C'est l'expérience au quotidien qui l'enrichit. Pour se démarquer de la concurrence, la direction mise sur la nouveauté, le prix et le service. Tous les deux ans, une partie de l'équipe se rend au salon Interzoo de Nuremberg, la plus grosse manifestation mondiale pour dénicher les références inédites. Dans le magasin, les vendeurs connaissent parfaitement leur rayon : aquario-



[Thierry Muller, responsable de l'aquariophilie]

philie et terrariophilie, oiseaux, rongeurs, chats, produits annexes.

Le poisson rouge, toujours vedette

Confirmant les statistiques nationales, le poisson rouge demeure le produit phare du magasin. Fort bien achalandé au demeurant en poissons d'eau douce tempérée et d'eau de mer : 150 variétés différentes, importées de différents pays (Indonésie, Sri Lanka, Hawaï, Brésil, etc.) sont exposées dans les aquariums au fond du magasin. Le poisson d'eau de mer a moins de succès que le poisson d'eau douce, en raison de son prix élevé et du matériel d'entretien très cher qu'il nécessite. D'autres animaux qui ont la cote sont les reptiles, que Thierry Muller, responsable du rayon aquariophilie et terrariophilie, classe parmi les NAC, nouveaux animaux de compagnie. Il les achète directement en Allemagne, où le marché est bien plus développé, de même qu'aux États-Unis. Propriétaire de deux magasins à Strasbourg et à Haguenau il y a dix ans, celui-ci était le premier à vendre du reptile. À l'époque il n'était

pas pris au sérieux. Aujourd'hui la demande affiche une hausse, émanant essentiellement des 17-30 ans. Le choix est vaste : 30 variétés différentes vous sont proposées. Et si vous ne trouvez pas votre bonheur, la commande sur-mesure est possible.

Amateurs d'exotisme aussi

Outre les serpents, lézards, araignées, les amateurs d'exotisme peuvent trouver des chiens de prairie (ils ressemblent aux marmottes), ou des sugar glider (petits singes). Depuis quelques années, Zooland a abandonné la commercialisation des chiens, «*source de problèmes en raison des maladies qui se sont déclarées après les ventes*». Restent les chats, fournis vaccinés et tatoués. Ce sont les compagnons les plus faciles à s'adapter à un mode de vie citadin. Chez Zooland, la plus grande partie du CA est néanmoins réalisée avec la nourriture et les accessoires pour animaux, de l'indispensable au sophistiqué. <

[POUR OBTENIR LA LISTE DES ANIMAUX CONSIDÉRÉS COMME DOMESTIQUES]

[Direction départementale des services vétérinaires du Bas-Rhin]
2 place de l'Abattoir à Strasbourg,
03 88 27 70 27

Pour plus d'infos sur cette entreprise : www.strasbourg.cci.fr/entreprises