

LES CHIFFRES

■ 3,351 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour la vente de l'alimentation, hygiène et soin et accessoires (vente d'animaux non comprise).

■ 51 % des ménages possèdent au moins un animal de compagnie.

■ 20 000 vendeurs et 6 000 responsables recensés en France.

■ Les points de vente : grande distribution spécialisée, chaînes de magasins d'animaleries spécialisées ou jardinerias, magasins indépendants.

SOURCES : Prom'animal et Onisep

ANIMAUX

VENDEUR EN ANIMALERIE

Reptiles, poissons tropicaux, oiseaux exotiques, les Français sont friands d'animaux en tous genres, domestiques ou pas... Le commerce des animaux de compagnie a plutôt le vent en poupe. Les vendeurs dans ce secteur ont des compétences recherchées. Ils travaillent soit dans les rayons « animalerie » des jardinerias, soit dans des animaleries spécialisées.

Le vendeur d'animaux de compagnie est d'abord un commercial qui a de grandes compétences techniques, spécialisées dans le monde du vivant.

Après une classe de 3^e, les jeunes passionnés d'animaux de compagnie peuvent choisir le bac professionnel « Technicien conseil vente en animalerie » en 3 ans. La formation comporte

des modules généraux, mais également des modules relatifs au commerce (connaissance du milieu professionnel, marketing, gestion, comptabilité) au droit (législation sur le commerce animalier) et des modules scientifiques (biologie, physique, chimie, techniques animalières...).

« Les jeunes choisissent cette formation parce qu'ils veulent s'occuper des animaux. Ils ne doivent pas perdre de vue qu'ils

RÉPARTITION

Le secteur de l'animal de compagnie comprend :

■ Les chiens, les chats, les oiseaux, les petits mammifères, l'aquariophilie, le jardin aquatique, les reptiles...

■ 3 grands types de produits :

- Alimentation : petfood, friandises, os à mâcher...
- Hygiène et soins.
- Accessoires : litière, paille/foin/copeaux, confort, sellerie, jouets, cages, aquariums, bassins, produits électriques, décors et accessoires.

SOURCE : PROM'ANIMAL





© Marc BRUGUIÈRE / MFR Marguerittes

- sont d'abord des commerciaux à qui on donne des objectifs à atteindre. À ce titre, ils assurent la mise en rayon, gèrent les stocks, doivent connaître les tendances, conseillent la clientèle. Ils ont une double compétence : en plus de l'aspect commercial, ils savent entretenir les animaux, les nourrir et veiller à leur bien-être. Ils consacrent une partie de leur temps à assurer l'entretien des litières, à distribuer la nourriture et à prendre soin des animaux. Cela demande des connaissances techniques, des capacités d'observation et de réaction », explique Landry Manseau, responsable de la formation à la MFR de Saint-Florent des Bois. Il doit savoir détecter les maladies qui peuvent se déclarer pour organiser la mise en quarantaine avant de faire appel à un vétérinaire. Le vendeur animalier a un rôle très polyvalent car il vend des animaux variés : poissons,

UN « PLUS » DONNÉ PAR LE BAC PRO.

“ LE CERTIFICAT DE CAPACITÉ ”

Pour travailler comme vendeur d'animaux de compagnie, il est préférable de posséder le certificat de capacité « espèces domestiques » et/ou « espèces non domestiques ». Un magasin ne peut vendre des animaux qu'à condition d'avoir, parmi son personnel, au moins un titulaire du certificat de capacité. Pour l'obtenir, il faut constituer un dossier de demande auprès du préfet du département et le défendre devant une commission. Ce certificat est personnel. Il mentionne les espèces ou les groupes d'espèces pour lesquels il est accordé. Il est attaché à l'activité professionnelle décrite.

Le diplôme du bac professionnel permet d'obtenir de façon simplifiée ce certificat à condition d'avoir reçu la moyenne à deux modules « Techniques animalières » et « Biologie et chimie » à l'examen. Il valide le certificat pour une liste d'animaux prédéfinie qu'il est possible d'étendre à condition d'en faire la demande. ■

témoignage /// MFR CARQUEFOU (44) SOIGNEURS ANIMALIERS

“ ZOOMANIA ”

Il ne faut pas confondre « vendeur d'animaux de compagnie » et « animalier en parc zoologique ». Ces deux métiers n'ont rien à voir, l'un est vendeur, l'autre est « soigneur » et les animaux ne sont pas les mêmes... Les jeunes qui choisissent le bac professionnel technicien-conseil vente en animalerie ont parfois une idée un peu faussée du métier. Le vendeur d'animaux de compagnie est avant tout un métier de la vente qui met en avant des aptitudes liées à la fonction commerciale qui allie des compétences très techniques sur les animaux des animaleries (poissons, petits mammifères, oiseaux, reptiles... pour l'essentiel). La formation de soigneur animalier est un titre de niveau V qui est dispensé à la MFR de Carquefou en Loire-Atlantique. Cette formation est très prisée des jeunes mais il y a chaque année, une vingtaine de places pour 200 à 300 demandes. Les places sont chères et les emplois limités. « La formation « animalier » est en fait plus proche d'une formation agricole élevage », explique la formatrice responsable de la formation. ■

reptiles, oiseaux, petits mammifères (rats, gerbilles, lapins, chinchillas), des chats et des chiens. Les protocoles de soin ne sont pas les mêmes selon les espèces. Il possède donc un large éventail de connaissances (morphologie, comportement, alimentation...) qu'il doit savoir mettre à la portée d'une clientèle qui est parfois très novice en la matière.

Des compétences recherchées

Après le bac professionnel, les jeunes, qui ont fait des stages en animalerie, sont recherchés sur le marché du travail. Ils travaillent de moins en moins dans des commerces indépendants qui ont tendance à disparaître. Le plus souvent les animaleries sont associées à des jardineries. Ils peuvent également travailler dans des animaleries spécialisées. Ils sont embauchés comme vendeurs et peuvent évoluer avec l'expérience et devenir chefs de rayon.

S'ils souhaitent poursuivre leur formation en BTS (2 ans), les jeunes peuvent choisir de privilégier soit le commerce

proprement dit, soit la vente d'animaux de compagnie. Le BTS Technico-commercial « Vente d'animaux d'élevage et de compagnie » permet de conforter les savoirs et de former davantage à la gestion des stocks mais aussi à la gestion d'une équipe pour devenir « manager d'univers ». Les jeunes font leur stage dans les mêmes structures que le bac pro. Ils peuvent également travailler chez des fournisseurs en animalerie, des grossistes, des producteurs... Avec le BTS en poche et de l'expérience, il est possible de devenir responsable d'un rayon et de gérer du personnel ou même diriger un magasin. Les plus entreprenants peuvent aussi créer leur entreprise. ■

(Avec le concours de la MFR de Saint-Florent des Bois en Vendée)



témoignage /// DAMIEN CHABROUX
RESPONSABLE D'UN RAYON ANIMALERIE

“ VIVRE UN MÉTIER DE PASSION ”

QUELLE FORMATION AVEZ-VOUS ?

J'ai obtenu un bac professionnel. J'ai fait toutes mes études en MFR depuis la 4e. J'avais commencé un BEPA Vente action marchande quand j'ai découvert qu'il était possible d'associer passion et travail. Je suis passionné d'aquariophilie. J'ai bifurqué vers un BEPA Vente d'animaux de compagnie et j'ai poursuivi ma formation en Bac professionnel à la MFR de Saint-Florent des Bois en Vendée. J'ai le certificat de capacité en espèces domestiques et non domestiques.

QUEL EST VOTRE PARCOURS PROFESSIONNEL ?

J'ai été embauché dans une jardinerie du groupe « Vive le Jardin » comme responsable d'un sous-rayon : l'univers de l'aquariophilie.

J'ai rapidement évolué. Au bout de six mois, on m'a proposé de devenir responsable du rayon animalerie du magasin « Vive le Jardin » qui est situé à Boufféré. J'ai toujours eu la volonté d'être responsable. Je suis

très curieux, je suis en perpétuelle recherche d'information.

Je travaille avec 2 employés (dont un apprenti de la MFR de Saint-Florent qui fait son BTSA). Ce sont eux qui s'occupent davantage des animaux. J'accueille également des stagiaires. Nous commercialisons des poissons, des oiseaux, des petits mammifères... Nous vendons également, et c'est important dans une animalerie, ce que nous appelons des produits inertes (la nourriture pour les animaux, la litière, les accessoires, les jouets, les cages...). Nous n'accueillons ni chats ni chiens dans notre magasin car la place est trop limitée et les box seraient trop petits. Nous invitons de temps à autre, des éleveurs à venir exposer dans l'animalerie.

EN QUOI CONSISTE VOTRE MÉTIER ?

En Vendée, il y a 5 magasins. Notre groupe a sa centrale d'achat et son propre référencement. En tant que responsable de l'animalerie, je me suis un peu détaché de la mainte-

nance et du soin aux animaux. Je sélectionne, chez nos fournisseurs, les produits que nous vendons en rayon. Concrètement, cela me permet de faire évoluer le marché en proposant certaines choses à la clientèle. C'est très intéressant. C'est en quelque sorte un autre aspect du métier de vendeur en animalerie qui peut évoluer vers le métier « d'acheteur » (qui consiste à choisir les fournisseurs). C'est tout l'intérêt de faire partie d'un groupe.

QUE CONSEILLEZ-VOUS AUX JEUNES QUE VOUS FORMEZ ?

C'est un métier qui requiert une grande technicité liée à l'élevage et aux soins aux animaux. J'encourage les jeunes à se documenter, à faire l'effort d'analyser leurs connaissances. La clientèle possède un savoir, il y a beaucoup d'information sur Internet, dans les livres... Le regard sur la maintenance des animaux a beaucoup évolué. On découvre beaucoup de choses sur les animaux de compagnie. Il faut être ouvert et curieux. Il faut savoir ensuite vulgariser et conseiller la clientèle pour faire évoluer les comportements d'achats. ■

(Propos recueillis par S. Berkovicus)

VENDEUR D'ANIMAUX DE COMPAGNIE

Le mouvement des MFR prépare aux qualifications suivantes :

■ **Bac professionnel**
Technicien Conseil Vente en animalerie

■ **BTSA**
Technico-commercial animaux d'élevage et de compagnie

Les jeunes intéressés par les chats et les chiens peuvent se tourner également vers le bac professionnel « Conduite et gestion d'une entreprise du secteur canin et félin ».

11 établissements du réseau des MFR préparent à ces diplômes :

- MFR Puylobier (13)
- MFR Cravans (17)
- MFR Saint-Genis de Saintonge (17)
- MFR Marguerittes (30)
- MFR Donneville (31)
- MFR Neuvy-le-Roi (37)
- IREO Guilliers (56)
- MFR Mortagne au Perche (61)
- MFR Villié-Morgon (69)
- MFR Monteux (84)
- MFR Saint-Florent des Bois (85)

EN SAVOIR ➔

- www.mfr.asso.fr
- www.onisep.fr