

ÉLEVEURS CANINS ET FÉLINS LE PARADOXE DU CIRCUIT ÉCONOMIQUE DU CHIEN ET DU CHAT

Dans notre panorama de l'animalerie⁽¹⁾, la prééminence du marché du "petit carnivore domestique", principalement le chien et le chat, est apparue clairement. Cet univers génère l'essentiel de sa valeur ajoutée grâce au commerce de "l'inerte" : alimentation (croquettes etc.), soins, hygiène et traitement (litière, antiparasitaires, produits de toilette), prestations vétérinaires (vaccins, interventions et soins). De même, les services comme la pension, l'éducation canine, etc., sont promis à un bel avenir. Mais qu'en est-il de l'élevage et de la vente de chiens et de chats ?



Pour ce qui est du "vivant", il convient d'être plus circonspect à tous les échelons de la filière : du producteur (l'éleveur) jusqu'au "consommateur" final (le propriétaire) en passant, bien entendu, par les distributeurs. Les données statistiques ne sont que partielles et lorsqu'elles sont recoupées pour procéder à des extrapolations afin de les valider, elles restent souvent, au moins partiellement, incomplètes.

Nous arrivons au paradoxe suivant : l'activité d'élevage et de vente de chiens et de chats semble difficilement rentable, alors qu'elle engendre un véritable engouement populaire, si l'on en juge par les manifestations publiques (expositions, foires, marchés), ainsi que le buzz médiatique qu'elle provoque (il suffit de consulter les petites annonces sur Internet)

Il existe toutefois 2 études de référence : le rapport Coperci, commandé en 2004 par le ministère de l'Agriculture, et le rapport Legeay sur la « commercialisation des animaux de compagnie » paru en 2000. Ces 2 documents sont le point de départ de nos investigations, car leurs conclusions apparaissent toujours d'actualité. La situation est donc paradoxale : pourquoi le commerce de "l'inerte" dégage-t-il un chiffre d'affaires aussi important (plus de 47 % des 6,604 milliards du marché global), alors que celui réalisé par l'élevage et la commercialisation des chiots (environ 7,9 % du marché global) semble être négligeable ? Le "vivant" est pourtant bien le moteur de l'activité, comme nous l'avons vu⁽¹⁾. Nous allons donc nous attacher à comprendre ce circuit de production et de distribution

des chiens et des chats, qu'en son temps le professeur Yves Legeay avait qualifié de « nébuleuse ».

Le monde de l'élevage : une galaxie aux contours mal définis

Nous reprendrons la terminologie utilisée par le ministère de l'Environnement en matière d'animaux non domestiques dans les arrêtés de 2004, l'élevage d'agrément et l'établissement d'élevage, car ces 2 notions semblent plus explicites.

Un éleveur d'agrément (qui peut être qualifié d'amateur) est celui qui, selon la loi du 6 janvier 1999, détient des femelles reproductrices et qui vend moins de 2 portées d'animaux par an. Au-delà, il devient un établissement d'élevage et est considéré comme un professionnel. Les textes ne précisent pas si ces normes quantitatives doivent s'appliquer au foyer fiscal, au nombre de parts fiscales d'un foyer ou, de façon plus large, à chaque individu qui compose un ménage. Ainsi, en interprétant les textes de la façon la plus laxiste, une famille de 5 personnes pourrait produire 9 portées par an. Elle resterait alors identifiée comme un élevage d'agrément et s'exempterait de la quasi-totalité des contraintes sanitaires, sociales, fiscales, et administratives.

Ce cas est sans doute extrême, mais les vétérinaires ont tous des clients "anecdotiques" dont le profil se rapproche de cette description, si l'on en juge par le nombre de chiots qui sont primovaccinés et identifiés. Les distributeurs de croquettes sont également discrets sur cette clientèle qui constitue pour eux des prescripteurs zélés.

Cependant, ce phénomène semble revêtir une importance non négligeable étant donné les décalages qui existent entre le nombre de chiots identifiés et le chiffre d'affaires réalisé qui apparaît dans les statistiques.

Récemment, un éleveur canin réputé faisait état de son désarroi, sous le sceau de l'anonymat, en expliquant que, selon lui, la principale source de revenus de nombre de ses concurrents était le revenu de solidarité active (RSA) ou autres prestations sociales. Il expliquait que ses coûts de production ne lui permettraient jamais de lutter à armes égales dans ce contexte de distorsion de concurrence.

Cet élément de réflexion, même s'il n'est pas complètement vérifiable, semble être attesté par un faisceau d'indices convergents. Le rapport Legeay, dans sa description de la "nébuleuse", avait déjà pointé du doigt cette anomalie. Mais est-ce la cause ou bien la conséquence d'un circuit économique qui peine à inventer son *business model* ?

Une typologie des élevages qui favorise l'amateurisme

Les professionnels subissent la concurrence déloyale de petits établissements d'élevage qui exercent leur activité sous un statut d'amateur.

L'ÉLEVAGE FAMILIAL

La terminologie du Code de l'environnement le désigne sous le terme d'élevage d'agrément. Le rapport Coperci les identifie sous le nom d'éleveurs occasionnels, qui sont définis ainsi : « Ce sont tous les particuliers qui possèdent une chienne en âge de reproduire et qui décident de lui faire avoir une ou plusieurs portées pour des motifs divers, mais qui n'ont aucun souci de rentabilité ni d'ambition de contribuer à l'amélioration des races canines. Ils sont probablement plusieurs dizaines de milliers chaque année. »

Les distributeurs (magasins qui vendent des chiots) et les services vétérinaires sont pour une fois d'accord sur ce point : c'est l'élevage familial qui produit les meilleurs animaux, tant sur le plan physiologique que sur celui de la stabilité psychique. Ici, les professionnels de l'élevage objecteront que le client et futur propriétaire n'a pas ou peu de traçabilité sur le plan génétique et que les garanties sanitaires sont insuffisantes. Sur le principe, ils auront raison, puisque l'éleveur d'agrément n'est soumis qu'à fort peu de contraintes et qu'il ne subit quasiment aucun contrôle. De plus, il est rare que le pedigree des reproducteurs soit confirmé, et il est exceptionnel que leur progéniture soit déclarée dans un livre des origines.

Néanmoins, force est de constater que ce type d'éleveur considère son chien comme un enfant de la maison. Il le fait suivre correctement par le vétérinaire qui est considéré un peu comme le médecin de famille. Il le nourrit bien (parfois trop). Les chiots de ces portées sont régulièrement manipulés (parfois trop aussi) par les enfants du ménage. Ils sont souvent présentés à d'autres congénères, voire à d'autres espèces animales. En résumé, tous les ingrédients sont réunis pour obtenir un animal sain, sociable et équilibré. Le professionnalisme du vendeur animalier et/ou du vétérinaire compensera largement l'amateurisme de cet éleveur, sans pour autant apporter autant de garanties sur la traçabilité.

Ce type d'élevage génère une partie des 256,2 millions d'euros, soit 58,7 % des ventes de chiots. Il est fort apprécié des animaleries. Evidemment, il ne représente qu'un part marginale de l'approvisionnement des magasins. Il présente l'avantage de réintroduire dans le circuit marchand, avec les contraintes sanitaires et de traçabilité que cela suppose, des chiots qui auraient pu aboutir dans un refuge.

LES PETITS ÉTABLISSEMENTS D'ÉLEVAGE

Ici, le rapport Coperci établit une simple distinction entre les éleveurs amateurs et professionnels. Au regard de la réglementation, des différentes catégories de structures et du type de production que proposent ces élevages, une classification plus précise s'impose.

Il s'agit de micro ou de très petites



Les magasins qui vendent des chiots et les services vétérinaires sont d'accord sur un point : l'élevage familial produit les meilleurs animaux, tant sur le plan physiologique que sur celui de la stabilité psychique.

entreprises agricoles qui, en plus de la production animale, pratiquent une activité complémentaire de service (pension, éducation, toilettage, etc.) ou de négoce (vente d'accessoires ou d'aliments, etc.). Le principal critère distinctif de cette catégorie est la taille : le cheptel de ces éleveurs dépasse guère une vingtaine de reproducteurs et la surface agricole utile (SAU) de l'exploitation excède rarement quelques hectares. L'élément déterminant de ce type d'élevage est qu'il ne doit pas nécessiter beaucoup plus d'un équivalent temps plein en main-d'œuvre. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée dégagée ne permettrait pas de faire face aux charges sociales. Une seule personne y travaille (parfois à temps partiel) et elle est assistée bénévolement (ou presque) par de proches parents et/ou des stagiaires non rémunérés, issus de l'enseignement professionnel agricole. L'exploitant exerce souvent une autre activité salariée pour assurer sa subsistance et pouvoir disposer d'une couverture sociale satisfaisante.

Ce type d'exploitation génère le plus d'activité. C'est aussi là le cœur de la nébuleuse. Derrière le critère de la taille, qui semble réunir la grande majorité des éleveurs, se cache une importante diversité d'entités de production animale.

• **Les agriculteurs**

Leur activité de production canine est plus que marginale. Mais ils produisent cependant quelques portées de chiens par an. Bien que professionnel, ce mode de production et de distribution s'apparente le plus souvent à celui de l'élevage familial.

• **Les "amateurs"**

Sous cette dénomination, le rapport Coperci identifie 2 types d'établissements différents : des élevages familiaux qui se sont (trop) développés qualifiés de « faux amateurs pour lesquels la production de chiens constitue un revenu d'appoint », et des « élevages amateurs » qui « n'ont pas de véritable motivation lucrative, mais ont par contre une ambition zootechnique affirmée ». Comme le rapport le précise, les faux amateurs, tout comme les vrais, « ne satisfont pas aux obligations légales en matière sociale et fiscale » et s'exemptent ainsi de contraintes administratives et sanitaires. On constate également qu'il existe une grande porosité entre les faux et les vrais éleveurs amateurs.

- **Les faux amateurs ou éleveurs familiaux qui se sont trop développés** : alors que ce type d'élevage pratiqué à petite échelle produit d'excellents animaux, lorsque certains éleveurs "familiaux", poussés par leur avidité, se mettent en tête de se constituer un revenu complémentaire en développant leur activité de production animale, le résultat devient souvent une véritable catastrophe.

En effet, ces ménages, lorsqu'ils n'avaient que quelques chiens adultes à gérer, s'en sortaient plutôt bien grâce aux conseils avisés des professionnels qui les entouraient (vétérinaires, toiletteurs, conseillers-vendeurs animaliers, etc.). Ils s'imaginent le plus souvent qu'en multipliant leur cheptel, ils se constitueront une rente de situation. Mais la production animale est un métier qui nécessite un niveau de compétence élevé, un patrimoine

foncier, ainsi que de la trésorerie, comme pour toute entreprise agricole. Or ces amateurs possèdent rarement les compétences en matière de zootechnie ou de gestion d'élevage. Sur le plan financier, ils n'ont pas non plus les moyens d'investir dans un cheptel conséquent, ni dans des installations adaptées. Ils ne disposent pas non plus toujours de l'espace nécessaire pour exercer cette activité. Souvent, les animaux vendus ne sont même pas identifiés par ces éleveurs, bien que ce soit une obligation légale. N'est-ce pas un indice révélateur de la précarité de telles structures ?

C'est ainsi que ces éleveurs amateurs se retrouvent dans des conditions sanitaires déplorable : trop de chiens ou de chats, dans un trop petit espace, avec des installations inadaptées. La suite de l'histoire, nous la connaissons trop bien : conflits entre animaux, insalubrité, maladies, portées avortées, mortalité des chiots. Les coûts de production, pour arriver à ce résultat médiocre, ont explosé, l'activité est déficitaire. Finalement, comme dans la fable *Perette et le pot au lait*, les rêves de fortune s'évaporent.

Cependant, pour limiter les pertes ou tenter de préserver leur patrimoine, ou tout simplement par cupidité, il est fréquent que l'exploitant s'entête. Il fait perdurer son activité en diminuant les charges au détriment du bien-être et en augmentant les risques sanitaires pour les animaux et leur entourage.

- **Les "vrais" amateurs ou les éleveurs passionnés** : contrairement aux précédents, ce sont à l'origine des passionnés, qui ont décidé de consacrer une partie importante de leur temps à la production canine ou féline. Leurs compétences en matière d'élevage sont notablement plus affirmées. La plupart d'entre eux ont un affixe ou tentent d'en obtenir un. Il s'agit parfois d'anciens "faux amateurs" repentis ou convertis.

Ils privilégient la qualité de leur production au profit. Néanmoins, leur activité est une véritable entreprise d'élevage qui nécessite de dégager de la valeur ajoutée pour perdurer. Ici encore, la spirale du lucre peut entraîner notre "vrai" amateur dans la déchéance sanitaire et la maltraitance.

Une bonne moitié de ces éleveurs ont malgré tout la sagesse ou les moyens financiers nécessaires pour raisonner leur production. Souvent, ils effectuent un sérieux travail d'éleveur-naisseur qui porte ses fruits sur le plan qualitatif. Les meilleurs d'entre eux représentent le fleuron de l'élevage français.

En fait, il est regrettable que l'élevage français soit

L'éleveur qualifié d'amateur détient des femelles reproductrices et vend moins de 2 portées d'animaux par an. Au-delà, il est considéré comme un professionnel.

majoritairement représenté par des éleveurs passionnés qui exercent professionnellement sous le statut d'amateur. Cette dérive est coutumière, car elle permet à ces éleveurs frauduleux de s'exempter de la plupart des contrôles administratifs et sanitaires.

Les services vétérinaires font souvent preuve à leur rencontre d'une négligence coupable, puisqu'ils considèrent que leur mission de contrôle doit s'exercer principalement auprès des professionnels. Lorsqu'ils sont contraints d'effectuer une inspection, à la suite de plaintes (le plus souvent celles de voisins excédés par les nuisances sonores et/ou olfactives), seul le côté sanitaire est expertisé. La taille du cheptel n'est pas prise en compte tant qu'elle ne dépasse pas les 50 reproducteurs. Nous n'avons connaissance d'aucun signalement auprès des services des impôts ou de l'Urssaf.

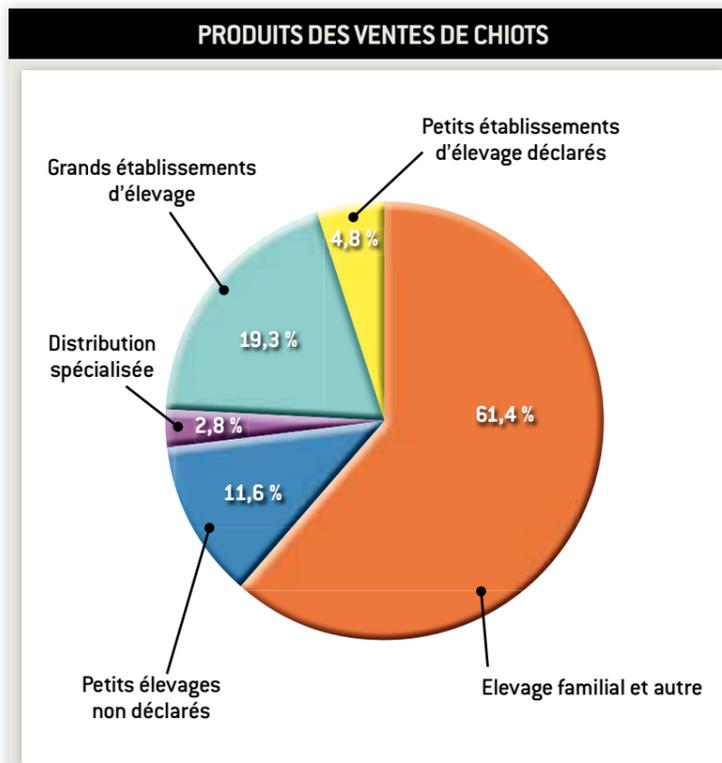
Ainsi, ces contrevenants peuvent continuer leur activité en toute impunité s'ils acceptent de se soumettre à quelles servitudes administratives et sanitaires relativement peu contraignantes (grâce à leur statut d'amateur).

Des établissements d'élevage de taille plus conséquente

Il s'agit d'exploitations agricoles qui ont pour principale activité la production canine. Elles possèdent un cheptel de plusieurs dizaines de reproducteurs. Le cap des 50 adultes correspond à la taille critique qui permet à ces entreprises de se consacrer quasi exclusivement à l'élevage, sans être contraintes de se diversifier dans d'autres activités. En général, leur SAU dépasse 10 hectares et leur patrimoine foncier est important (bâtiments, locaux techniques, etc.).

POIDS DES DIFFÉRENTS MODES DE PRODUCTION OU DE DISTRIBUTION DES CHIOTS EN FRANCE		
STATUT	PRODUITS DES VENTES DE CHIOTS	POURCENTAGE
Elevage familial et autre	245 900 000 €	61,4 %
Petits élevages non déclarés ⁽¹⁾	46 500 000 €	11,6 %
Distribution spécialisée	11 400 000 €	2,8 %
Grands établissements d'élevage	77 400 000 €	19,3 %
Petits établissements d'élevage déclarés ⁽²⁾	19 200 000 €	4,8 %
Total	400 400 000 €	100 %

1 Faux amateurs ou gros élevages familiaux. 2 Vrais amateurs passionnés.



Sur le plan financier, elles ont un capital conséquent qui leur permet de faire face aux aléas saisonniers de trésorerie. Elles bénéficient généralement de la dotation aux jeunes agriculteurs (DJA) qui ouvre droit à des prêts bonifiés. Elles emploient au minimum 2 à 3 salariés équivalents temps plein.

Le rapport Coperci confirme et précise : ces « exploitations agricoles (...) possèdent souvent plusieurs dizaines de reproductrices et quelques étalons. Leur activité n'a généralement pas de finalité élitiste. Elles recherchent évidemment une production la plus nombreuse possible de sujets de qualité, mais sans souci prioritaire d'amélioration des races ». De façon plus pragmatique, ce sont des entreprises. Elles se doivent donc de dégager du profit, alors qu'elles subissent de plein fouet la concurrence déloyale de petits établissements d'élevage qui exercent leur activité sous un statut d'amateur.

Il y a moins d'un millier d'exploitations de ce type en France. A peine 10 % de ces entreprises ont un affixe et s'investissent dans une production d'un haut niveau cynotechnique. En fait, et cela est regrettable, le contexte concurrentiel les contraint à optimiser leurs coûts de production afin d'être plus compétitives.

• **La majorité de ces élevages** optent donc pour une production extensive et *low cost*, qui leur permet de proposer à leurs clients une offre bon marché au détriment de la qualité. Pour être plus exact, ils produisent des chiens

de bonne qualité sur le plan physiologique, mais s'affranchissent des contraintes sur le plan du standard et de l'origine. Beaucoup travaillent pour les animaleries, soit en tant que fournisseurs indépendants, soit dans le cadre d'un contrat de partenariat ou même d'intégration. Quelques chaînes d'animaleries ont même essayé des élevages de ce type.

Ces élevages sont décriés, mais ils apportent une solution pour satisfaire la demande des futurs propriétaires et compenser le déficit quantitatif de la production nationale. Ils sont aussi une bonne alternative à l'importation et la qualité de leur travail n'a absolument rien à voir avec « les usines de production de chiens en batterie » qui existent aux Etats-Unis et auxquelles certains détracteurs voudraient les assimiler.

• **Une minorité de ces élevages** constituent l'élite de la production canine française. Ceux-là adoptent la stratégie inverse des précédents. Ils élèvent le niveau de qualité de leur production pour pouvoir en tirer un meilleur prix, afin d'optimiser leurs marges. Les moyens financiers qu'ils ont su déployer leur ont permis d'acquérir, dans des expositions internationales, des reproducteurs de grande qualité. L'importance de leur cheptel leur autorise de réaliser de façon rationnelle un réel travail de sélection génétique et leur grande compétence cynophile, ainsi qu'en matière de production animale, leur permet de briller sur les rings internationaux. Hélas, les élus de cette élite peuvent être comptés sur les doigts des 2 mains.

Ainsi, la filière canine ne brille pas par son excellence, contrairement aux autres filières de production animale françaises. Le cadre réglementaire et l'application de cette réglementation favorisent l'amateurisme et la vente en circuit courts. De plus, comme le souligne le rapport Legeay, il existe un problème de structuration de la filière : la distribution et la production évoluent sur 2 orbites différentes, elles sont trop déconnectées l'une de l'autre. S'il est difficile de démêler les causes des conséquences, il est cependant possible de constater que cette situation engendre ce que le professeur Legeay avait qualifié à juste titre de « nébuleuse ». Preuve en est : 73 % des chiots sont vendus en dehors de tous les circuits de distribution ou de production identifiés. Cela représente la première source des mauvais traitements et autres abandons infligés à nos compagnons à 4 pattes...

Luc Ladonne, président du Synapses et **Pierre Dalstein**, formateur en gestion, économie et zootechnie

¹ Voir le dossier dans *Vétitude* n° 6, février 2012, en pages 14-19.

L'ARGENT

NE FAIT PAS TOUJOURS LE BONHEUR...

LE BLÉ, SI.



AGRONOMES ET VÉTÉRINAIRES SANS FRONTIÈRES (AVSF), POUR QUE LES HOMMES VIVENT DE LA TERRE DURABLEMENT.

AVSF agit depuis 30 ans au service des paysans en Amérique Centrale et du Sud, Afrique et Asie, afin qu'ils produisent eux-mêmes leur nourriture et vivent de leur terre et de leur élevage. Parce qu'il vaut mieux traiter les causes de la faim plutôt que ses conséquences, des hommes et des femmes de métier engagent leur volonté et partagent leurs savoir-faire pour accompagner les familles vers l'autonomie, jamais l'assistanat, et défendre une agriculture économiquement viable, socialement juste et respectueuse de l'environnement.

AVSF est reconnue d'utilité publique par décret du 17 mai 1996 et agréée par le Comité de la Charte du don en confiance.

www.avsf.org



agronomes
vétérinaires
SANS FRONTIÈRES