

Ouvrir une franchise dans l'animalerie : un marché dynamique

Actualités & Interviews / Actualités de la franchise / Ouvrir une franchise dans l'animalerie : un marché dynamique

- Créé le : 26/07/2021
- Modifié le : 22/07/2021

Partager :

En France, le marché des produits pour animaux de compagnie connaît une belle croissance depuis une dizaine d'années et est aujourd'hui estimé aux alentours des **5 milliards d'euros**. Le marché est, par ailleurs, marqué par l'évolution des mentalités et les animaux ont réussi à gagner une place considérable au sein de la famille. Conséquence : **les français sont prêts à dépenser toujours plus pour leurs petites boules de poils**. Et les acteurs du secteur sont bien évidemment au rendez-vous, avec une offre qui évolue en fonction des attentes des consommateurs.

Sur ce **marché à l'avenir prometteur**, de nombreux réseaux de franchises se développent, offrant de **belles opportunités entrepreneuriales** aux candidats souhaitant se lancer dans ce secteur passionnant.



Le marché de l'animalerie en France

En hausse depuis des années, **le marché de l'animalerie** a réalisé, en 2020, **une croissance sans précédent**, estimée à **+ 6 %**, selon le dernier bilan de l'association Promojardin-Prom'animal, réalisé en partenariat avec Les Échos Études.

L'ensemble des circuits de distribution (animaleries, grande distribution alimentaire, jardineries, libres-services agricoles, enseignes de bricolage et e-commerce), ont contribué à réaliser **un chiffre d'affaires global dépassant les 5 milliards d'euros en 2020**, dont **75 % de dépenses** (3.5 milliards d'euros) **rien que pour les produits alimentaires**. Ce chiffre record s'explique par les périodes de confinements qui ont amené les français à s'occuper davantage de leurs animaux de compagnie.

La **croissance** du marché concerne **l'ensemble des familles d'animaux**, avec des progressions de :

- 8 % pour l'univers chat, estimé à 2 milliards d'euros
- 6 % pour les produits pour chiens
- 8 % pour les petits mammifères
- 5 % pour les animaux de la basse-cour
- 3 % pour les oiseaux d'élevage

Même si tous les circuits de distribution ont profité des belles performances du marché, celui-ci reste dominé par **les animaleries qui affichent une croissance de 21 %**, suivies par **l'e-commerce avec une progression de 20 %**.

Pour satisfaire une demande de plus en plus exigeante, les acteurs du marché n'hésitent pas à innover en proposant des produits haut-de-gamme, issus d'une exploitation biologique.

Quels réseaux choisir pour se lancer en franchise ?

La **franchise Tom&Co**, spécialisée dans l'animalerie, repose sur un concept basé sur la passion des animaux. Le réseau constitué à 95 % par des magasins franchisés a pour maîtres mots : passion, expertise, enthousiasme, engagement.

- Apport personnel minimum : **100 000 euros**
- Chiffre d'affaires moyen : **1 200 000 euros**
- Droit d'entrée : **25 000 euros**
- Type et durée du contrat : contrat de **Franchise** d'une durée de **7 ans**

La **franchise Husse**, créée en 1987 en Suède, est spécialisée dans la vente et la livraison à domicile d'aliments et accessoires pour animaux. Implantée dans 40 pays à travers le monde, l'enseigne propose à ses franchisés un transfert de savoir-faire par une formation intensive et des supports de communication.

- Apport personnel minimum : **7 800 euros**
- Chiffre d'affaires moyen : **150 000 euros**
- Droit d'entrée : **7 800 euros**
- Type et durée du contrat : contrat de **Franchise** d'une durée de **3 ans**

La **franchise Pet's Planet** est le 1er producteur européen spécialisé dans la vente directe d'aliments pour chien et chat, implanté dans de nombreux pays d'Europe. Ses produits sont composés à partir d'ingrédients simples et sains, choisis auprès de producteurs proches des sites de production de la marque.

- Apport personnel minimum : **8 000 euros**
- Chiffre d'affaires moyen : **180 000 euros**
- Droit d'entrée : **8 500 euros**
- Type et durée du contrat : contrat **d'affiliation** d'une durée de **5 ans**