

Le rayon animalerie au cœur des jardinerias, une présence pleine de vie !

Avec l'implantation des jardinerias en France, les rayons animalerie ont très tôt vu le jour. Aujourd'hui, toutes les jardinerias disposent d'une offre très diversifiée d'aliments et d'accessoires animaliers, et bon nombre d'entre elles proposent des animaux domestiques et non domestiques. Une centaine s'est même spécialisée dans la vente de chiens et chats.

Le marché de l'animalerie affiche une belle santé

Le marché de l'animal est porteur. Presque la moitié des ménages français possède un animal de compagnie (48,7% en 2012). Cette tendance, en progression de près de 18 % en 5 ans, conforte le développement du marché de l'alimentation, des accessoires et de l'hygiène.

Deux activités à distinguer

Le marché de l'animal est divisé en deux segments : le « vivant » et « l'inerte ». Très différents, tant en termes d'activité que d'organisation, ces deux segments sont pourtant très complémentaires. Le « vivant », qui concerne la vente d'animaux, est régi par des dispositions strictes et nécessite des compétences spécifiques et très techniques. « L'inerte », apparenté à la vente de détail généraliste et portant sur l'alimentation et les accessoires, n'exige pas de spécialisation particulière, mais est soumis à des pressions concurrentielles très fortes en raison de la diversité des canaux de distribution.

Un leadership à souligner

Les jardinerias sont les leaders de la vente d'animaux de compagnie et le deuxième circuit de distribution pour tous les segments de « l'inerte » (alimentation, hygiène, accessoires), derrière les grandes surfaces alimentaires.

Une légitimité à valoriser

En termes de technicité, les métiers de l'animalerie sont proches des métiers de la jardinerie. L'un et l'autre ont en effet pour vocation d'entretenir et de soigner du vivant. Les équipes de ventes sont rigoureusement formées... et toujours passionnées. Les surfaces de ventes sont importantes et impérativement adaptées à l'accueil des animaux sur une courte période. Néanmoins, aucune économie d'échelle n'est possible avec les installations nécessaires aux végétaux.

La formation des vendeurs-animaliers porte sur des espèces animales précises. Leur **certificat de capacité** concerne les chiens, les chats ou d'autres animaux domestiques, et une liste spécifique dans le cas des animaux non domestiques. Mais surtout, c'est leur passion pour l'animal qui les a amenés à exercer ce métier, ainsi que leur envie de partager cette passion avec leur clientèle venue adopter. Cela dit, seules les jardinerias disposant de suffisamment d'espace et du niveau de compétence nécessaire proposent des chiens et des chats à l'adoption.

Chiffres clés :

En moyenne :

- **59%** des parts de marché sur la vente d'animaux domestiques sont détenues par les jardinerias, devant les animaleries qui représentent 23% du marché.
- **13,5%** des salariés d'une jardinerie se consacrent au rayon animalerie. Soit environ 2900 salariés en France.
- **15%** de la surface d'une jardinerie est occupée par le rayon animalerie.
- Le chiffre d'affaires du rayon animalerie peut représenter **jusqu'à 25%** du chiffre d'affaires total d'une jardinerie.

Sources : rapport de branche FNMJ, panel statistique FNMJ, chiffres internes FNMJ, Prom'Animal.



À chaque
animalier
son animal...



Fédération Nationale
des Métiers
de la Jardinerie



Réglementation Une rigueur imposée

Les métiers de l'animalerie sont soumis à une réglementation extrêmement stricte. Elle implique le respect constant et scrupuleux de règles très précises, et nécessite de disposer d'un personnel compétent et qualifié.

Bon à savoir

Le secteur est défini par le Code Rural et de la Pêche maritime ainsi que par le Code de l'Environnement. L'ouverture d'un rayon animalerie nécessite une déclaration auprès de la préfecture ou une autorisation s'il s'agit d'animaux non domestiques.

Le bien-être et la santé des animaux

Chaque étape de la vie d'un animal, de sa naissance jusqu'à son accueil dans une famille, est soumise à des dispositions législatives et réglementaires. En plus de s'assurer de bonnes conditions de transport lors de son arrivée, la jardinerie veille au bon déroulement de son séjour et doit tenir un registre sur lequel sont consignées toutes les informations relatives à sa santé. Il faut à la fois entretenir les locaux, prendre soin des animaux, conseiller la clientèle, gérer le magasin... ce qui, naturellement, implique une vraie passion pour les animaux et la nature.

Des professionnels formés

Aucune jardinerie ne peut ouvrir de rayon animalerie sans disposer des compétences spécifiques parmi ses vendeurs. Le certificat de capacité (un titulaire spécialisé dans les animaux domestiques et, en fonction des espèces commercialisées, un autre spécialisé dans les animaux non domestiques) est obligatoire pour toute activité de vente d'animaux de compagnie depuis 1993. **Ce certificat est uniquement délivré à des personnes physiques.**

Depuis le 1er janvier 2013, le vendeur, souvent titulaire d'un baccalauréat professionnel spécialisé en animalerie, a l'obligation d'actualiser ses connaissances tous les 10 ans au minimum. Tous ces points sont soumis aux contrôles des services vétérinaires liés à la direction départementale de la protection des populations. À l'inverse, aucune règle spécifique ne s'applique à la vente de produits alimentaires et d'accessoires pour animaux. Elle est soumise au droit commun du commerce de détail, incluant la sécurité des établissements recevant du public.

www.fnmj.com

Pour être à jour, suivez le guide...

Depuis 2005, la FNMJ publie pour ses adhérents un guide de bonnes pratiques pour l'animalerie dans les jardinerie. Ce guide est mis à jour lors des changements de réglementation.