

LA COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE



LE RÔLE DES ANIMALERIES

**Étude confiée par la
Direction générale de l'Alimentation à
l'École nationale vétérinaire de Nantes**



Sous la direction scientifique du Professeur Yves Legeay

Par convention passée entre la Direction Générale de l'Alimentation (D.G.Al.) et l'École nationale vétérinaire de Nantes (E.N.V.N.), le Ministre de l'Agriculture et de la Pêche a commandé la réalisation d'une étude sur la commercialisation des animaux de compagnie.

« Le Ministre de l'Agriculture et de la Pêche charge l'École nationale vétérinaire de Nantes, sous la responsabilité scientifique de Monsieur le Professeur Yves Legeay, de réaliser une étude sur la commercialisation des animaux de compagnie ».

« Les résultats de cette étude seront utilisés en tant qu'éléments objectifs, permettant à la Direction générale de l'Alimentation de préparer les textes réglementaires d'application de la loi relative aux animaux dangereux et errants et à la Protection animale. »

L'article 1^{er} de la lettre de mission définit précisément l'objet de l'étude à effectuer :

« Dans le cadre de cette étude, l'ENVN s'engage à réaliser les actions suivantes :

- établir une analyse de l'état des lieux des circuits d'approvisionnement des espèces canine et féline dans les établissements de vente, animaleries principalement, propre à apporter un éclairage sur les problèmes importants posés par ce secteur d'activité, notamment au niveau des importations des chiens et chats,*
- étudier les modalités de commercialisation des animaux de compagnie dans les animaleries, en s'attachant à aborder plus particulièrement : les problèmes sanitaires, les conditions de détention des animaux et le devenir des animaux invendus. »*

NOTE AU LECTEUR

Notre étude comprend deux parties, respectivement intitulées :

- **PREMIÈRE PARTIE : ÉTAT DES LIEUX**
- **DEUXIÈME PARTIE : SYNTHÈSE DE L'ÉTAT DES LIEUX
ORIENTATIONS - RECOMMANDATIONS**

En outre, de nombreux documents ont été annexés.

En raison du nombre et de la diversité des éléments à rapporter, la rédaction s'organise en

- **Parties**
- **Chapitres** appelés par des chiffres romains : I, II, III...
- **Sections** appelées par des lettres capitales : A, B, C...
- **Paragraphes** appelés par des chiffres arabes : 1, 2, 3...

Nous nous sommes arrêtés à ce niveau de titres, hormis pour l'étude de certains textes législatifs et réglementaires où nous avons été conduits à utiliser des symboles grecs :

 $\alpha, \beta, \chi, \dots$

En règle générale, et afin de ne pas multiplier les numérotations à l'intérieur de chaque chapitre, section ou paragraphe, les énumérations sont présentées de façon dégradées à l'aide des symboles suivants :

ou selon le cas :

Dans certains chapitres ou paragraphes courts, une énumération peut commencer par un point (•) ou un tiret (–) et le symbole ◆ est alors absent.

Certains points particulièrement importants sont soulignés par le sigle .

Lorsque dans la première partie, un élément important donnera ultérieurement lieu à une recommandation, il est souligné par le sigle :



Éventuellement suivi d'un encadré de texte.

PLAN DE L'ÉTUDE

PREMIÈRE PARTIE : ÉTAT DES LIEUX	PAGES
I MÉTHODOLOGIE	12
II ÉTAT DES LIEUX DE LA COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE : ASPECTS GÉNÉRAUX	15
II-A Le parc animalier français	15
II-B La dimension européenne	18
II-C La population canine	20
- Un devoir : la possession responsable	20
- Le renouvellement annuel de l'effectif canin	21
- Les sources de renouvellement	21
- Premières recommandations générales	27
II-D La population féline	29
- Présentation générale	29
- Le «monde du chat»	30
- Renouvellement de la population, sources et circuits de distribution	31
III ÉTAT DES LIEUX DE LA COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE : LES ANIMALERIES DE VENTE	33
Définition et plan	
III-A La commercialisation en animalerie : évolution et tendances actuelles	34
- Historique	34
- La mutation des habitudes de consommation	34
- La vente des produits inertes	35
- Ethique et pragmatisme	35
III-B Diagramme général	37
III-C Le secteur de vente	38
- Les animaleries indépendantes	38
- Les animaleries sous enseigne	40
- Les jardinerie	40
- Quelques ordres de grandeur	41
- Une remarque essentielle : les chiens sont vendus trop jeunes	41
III-D Le secteur de distribution	43
- L'approvisionnement direct	43
- Un métier nouveau : le courtier	46
- L'importation	50
- Le métayage	54
- Le transport	55



PLAN DE L'ÉTUDE

	PAGES
IV ÉTAT DES LIEUX DE LA COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE : LE FONCTIONNEMENT D'UNE ANIMALERIE DE VENTE	56
Avertissement	56
Définition - plan	57
IV-A Les locaux	58
- Considérations générales	58
- Les zones ouvertes au public	60
- Les zones techniques	62
IV-B Les animaux	67
- Considérations générales	67
- Entretien : les soins vitaux	68
- Nettoyage et autres soins d'entretien	70
- État sanitaire	71
IV-C La vente	74
- L'exposition au public	74
- L'information aux acheteurs	76
- Le contrat de vente	78
- Les autres documents	79
IV-D Le suivi après la vente	81
- Dans le meilleur des cas...	81
- Les relations avec les vétérinaires	81
- En cas de litiges	82
IV-E L'implication des vétérinaires dans les animaleries	84
- Une réelle méfiance	84
- L'implication actuelle	84
- L'A.V.A.C.C.	85
IV-F Le devenir des animaux refusés ou invendus	86
- Aspects chiffrés	86
- Les animaux refusés par les animaleries	86
- Les animaux invendus par les animaleries	87
V ÉTAT DES LIEUX LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE	88
V-A Textes concernant les locaux d'animalerie de vente	88
- Protection de l'environnement	89
- Structure et fonctionnement des animaleries vendant des chiens	94
V-B Textes concernant l'approvisionnement en animaux	102



PLAN DE L'ÉTUDE

DEUXIÈME PARTIE : SYNTHÈSE - ORIENTATIONS - RECOMMANDATIONS	PAGES
I SYNTHÈSE DE L'ÉTAT DES LIEUX : PROBLÈMES POSÉS PAR LE SECTEUR	110
I-A Place de l'animal : le rôle des partenaires	110
I-B Commercialisation des animaux de compagnie Place des animaleries Création d'une filière	112
I-C La conception architecturale des animaleries	113
I-D La qualité des animaux commercialisés	114
I-E Le respect des protocoles d'intervention clinique	115
I-F Protection animale et animalerie de vente	116
I-G Protection des droits de l'acheteur	117
I-H Protection de l'environnement et animalerie de vente	117
II ORIENTATIONS	118
II-A Les principaux axes	118
- Ne pas se tromper de cible et identifier les partenaires	118
- S'appuyer sur des partenaires responsables et représentatifs	120
II-B La méthode proposée	121
- Instaurer des procédures de concertation	121
- Hiérarchiser les niveaux d'exigence	121
- S'inspirer de la démarche H.A.C.C.P.	124
II-C Le rôle renforcé des vétérinaires	125
- Le vétérinaire garant des exigences sanitaire et éthique	125
- Différents niveaux d'interventions	126
- Une adaptation professionnelle nécessaire	127
III RECOMMANDATIONS PROPRES AUX ANIMALERIES	128
III-A Les plans sanitaires	129
III-B Revalorisation de la notion de quarantaine	132
III-C Mesures pratiques à effectuer pendant la quarantaine	139
III-D L'infirmier	144

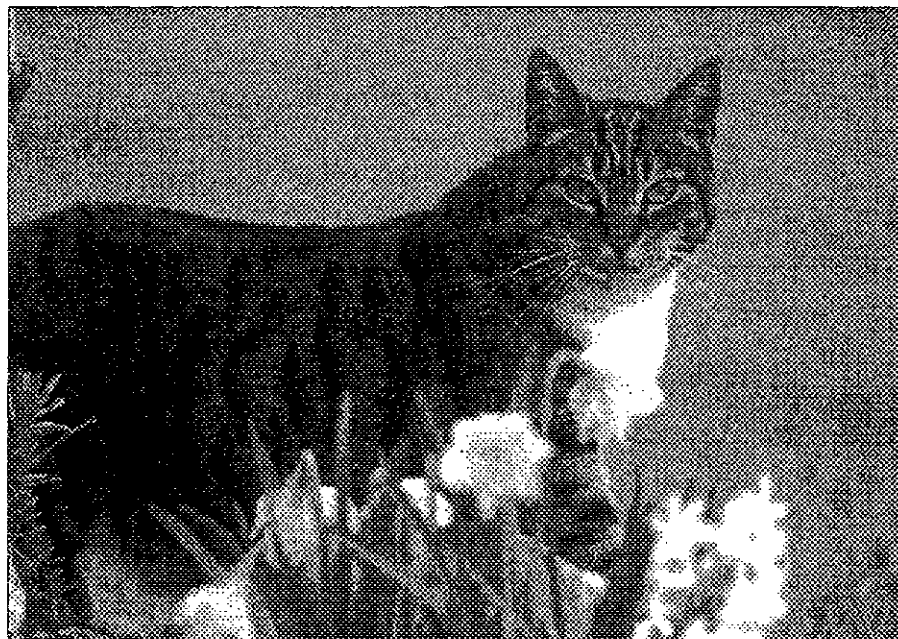


PLAN DE L'ÉTUDE

	PAGES
III-E Agencement des locaux techniques à usage sanitaire	145
III-F L'information aux acheteurs	147
III-G La gestion des litiges	149
IV RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES	151
IV-A La traçabilité	151
IV-B Un observatoire de l'animal de compagnie	153
V CONCLUSION	156
ANNEXES	160
Résultats d'une enquête réalisée auprès des Directions des services vétérinaires	160
Liste des personnalités rencontrées	164



PREMIÈRE PARTIE



ÉTAT DES LIEUX



I MÉTHODOLOGIE

Nous avons très régulièrement rencontré les membres du bureau de la Protection animale et de la lutte contre la rage : Madame le Docteur MÉLIK, Vétérinaire Inspecteur en Chef ; Monsieur le Docteur KÉROURIO, Vétérinaire Inspecteur ; et Monsieur BRI, technicien en Chef des services vétérinaires.

- ◆ Une liste des personnes à rencontrer et des orientations initiales à suivre a été arrêtée en Décembre 1998. Il s'agissait principalement :
 - pour les personnalités :
 - de représentants des différents ministères concernés par la commercialisation des animaux,
 - de représentants des diverses organisations professionnelles impliquées dans la commercialisation des animaux de compagnie et des produits dérivés,
 - de représentants des organisations professionnelles vétérinaires,
 - de représentants des associations et fondations de protection animale,
 - de représentants de la Société centrale canine (S.C.C.),
 - de représentants du monde politique qui se sont illustrés dans ce champ d'activité.
 - pour les orientations initiales :
 - de réaliser l'état des lieux de la commercialisation des animaux de compagnie, chiens et chats principalement ; en s'intéressant plus particulièrement aux animaleries de vente et aux circuits d'importation,
 - d'appréhender le fonctionnement global des établissements de commercialisation.
- ◆ En définitive, de très nombreux interlocuteurs ont été rencontrés ; souvent à plusieurs reprises. Une liste des entretiens réalisés est annexée au présent rapport.
 - **Tous nos interlocuteurs nous ont réservé le meilleur accueil.**
 - **Bien que cette étape ait été particulièrement «chronophage», nous sommes persuadés qu'il était doublement nécessaire d'y consacrer beaucoup de temps : en raison de la diversité et de la complexité des éléments à repérer et analyser ; et parce qu'il est évident que l'efficacité d'une telle étude repose sur une réelle et complète confiance entre le chargé de mission et ses interlocuteurs.**
 - Dans cet état d'esprit, nous pouvons témoigner de ce que l'ensemble des partenaires se sont félicités de l'initiative de la D.G.A.I. tant ils sont convaincus de l'intérêt d'une concertation étroite entre les multiples partenaires sur les thèmes retenus.
 - En outre, nous avons travaillé en liaison étroite avec le Docteur-vétérinaire Alain Fontbonne, Maître de conférences à l'E.N.V.L. chargé de mission sur le thème voisin de l'élevage.



- ◆ **Le texte de la première partie «État des lieux» d'un rapport d'étape a été l'objet d'une large concertation puisque nous l'avons adressé à la totalité de nos correspondants au cours de l'été 1999.**

- Le premier objectif, essentiel, de cette concertation était de «croiser» les informations recueillies afin d'éviter que nous ne soyons abusés par des descriptions trop idéalisées.
 - Nous restons convaincus, même si la méthode retenue a suscité quelques réserves, qu'il n'y avait pas d'autres possibilités d'atteindre le but fixé.
 - Il s'avère aujourd'hui que la quasi-totalité de nos interlocuteurs ont parfaitement joué le jeu et nous ont délivré des informations fiables.
- Tous nos interlocuteurs nous ont répondu et la plupart l'ont fait par écrit. Il est donc possible, et il s'agissait là de notre second objectif, d'établir un état précis des points de consensus et de ceux qui restent plus discutés.

- ◆ **En revanche, le texte du rapport définitif n'a évidemment fait l'objet d'aucune diffusion, même restreinte, et il convient d'en souligner la raison :**

Outre que cette discrétion relevait de la plus élémentaire courtoisie, il est essentiel de souligner que la règle du jeu a toujours été parfaitement claire :

- la tâche de l'E.N.V.N. était de réaliser une étude et de rédiger un rapport,
- tandis que celle de l'Administration est désormais de traduire les éléments qu'elle estime importants en termes réglementaires venant en application de la Loi du 6 janvier 1999.

Les deux circuits devaient donc rester distincts et indépendants, et ce fut le cas.

- ◆ Nous avons acquis la conviction que les personnalités et structures professionnelles de la filière (nommées «interprofession» dans la suite de ce rapport) sont désireuses de créer les bases d'un véritable partenariat.

- Aussi n'avons-nous pas limité notre propos aux seules recommandations réglementaires, rendues nécessaires pour permettre l'application effective de la Loi du 6 janvier 1999.
- Nous avons également ouvert différents chantiers de réflexions et d'actions relevant d'une démarche plus volontaire de la part de l'interprofession. (cf Guide de Bonnes Pratiques et Charte de qualité).

À titre d'exemple, nous avons organisé deux réunions plénières qui nous ont conforté sur l'intérêt de cette procédure :

- Commercialisation en animalerie : La qualité des chiens vendus - Bilan et perspectives.
- Commercialisation en animalerie : Des locaux de qualité - Bilan et perspectives.



- ◆ En outre, nous avons été conduits à participer à la réflexion sur le «Certificat de capacité pour la détention et la vente des animaux domestiques», prévu par la Loi du 6 janvier 1999.
- ◆ Enfin, notre mission a servi de support au stage de «Mise en responsabilité» de deux Vétérinaires Inspecteurs Stagiaires en fin d'études, Yves Cerisier et Raoul Guénoden, qui ont effectué un excellent travail, en particulier en matière réglementaire.



II ÉTAT DES LIEUX DE LA COMMERCIALISATION : ASPECTS GÉNÉRAUX

 Au cours de notre étude, nous avons acquis la conviction que les dispositions relatives aux animaleries doivent s'inscrire dans le contexte plus global de la commercialisation des animaux de compagnie en général.

En conséquence, il nous est apparu nécessaire de commencer ce rapport par une description des aspects généraux de cette commercialisation. Pour établir ce constat, nous avons rencontré la plupart des partenaires institutionnels et mené de nombreuses discussions avec de multiples acteurs bien au delà de l'interprofession stricte.

Si ce deuxième chapitre met exclusivement l'accent sur les espèces canine et féline, comme la lettre de mission nous y invitait, il convient de rappeler que les pouvoirs publics sont également préoccupés par d'autres productions, et en particulier par le développement incontrôlé de certaines espèces non domestiques.

II-A. LE PARC ANIMALIER FRANÇAIS

Diverses enquêtes permettent de mieux connaître le parc animalier français, quantitativement et qualitativement.

1. LE BAROMÈTRE SOFRES

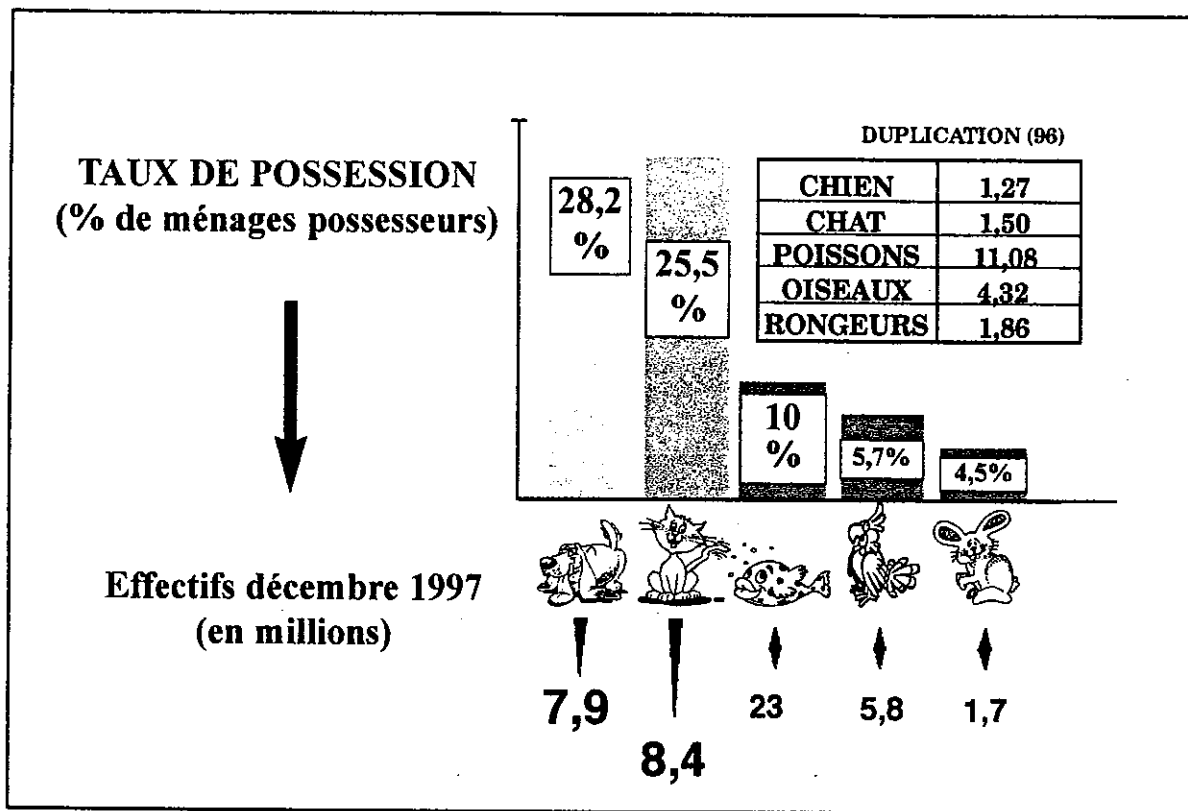
- ◆ Depuis 1995, nous disposons annuellement des résultats d'une enquête, réalisée par la SOFRES, pour le compte de la FACCO, auprès de 20 000 foyers représentatifs de la population française.
- Le principe de base consiste à déterminer un taux de possession animalière par foyer (= pourcentage de foyers possesseurs et nature des animaux possédés) ainsi qu'un «taux de duplication» par espèce (= nombre d'animaux de la même espèce possédés par le même foyer).
- La confrontation de ces deux éléments permet d'estimer le parc animalier français, par espèces et en fonction de différents critères socio-économiques (lieux de résidence, type d'habitat, importance du foyer, âge du «chef de famille» ...).

Ces données quantitatives servent très généralement de référence.

Il faut toutefois considérer qu'au cours des premières années de leur mise en œuvre, ce type d'enquête connaît quelques variations d'ordre technique liées à une meilleure approche méthodologique.

- ◆ En outre, différents éléments qualitatifs, plus particulièrement relatifs aux motivations d'acquisition ou de refus de possession, destinés aux études de marchés des fabricants d'aliments, sont également disponibles.

Figure n°1
LES POPULATIONS D'ANIMAUX DE COMPAGNIE EN FRANCE



Le «Baromètre» annuel de la SOFRES, élaboré à partir d'informations collectées auprès de 20 000 foyers représentatifs de la population française, permet de connaître l'importance des populations des principales espèces d'animaux de compagnie et leurs variations au cours du temps.

La méthode retenue prend en compte les taux de possession et de duplication par espèces ; et permet par extrapolation de déterminer les chiffres relatifs à chaque espèce ou groupe d'espèces.

Une augmentation du nombre de chats (+ 300 000) et de chiens (+ 200 000) a été notée en 1998 par rapport à l'année précédente. En revanche, on assiste à une diminution du nombre d'oiseaux.

2. LE BAROMÈTRE NIELSEN

- ◆ Plus récemment, l'institut NIELSEN - TMO pour PROMOJARDIN a produit d'autres résultats :
 - À l'exception des données relatives à l'espèce canine, ces résultats confirment ceux de l'enquête SOFRES.
 - En revanche, l'estimation du nombre de chiens aboutit à un nombre d'animaux significativement plus élevé puisque de l'ordre de 10 millions.
- ◆ Ces résultats ont été rapportés dans deux numéros hors-série de la revue «Animal distribution» auxquels nous nous référerons à quelques reprises.



3. SYNTHÈSE

Il n'est évidemment pas dans nos possibilités de trancher entre les résultats de ces deux études, l'une et l'autre conduites par des professionnels.

En l'état, nous continuerons de nous référer au baromètre SOFRES, en raison de son antériorité. Il convient d'ailleurs de souligner que les deux instituts se sont rencontrés et ont comparé leur méthodologie.



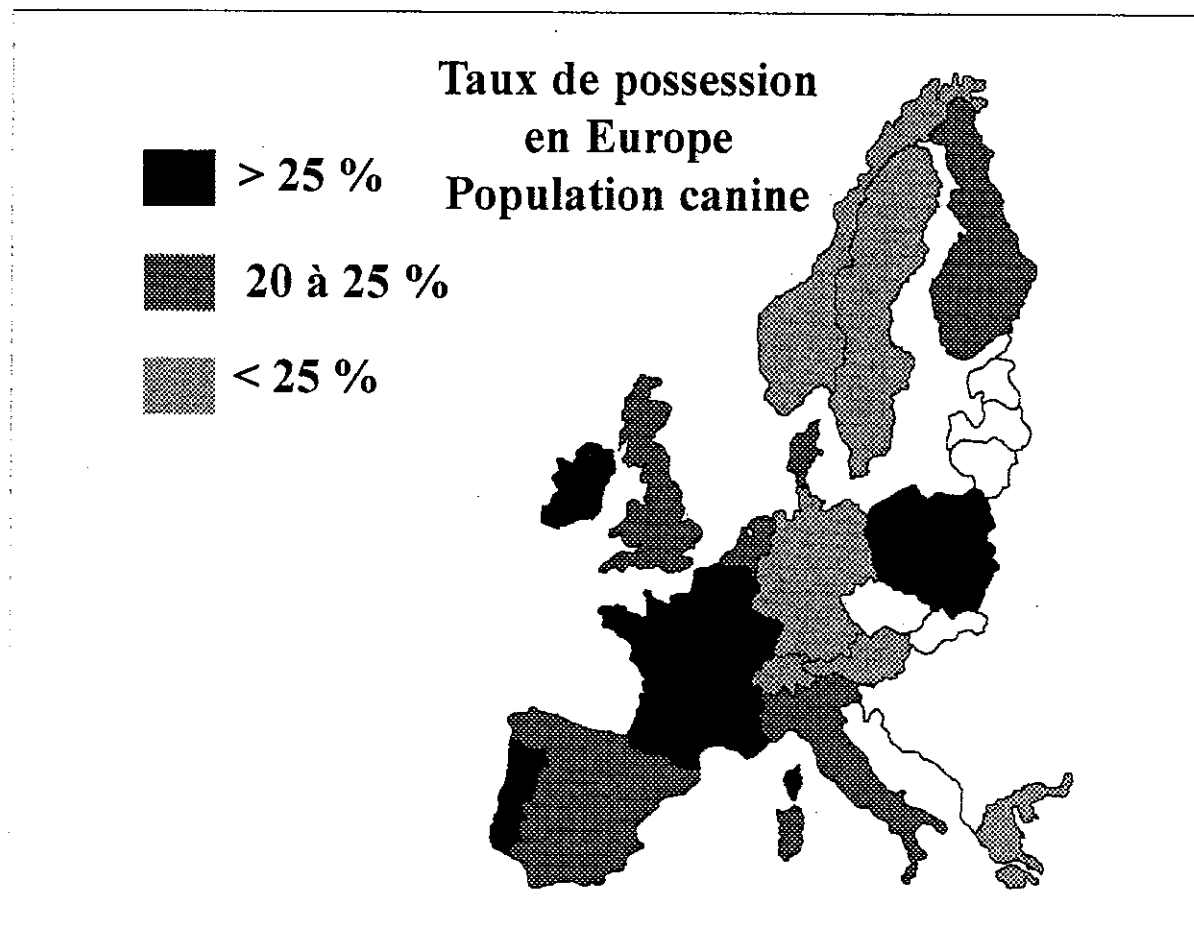
Il reste que la création d'un instrument de connaissance des faits et chiffres qui concernent l'animal de compagnie, et plus encore d'une structure de réflexion sur les conséquences qui en découlent, paraît séduire une majorité des acteurs du secteur.

II-B. LA DIMENSION EUROPÉENNE

- ◆ À l'initiative des professionnels de l'alimentation industrielle, certaines données comparables sont également disponibles dans les divers pays européens et permettent de dégager diverses tendances particulièrement instructives.

Le plus marquant est l'existence de blocs relativement homogènes :

(Source : Yves Legeay et AFIRAC d'après les données du Groupe UNISABI, 1994)



- La France et la Belgique comptent parmi les quelques pays dont le taux de possession est proche ou supérieur à 25%. L'Irlande et le Portugal figurent également dans ce peloton de tête.
- Contrairement à une idée reçue, le Royaume-Uni a un taux de possession moindre.

En revanche, il reste vrai que les anglais notamment ont joué un rôle majeur dans la sélection canine et ont popularisé le concept de «possession responsable» visant à faire des propriétaires de chiens des «éco-citoyens».

L'Espagne et l'Italie ont des taux de possession comparables.



- Un bloc germanique, Allemagne et Autriche, vient ensuite, avec un taux beaucoup plus faible.

Il est d'ailleurs intéressant de noter qu'en France, le taux de possession est moins élevé dans l'Est du pays que sur la façade atlantique.

- Les pays scandinaves et, plus curieusement, la Grèce, sont les pays d'Europe qui hébergent le moins de chiens (taux < 15%).

Le constat de blocs aussi individualisés ne peut évidemment pas être l'effet du hasard. Si certaines explications, comme le climat pour les pays nordiques, viennent immédiatement à l'esprit, le plus probable est que la possession d'un animal relève de comportements éminemment culturels.

- ◆ Nous disposons également de chiffres relatifs aux pays de l'Est européen qui sont doublement intéressants à considérer : en raison des rapprochements politiques qui devraient à terme se traduire par un élargissement de l'Union Européenne, et parce que certains de ces «pays tiers» sont clairement exportateurs de chiots vers l'Ouest du continent.

À gros traits, il est incontestable que les modifications socio-économiques s'avèrent rapides, et qu'elles ont une traduction en terme d'augmentation du nombre d'animaux de compagnie.

Ainsi, la Pologne connaît actuellement une «explosion» du nombre de cliniques vétérinaires privées orientées vers les soins aux animaux de compagnie.

- 👁 Comme certains de ces pays ont une tradition cynotechnique réelle, il nous paraît préférable d'étudier sereinement la situation plutôt que d'opter d'emblée pour une diabolisation protectionniste et caricaturale qui de toute façon ne résistera pas aux inévitables évolutions politiques.

II-C. LA POPULATION CANINE

II-C₁. UN DEVOIR : LA POSSESSION RESPONSABLE

Il est classique de dire que les français entretiennent une relation très privilégiée avec les animaux de compagnie et que la population canine est particulièrement visible dans notre société.

☞ Nul doute que nos concitoyens retirent un bénéfice certain de cette présence. Toutefois, il serait probablement temps que les possesseurs réfléchissent à «l'art de se bien comporter en société avec leur chien» ; en d'autres termes, il faut accepter l'idée que posséder un chien entraîne des devoirs, certes envers l'animal, mais aussi envers ses concitoyens.

L'oublier risquerait de nous conduire à des situations de plus en plus conflictuelles, voire à des réponses répressives.

Il n'est quand même pas anodin que le législateur ait dû rédiger une Loi sur «les chiens dangereux». Faisons tout pour éviter qu'il ne soit pas un jour conduit, sous la pression de problèmes sanitaires, à limiter la présence canine tout court. En d'autres termes, si les nuisances animales sont actuellement tolérées, rien ne dit qu'il en sera toujours ainsi, surtout en ville où elles revêtent une visibilité particulière.

Cette prise de conscience a depuis longtemps conduit les acteurs de la protection animale à limiter la reproduction, dans une optique prospective et intelligente où le qualitatif prend nettement le pas sur le quantitatif.

D'où la montée en puissance des réflexions sur la socialisation des animaux et sur l'éducation canine, et de façon plus fondamentale, sur le concept de «possession responsable».

Il est à cet égard instructif de comparer la présence physique canine en France et en Angleterre, pourtant considérée comme la «Patrie du Chien». Il est patent que les chiens anglais sont beaucoup plus discrets. Probablement parce que les britanniques sont passés maîtres dans l'art de sélectionner de petites races d'intérieur qui leur conviennent, ou qui leur ressemblent ; mais aussi probablement parce qu'ils ont depuis longtemps intégré les principes de la possession civique «Responsible Ownership».

C'est au moment de l'acquisition d'un chien que son maître est le plus susceptible d'agir et de réagir. À nous tous de l'y aider, et nous aurons beaucoup fait alors pour la cause animale.





Il conviendrait que les nombreux acteurs, au-delà de leurs différences ou de leurs divergences, se retrouvent ponctuellement partenaires et associent leurs efforts dans le cadre d'une vaste campagne de sensibilisation et d'information visant à développer la «possession responsable».

II-C₂. LE RENOUVELLEMENT ANNUEL DE L'EFFECTIF CANIN

Pour la suite de l'étude, il apparaît essentiel d'estimer le nombre de chiots qui font annuellement l'objet d'une cession, qu'elle soit réalisée à titre onéreux ou gratuit.

L'estimation classique est probablement sous-estimée...

- ◆ Il est devenu classique d'admettre que, sur la base d'une durée de vie canine moyenne de 10 ans, le «turn over» annuel serait de 800 000 chiots.
 - En fait, cette estimation repose sur un trop évident souci de simplification mathématique et nous paraît contestable.
 - Nous appuyons notre conviction sur le fait qu'en 1997, alors que l'identification n'avait pas encore été rendue obligatoire pour l'ensemble des chiots (seuls ceux qui étaient l'objet d'une cession devaient être identifiés), le nombre de tatouages enregistrés par la Société centrale canine (S.C.C.) était de plus de 617 000, ce qui constitue un excellent chiffre.
 - *Nous avons peine à croire qu'en France, une mesure non réellement obligatoire et finalement peu contrôlée soit spontanément appliquée avec un taux de 77%.*
- 👁 Le renouvellement annuel est donc très probablement supérieur à l'estimation classique, sans que nous puissions réellement l'apprécier : **900 000 animaux est l'hypothèse que nous retiendrons.**

Mais ce renouvellement est peut-être plus important encore, puisque dans une conférence récente, le Professeur Guy Queinnec l'a estimé à 1 200 000 chiots par an.

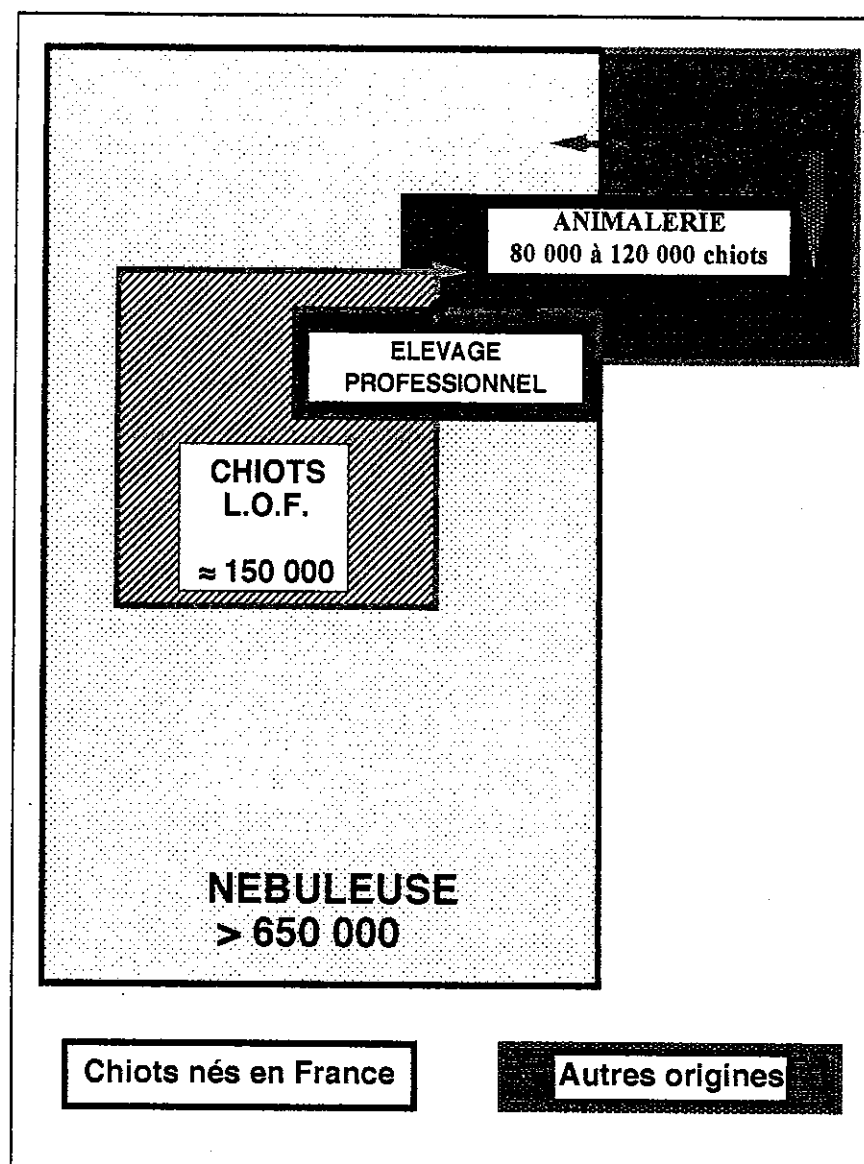
Mais il reste que, là encore, le déficit de données fiables est évident.

II-C₃. LES SOURCES DE RENOUVELLEMENT

Les considérations suivantes sont essentielles à la compréhension des mesures qui seront ultérieurement préconisées. La figure n°2 en présente les grandes lignes.



Figure n°2
RENOUVELLEMENT ANNUEL DE LA POPULATION CANINE FRANÇAISE



Le renouvellement annuel de la population canine provient de quatre origines, schématiquement distinguées en fonction de l'origine du chiot ou de son lieu d'acquisition : les élevages L.O.F. et les élevages professionnels, les animaleries et la «nébuleuse». La majorité des animaux naissent en France, tandis que d'autres sont importés (= importation stricto sensu en provenance des pays tiers, et échanges intra-communautaires).

Cette figure offre l'avantage de montrer la diversité des sources d'approvisionnement et l'intrication des différents secteurs. Par ailleurs, elle permet une mise en place des principaux ordres de grandeur connus.

En revanche, nous reconnaissons volontiers qu'elle est critiquable de par l'hétérogénéité des critères représentés :

- Dans certains cas, il s'agit de l'origine de l'animal (ex. : «élevage professionnel») ; dans d'autres cas, de son statut [ex. : «chiots inscrits au Livre des Origines françaises (L.O.F.)»] ; ou encore de son lieu d'achat (ex. : «animalerie»).
- De ce fait, certains de ces critères se recoupent : à titre d'exemple, «l'élevage professionnel» peut produire des animaux inscrits au L.O.F. ou non.

La seconde limite de cette figure concerne le fait que l'importance de «l'importation» (= autres origines) n'est pas réellement précisée ; sachant qu'elle alimente en partie le secteur de l'animalerie et éventuellement la nébuleuse par le biais de trafics, impossibles à quantifier.

À côté de la production L.O.F. et de la commercialisation en animalerie, la figure n°2 fait clairement ressortir l'importance d'un renouvellement mal connu et hétérogène que nous qualifions de «nébuleuse».

Si notre propos n'est évidemment pas de diaboliser cette nébuleuse dans sa globalité, il convient cependant d'insister sur les risques majeurs de trafics qui résultent d'un secteur aussi peu contrôlé.

Il n'est également pas inutile de souligner l'effet pervers sur l'amélioration de l'élevage français puisque ce secteur occulte représente une concurrence totalement déloyale vis-à-vis des éleveurs reconnus qui respectent les règles administratives.

En conséquence, nous proposons de ne pas nous tromper de cible et de ne pas désigner le secteur de l'animalerie comme une sorte de bouc émissaire, alors qu'il est actuellement traversé par un évident désir d'amélioration qualitative, quelles qu'en soient les motivations profondes, d'ailleurs très certainement diverses.

Une nébuleuse impalpable

- ◆ L'essentiel des cessions de chiots est donc réalisé dans un troisième secteur que nous qualifierons de «nébuleuse» et recoupe en partie le «monde des petites annonces».
- ◆ La nébuleuse repose sur des motivations particulièrement diverses, de sympathiques à franchement répréhensibles.
- C'est le plus souvent «Monsieur Tout le Monde» dont la (les) chienne(s) a (ont) une portée annuelle et qui vend, mais peut également donner, quelques chiots dans le voisinage.

À ce stade, il n'y a pas probablement pas d'intention lucrative majeure.

Pour autant, et même à ce stade, l'importance économique est considérable.

En considérant que 2 chiots sur 3 sont vendus (notons que les éleveurs professionnels considèrent que 3 chiots sur 4 le sont en réalité) et que le prix de vente unitaire moyen est de l'ordre de 1500 francs (chiffre non surévalué), on constate immédiatement que l'activité de la nébuleuse se chiffre en centaines de millions de francs.

Les adeptes des «chiffres chocs» la situent autour du milliard !!!

- Toutefois, la tentation peut devenir grande d'augmenter progressivement le nombre de chiots, voire de chatons, et de conjuguer alors l'agréable au financièrement utile.
- Et c'est ainsi que, de fil en aiguille, par le biais de petites annonces dans les hebdomadaires gratuits ou de foires et marchés, s'est progressivement développée une activité occulte non négligeable ; voire de réels trafics.
- Par définition, l'importance des trafics est quasiment impossible à situer. Nous avons entendu des estimations multiples, d'autant plus spectaculaires que personne ne peut évidemment les vérifier.
- Il est cependant incontestable que le canal des petites annonces et «les marchés ou foires aux chiens» permettent d'écouler beaucoup trop d'animaux à l'origine douteuse, et que ce secteur devra être plus surveillé.
- * Certains départements, comme la Manche, se sont fait une spécialité ancestrale de la tenue de «Foire aux chiens». Dans ce contexte, il faut se féliciter de l'action novatrice des Services vétérinaires avec la rédaction d'arrêtés préfectoraux qui ont largement contribué à remettre de l'ordre dans cette activité.
- *  En revanche, il y a lieu de déplorer les difficultés rencontrées par les acteurs de la Protection animale dans leur action de surveillance du traditionnel «Marché aux chiens» de la ville de Lyon où il est patent qu'à côté d'un marché légal, partiellement contrôlable, se tient un véritable marché parallèle.

Une seule donnée totalement fiable : le nombre de chiens L.O.F.

- ◆ La S.C.C. produit un bilan annuel, global et par races.

En 1998, le nombre de naissances de chiens inscrits au Livre des origines française (L.O.F.) était de 143 000.

- ☞ S'il y a quelques grosses unités, pour certaines à caractère professionnel, l'élevage français est pour l'essentiel composé de petites structures.
- Il s'agit souvent de passionnés qui consacrent beaucoup de temps et finalement d'argent à la cynophilie.
- ◆ Il faut souligner le fait que «l' élevage professionnel» peut produire des «chiots L.O.F.» et «non L.O.F.».

Nous avons des difficultés à situer l'ordre de grandeur de la production professionnelle, que la F.N.S.E.A. estime à 100 000 chiots par an.

La commercialisation en animalerie

- ◆ Il est plus difficile de préciser le nombre d'animaux vendus par le canal des animaleries.

Les chiffres suivants sont issus d'une étude de marché réalisée par une importante jardinerie en vue du développement d'une filiale animalière.

- Les estimations disponibles paraissent relativement précises pour ce qui concerne les «Animaleries sous enseigne» et les «Jardineries» (cf infra) : dans chacun des deux secteurs, le nombre d'animaux vendus annuellement serait de l'ordre de 15 000 chiots.
- En revanche, il est beaucoup plus difficile d'appréhender la réalité des animaleries indépendantes.
 - * Aucun organisme n'est chargé de collecter ces données cependant importantes.
 - * De plus, il est évident que certains professionnels animaliers, tels que les toiletteurs, peuvent occasionnellement avoir une activité annexe de vente qui n'est pas réellement identifiée comme telle.

En conséquence, les estimations qui sont avancées varient dans un intervalle de référence particulièrement large, allant de 50 000 à 90 000 animaux.

- ◆ Au total, la commercialisation par les différents types d'animaleries concernerait de 80 000 à 120 000 chiots.

Dans tous les cas de figure, elle reste inférieure au secteur L.O.F., mais connaît une nette progression qui semble actuellement s'accroître, en particulier dans les jardineries et les animaleries sous enseigne.



II-C₄. EN CONSÉQUENCE : PREMIÈRES RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

Ces diverses réalités, pour imprécises qu'elles soient, nous conduisent à amorcer plusieurs recommandations d'ordre général qui seront ultérieurement reprises et développées dans la deuxième partie de notre étude.

◆ Améliorer notre connaissance des réalités

- Nous avons abondamment souligné combien les imprécisions sont nombreuses, y compris sur les données chiffrées essentielles.
- Il y a donc lieu de se demander si un secteur aussi sensible, voire passionnel, que celui de l'animal de compagnie peut se satisfaire de ces imprécisions.

👁 **Toute décision mériterait d'être mûrie à la lumière de son importance sociale, qu'il n'est plus nécessaire de démontrer, ainsi que de son importance économique, raisonnablement estimée à plusieurs dizaines de milliards de francs (*chiffre intégrant le dynamisme du secteur de l'alimentation*) !**

◆ Favoriser l'application de la Loi

- La loi du 6 janvier 1999, que les professionnels qualifient désormais de « Loi Glavany », est le fruit d'une longue gestation. L'heure n'est donc plus aux discussions mais à l'application la plus efficace possible des décisions prises.
- Notre conviction est que l'application de cette loi ne peut reposer sur les seules actions de contrôle de l'Administration, même si ces dernières ont et auront toujours leur évidente utilité, ne serait-ce qu'au titre de la « peur du gendarme ».
- Même si les acteurs de la Protection animale sont dans leur rôle lorsqu'ils dénoncent la lenteur des processus législatifs et réglementaires, l'histoire récente nous montre que notre pays consacre une Loi à l'animal de compagnie tous les 10 ou 15 ans et que les progrès ont été plus considérables en « 25 ans de Code rural qu'en 2 siècles de Code civil ».



Il convient désormais de ne pas attendre passivement les avancées législatives, mais plutôt d'accompagner le mouvement par une connaissance en temps réel des mutations et une réflexion adaptative rapide (cf § précédent).

Bien évidemment, les organisations professionnelles ne cessent de dénoncer, légitimement, la distorsion de concurrence que crée de fait l'existence de cette nébuleuse.

- Dans ce contexte, il convient évidemment de se féliciter des dispositions de la Loi du 6 janvier 1999 qui interdisent la commercialisation des animaux de compagnie dans des marchés qui ne sont pas spécifiquement consacrés à cette activité.
 - Dans ce contexte également, le «Certificat de capacité pour la détention et la vente d'animaux de compagnie» et diverses dispositions visant à augmenter la responsabilité des annonceurs s'annoncent comme deux dispositifs non négligeables.
- ◆ De par son extension progressive et en raison de l'accumulation des déboires de trop nombreux particuliers, cette nébuleuse a fini par alerter les associations de protection animale, puis les administrations, et enfin quelques personnalités politiques auxquelles il convient de rendre hommage parce qu'il y a toujours plus de coups à prendre que de bénéfices à retirer d'actions concernant l'animal de compagnie.
- Par son projet de Loi, Monsieur Philippe Vasseur - Ministre de l'Agriculture et de la Pêche de 1995 à 1997 - a eu le mérite de s'attaquer au problème.
 - Ses successeurs, Messieurs Le Pensec et Glavany, ont continué et amplifié l'action initiale jusqu'au vote de la Loi du 6 janvier 1999 relative «Aux animaux dangereux et errants et à la protection des animaux».

Dans ce contexte favorable, les missions confiées aux Écoles vétérinaires de Lyon et Nantes traduisent la volonté de la D.G.A.I de fonder son action sur des bases solidement étayées.



II-D. LA POPULATION FÉLINE

II-D₁. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Avec ses 8,4 millions d'individus, la population féline française mérite incontestablement un regard spécifique car nombre de ses caractéristiques diffèrent notablement de celles de la population canine.

◆ Le chat en quelques chiffres...

Il est difficile d'opérer un choix pertinent parmi les multiples données disponibles, quelquefois contradictoires en fonction des sources. Aussi, avons-nous préféré nous limiter à quelques chiffres seulement dont la signification et la véracité sont classiquement admises. Pour l'essentiel, ils sont extraits de l'enquête TMO réalisée pour «Animal distribution» (numéro hors-série «Les français et leur chat», 1996) et du baromètre SOFRES / FACCO.

- L'âge moyen des chats serait de l'ordre de 5 ans (TMO), ce qui revient à dire que beaucoup de chats meurent jeunes, car cette espèce reste très exposée à diverses maladies infectieuses redoutables et aux traumatismes de la circulation. En revanche, il est incontestable qu'un nombre croissant d'animaux d'appartement vivent de plus en plus vieux comme l'attestent les dires des vétérinaires qui ne comptent plus les chats proches de 20 ans.
- La population féline apparaît beaucoup plus homogène que la population canine. Cette impression tient à la beaucoup moins grande variabilité morphologique de l'espèce ; d'autant que le «chat de gouttière» et sa version anoblie «race européenne» regroupent la très grande majorité des animaux (≈ 7 millions). Rares sont les chats européens qui ont été achetés ($< 5\%$), sachant que ce faible pourcentage intègre les animaux recueillis auprès d'une association de protection animale.
- Il existe une quarantaine de races de chats, parmi lesquelles le siamois et le persan dominent nettement. Si les autres races (Abyssin, Chartreux, Oriental...) sont moins représentées, elles sont en revanche beaucoup plus fréquemment l'objet de transactions commerciales.

◆ Leurs maîtres en quelques lignes

- Environ 25% des ménages possèdent un ou plusieurs chats (taux de duplication moyen de l'ordre de 1.6). Compte tenu du nombre très élevé de possesseurs, il n'est pas étonnant de retrouver les grandes caractéristiques de la population française. Aussi, l'analyse fine est-elle relativement subtile et sort du cadre de cette étude. Nous avons constaté que la publication de chiffres bruts, sans commentaires suffisants, a conduit à des conclusions parfaitement erronées.
- ☞ Toutefois, l'idée communément admise selon laquelle le chat sera «l'animal domestique du 21^e siècle» trouve son origine dans le constat que 33% des ménages actuellement possesseurs n'ont pas eu de chat par le passé (chiffre plus élevé que chez le chien). Encore plus significatif est le fait que ce pourcentage augmente significativement en milieu fortement urbanisé, particulièrement en Ile-de-France (48%) et parmi les foyers vivant en appartement (46%).

◆ S'appuyer sur les secteurs identifiés et les partenaires responsables

- Compte tenu des limites de toute action administrative, l'heure est donc plus que jamais à la concertation avec les acteurs représentatifs des secteurs concernés.
- À l'instar des acteurs associatifs du Monde de la Protection animale, il est clair que les professionnels animaliers ont eu largement tendance à multiplier leurs structures représentatives jusqu'à perdre partiellement en crédibilité.
- La prise de conscience est désormais faite des limites liées à l'atomisation de ces structures. Il devient possible, sans rien renier des spécificités de chacune, d'envisager des lieux et temps de travail en commun, dès lors que les limites de compétences sont clairement acceptées.
- La société centrale canine doit être étroitement associée à toutes les réflexions, particulièrement celles destinées à améliorer la traçabilité.

◆ S'appuyer sur la profession vétérinaire

Parmi les partenaires, il est évident que la profession vétérinaire est appelée à jouer un rôle majeur pour définir, accompagner et garantir les améliorations sanitaires, zootechniques et éthiques indispensables ; à l'instar, toutes proportions gardées, de ce que l'expérience récente de l'Encéphalopathie spongiforme Bovine a montré.

L'implication de la profession est évidente ; que ce soit sur les sites d'élevage et les lieux de regroupement ou de vente, à travers les services officiels de l'État ou dans le cadre de l'exercice privé.

Cela implique probablement une meilleure connaissance réciproque, avec probablement une évolution parallèle des progrès effectués par la filière, et des jugements de la part des vétérinaires.

Ceci doit également se traduire par une adaptation des savoirs débouchant sur des actions de formation permanente et l'inscription de ces préoccupations dans le cursus étudiant.



◆ L'économie féline

- En revanche, aucune difficulté pour affirmer que le chat génère une activité économique très conséquente, estimée à 5 milliards de francs (source PROMOJARDIN) !

II-D₂. LE «MONDE DU CHAT»

◆ De multiples «micro-élevages»

- Pour diverses raisons, tenant essentiellement au comportement social du chat, espèce «plus apprivoisée que réellement domestiquée» comme cela s'entend parfois, l'élevage est quasi exclusivement «familial» et se résume à un très petit nombre de reproductrices : «micro-élevages d'appartement».
- Il faut noter que l'espèce féline n'est pas concernée par la réglementation sur les établissements classés au titre de la Protection de l'Environnement ; probablement parce que les nuisances strictement liées à l'élevage apparaissent très limitées.
- Le moins que l'on puisse dire est que cette «atomisation» n'est pas synonyme de «mise en conformité administrative», en particulier fiscale.
- Pour toutes ces raisons et quelques autres encore, le «Monde de l'élevage félin» est rendu particulièrement inquiet par la création du «Certificat de capacité pour la détention et la vente des carnivores domestiques». De fait, rarissimes sont les éleveurs félins qui pourront faire valoir une activité principale d'élevage depuis plus de 3 ans. Par ailleurs, et contrairement aux activités canines, les possibilités d'obtention du Certificat de capacité par équivalence de diplômes paraissent très limitées. Enfin, la coloration plutôt canine des orientations programmatiques renforce le malaise.

Dans ces conditions, il y aura probablement lieu de rassurer et d'aider activement les éleveurs les plus dynamiques à acquérir rapidement les connaissances leur permettant de continuer leur activité dans la «sérénité que procure le fait d'être en règle avec la Loi».

◆ Une organisation généalogique anarchique

- Alors que la connaissance de la génétique féline est très développée et largement répandue dans le monde de l'élevage, sa traduction en terme généalogique est complètement défailante.
- De multiples associations félines coexistent de façon trop souvent conflictuelle ; il est vrai que dans beaucoup de cas, leurs responsables se sont croisés avant de se séparer. Les raisons matérielles n'y seraient pas étrangères puisque il nous a été dit que certaines structures tirent leur principaux revenus de la vente de «pedigrees maison» aux bases généalogiques de solidité variable.
- Il est clair que cette situation devient franchement frauduleuse lorsque des animaux, importés plus ou moins clandestinement, se voient dotés de «papiers français» à l'apparence flatteuse, mais au support génétique fantaisiste.
- Actuellement, une quinzaine d'associations possèdent un «livre des origines» et sont qualifiées



- Le résultat est médiocre, tant en terme d'image que d'amélioration des races. Finalement, un très faible nombre de chats possèdent un pedigree fiable (< 5%) et encore moins de propriétaires sont membres d'un club félin.
- Beaucoup de voix se sont évidemment élevées pour déplorer une telle situation ; plusieurs tentatives ont été effectuées pour harmoniser et moraliser le secteur, dont la plus spectaculaire a été la création d'un «Livre Officiel des Origines Félines» (L.O.O.F.). Mais, à l'évidence, la route sera longue... et semée de coups de griffes dont les chats ne seront certainement pas les seuls auteurs.

II-D₃. RENOUVELLEMENT DE LA POPULATION, SOURCES ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Ce paragraphe insiste sur les différences essentielles qui existent entre les deux espèces, canines et félines.

- ◆ Il n'existe aucune estimation fiable du nombre de chatons qui naissent en France tous les ans.

Le fichier national félin enregistre un nombre d'identification annuel de l'ordre de 180 000, ce qui constitue un bon chiffre en regard de la situation observée il y a quelques années seulement, mais ne permet pas d'évaluer réellement le nombre de naissances. Par ailleurs, rappelons que la Loi du 6 Janvier 1999 n'a pas rendu l'identification obligatoire pour l'espèce féline.

Compte tenu que l'âge moyen des chats dans l'enquête TMO-PROMOJARDIN est de 5,1 ans contre 5,8 pour le chien et que le nombre total de chats est supérieur à celui des chiens (8,4/8,1), la logique veut que le nombre de chatons soit supérieur à celui des chiots, c'est à dire très probablement de l'ordre du million.

- ◆ L'énorme différence entre les deux espèces est que les ventes de chats sont très peu nombreuses en regard de celles des chiens ; ce qui est relativement curieux compte tenu de l'importance du budget des produits inertes attribué au chat ($\approx$ 5 milliards annuellement), proche du budget canin ($\approx$ 6 milliards).

L'explication évidente est liée à l'importance quantitative du chat européen (> 80% du total de la population) qui est traditionnellement donné (seuls 5% de vente estimés chez ce type d'animaux).

Les ventes de chats de type européen sont essentiellement effectuées par des associations de protection animale qui ont été conduites à demander une somme relativement modique (de l'ordre de 400 francs en moyenne) pour, d'une part couvrir une fraction des charges qu'elles supportent au quotidien de leur action, d'autre part obtenir une adhésion active et responsable de la part du futur propriétaire.

Tableau n° I
NOMBRE ET ORIGINE DES CHATS EN FONCTION DE LEUR RACE

RACE	Nombre estimé	% de dons	% d'achats	% d'acquis SPA	Age moyen
					Remarque
"type européen"	7 000 000	95	2	3	4,8 ans
Siamois	400 000	85	9	6	5,5 ans
					Plus grande longévité 8% > à 15 ans
Angora dont Persan	200 000	92	8		5,5 ans
Autres dont chartreux	700 000	73	23	4	5,6 ans

*TMO pour «Animal distribution», mars 1997.
Enquête auprès d'un échantillon de 2074 ménages.*

Cette étude montre la très grande diversité des origines en fonction de la race ou du type morphologique de l'animal.

Il faut noter que sous la dénomination «chat angora» sont regroupées plusieurs races distinctes, dont les nombreuses variétés de Persans. Pour ces derniers, il est évident que le % d'animaux qui sont l'objet de transactions commerciales, en particulier en expositions, est plus important que le 8% indiqué ici, dont il faut remarquer qu'il rassemble les chats vendus et les chats acquis auprès d'une association de protection.

On peut également remarquer le lien direct entre race et durée de vie ; probablement plus lié au mode de vie qu'à la longévité stricto sensu ; encore que le siamois vive nettement plus vieux que les autres chats. De fait, la plupart des vétérinaires ont l'occasion de soigner de vénérables «vieillards siamois», souvent très maigres et particulièrement stoïques face aux épreuves de la vie, qu'ils regardent avec une circonspection détachée et prudente.

III ÉTAT DES LIEUX de la COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE.

LES ANIMALERIES et LEURS PARTENAIRES : UNE VÉRITABLE FILIÈRE DE COMMERCIALI- SATION

*«Parce qu'il est un être vivant, l'animal n'est pas
un produit comme les autres.»*

À un moment ou à un autre, pratiquement tous nos interlocuteurs quels qu'ils soient, ont prononcé cette phrase ou ses déclinaisons.

Nous nous en réjouissons, parce que ces mots traduisent une réalité intangible qui ne devrait jamais être oubliée. Pour autant, épargnons-nous l'hypocrisie de croire qu'il suffit d'affirmer de nobles intentions pour que soient oubliées les règles incontournables du commerce.

Plus simplement, considérons qu'il est plus pragmatique d'accepter ces lois générales et de les adapter à la «spécificité animale», plutôt que de feindre de croire que la vente des animaux répondrait à une logique totalement différente.

En conséquence :

- Nous sommes désormais convaincus que la vente d'animaux en animalerie s'inscrit dans une logique de «filière de commercialisation» et que se limiter à la description des seuls «établissements détaillants» reviendrait à ne voir que l'unique partie émergée de l'iceberg.
- Comme tout magasin de vente, les animaleries sont étroitement dépendantes des différents partenaires qui assurent leur approvisionnement en animaux et en «produits hors vivants».

En d'autres termes, si les animaleries ont globalement effectué de très importants progrès en ce qui concerne les surfaces de vente ouvertes au public, la qualité de leurs «prestations animalières» reste très liée à celle de leurs fournisseurs.

C'est pour toutes ces raisons que nous avons décidé de continuer notre description de l'état des lieux par une présentation des différents partenaires. En conséquence, ce troisième chapitre présente un diagramme général (section 2) qui distingue les différents secteurs de la filière : «production», «distribution» et «vente» que nous analysons dans les sections 3 et 4, en commençant par les établissements de vente puisqu'ils sont au cœur de notre étude. Préalablement, il nous a semblé intéressant de présenter les évolutions qui ont conduit aux réalités actuelles, et les tendances qui orientent l'actualité de cette activité.

III-A. LA COMMERCIALISATION EN ANIMALERIE : ÉVOLUTION et TENDANCES ACTUELLES

III-A₁. HISTORIQUE

Dans les grandes villes et quelquefois de façon très ancienne, parallèlement aux «marchés aux chiens» de tradition ancestrale, se sont implantées des graineteries qui ont souvent développé un secteur de vente d'animaux, en particulier d'oiseaux.

À Paris, les établissements du célèbre «Quai de la Mégisserie» illustrent cette dualité.

☞ L'apparition puis le développement considérable du «phénomène social» animal de compagnie sont relativement récents et se sont amplifiés au cours des «trente glorieuses» qui ont suivi la dernière guerre mondiale. Ils s'expliquent tout à la fois par l'amélioration des conditions économiques ; et par l'exode rural en direction des villes, avec le besoin évident de conserver ou retrouver des racines naturelles.

Ce contexte a favorisé le développement de l'activité animalière des graineteries traditionnelles au point de susciter la création d'établissements indépendants spécialisés. C'est ainsi que sur le Quai de la Mégisserie subsistent des magasins de vente de végétaux, tandis que se sont implantées des animaleries stricto sensu.

Il reste qu'à travers la France et jusqu'à récemment, la majorité des chiens était acquise chez des particuliers. Soit le plus souvent, dans le voisinage direct ; soit pour les amateurs éclairés, auprès d'éleveurs souvent passionnés, regroupés dans des clubs de races, fédérés par la Société Centrale Canine.

La Société Centrale Canine est une association reconnue d'utilité publique que l'État a conforté dans son rôle essentiel d'amélioration des races, avant de lui confier les missions administratives, d'élaboration puis de gestion d'un fichier central.

III-A₂. UN POINT ESSENTIEL : LA MUTATION PROFONDE DE NOS HABITUDES DE CONSOMMATION

La France est le pays du Monde où la grande distribution s'est le plus développée. Même les U.S.A. ne connaissent pas, aussi massivement, l'équivalent de nos hypermarchés, et plus encore des immenses zones commerciales de certaines communes à la périphérie des grandes agglomérations.

Il est clair que cette spécificité a très profondément modifié nos habitudes culturelles de consommation. Sans prétendre que les français aient définitivement perdu le contact avec un commerce de proximité, qu'ils disent d'ailleurs aimer, il est objectif de souligner que nos compatriotes ont pris l'habitude de concentrer leur achats sur un même site, où ils trouvent un choix très étendu de commerces, de produits, de rêves...

Il nous paraît probable que cette mutation concerne, et concernera probablement chaque année davantage, le commerce des animaux de compagnie.



- Certes, il y aura toujours des passionnés prêts à faire plusieurs centaines de kilomètres, éventuellement plusieurs fois de suite, pour retenir leur futur compagnon chez un éleveur réputé.
- Mais il y aura probablement de plus en plus d'achats «coup de cœur», réalisés plus facilement à l'occasion d'une visite dominicale, dans une jardinerie dotée d'un «rayon» animal de plus en plus étoffé, ou dans la «grande surface animalière» récemment implantée dans une zone commerciale.
- Enfin, nous aimerions que celles des animaleries indépendantes qui ont misé sur la qualité et, le cas échéant qui se sont fait une réputation dans un domaine spécialisé, aient un avenir.

III-A3. LA VENTE DES PRODUITS INERTES

Dans ce contexte, il est essentiel de comprendre qu'en animalerie, la vente d'un animal est conçue comme la première phase d'une activité commerciale qui peut durer toute la vie du chien par le biais des services, au premier rang desquels la vente d'aliments.

Ainsi, sans nier le bénéfice directement lié à la vente des animaux, il est incontestable que le professionnel de l'animalerie a un intérêt évident à fidéliser sa clientèle ; donc à jouer sur la qualité de l'accueil et la satisfaction liée à l'achat de l'animal.

Ce raisonnement est plus particulièrement valable pour les établissements situés en périphérie des grandes villes car ils disposent de surfaces de vente et d'entrepôts beaucoup plus conséquents que les animaleries indépendantes de centre-ville.

On peut noter qu'un nombre grandissant d'éleveurs importants développent également cette activité de vente d'aliments ; et que certaines marques ont résolument adopté ce type de partenariat.

III-A4. ÉTHIQUE ET PRAGMATISME

Si les dangers liés à «l'achat facile» sont réels, car l'animal n'est évidemment pas - comme cela a été souligné précédemment - un «produit» de vente comme les autres, il nous paraît cependant préférable d'encadrer le «phénomène animalerie» plutôt que de le nier ou de mener des combats d'arrière-garde :

- ☞ avec le souci de ne pas se tromper de cible : la nébuleuse impalpable et hypertrophiée, très difficile à pénétrer, convaincre et faire évoluer, représente à nos yeux plus de risques que le milieu de l'animalerie qui a tant à gagner de l'amélioration de son image et donc de ses prestations,
- ☞ il nous faudrait également convaincre les professionnels de la grande distribution (géants et hypermarchés) que leur intérêt n'est pas de se doter d'une «gondole chiens» coincée entre le rayon sous-vêtements et les accessoires automobiles.

Pour que l'éthique s'y retrouve, la voie est étroite ; mais nous sommes convaincus que le pari à prendre est celui de la qualité et du professionnalisme.

- * C'est pour cette raison que nous avons participé activement aux réflexions sur le «Certificat de capacité pour la détention et la vente des animaux de compagnie».
- * C'est pour cette raison que nous nous sommes rapprochés des structures syndicales et des personnalités professionnelles les plus représentatives.
- * C'est surtout pour cette raison que nous avons entamé un partenariat avec eux, visant à analyser la situation, repérer «les points sensibles». C'est le plus possible avec eux qu'il conviendra de chercher ensemble les moyens d'y remédier.



C'est donc vers la définition et la mise en place d'une véritable politique «qualité», évaluable et évolutive, qu'il convient de s'orienter résolument.

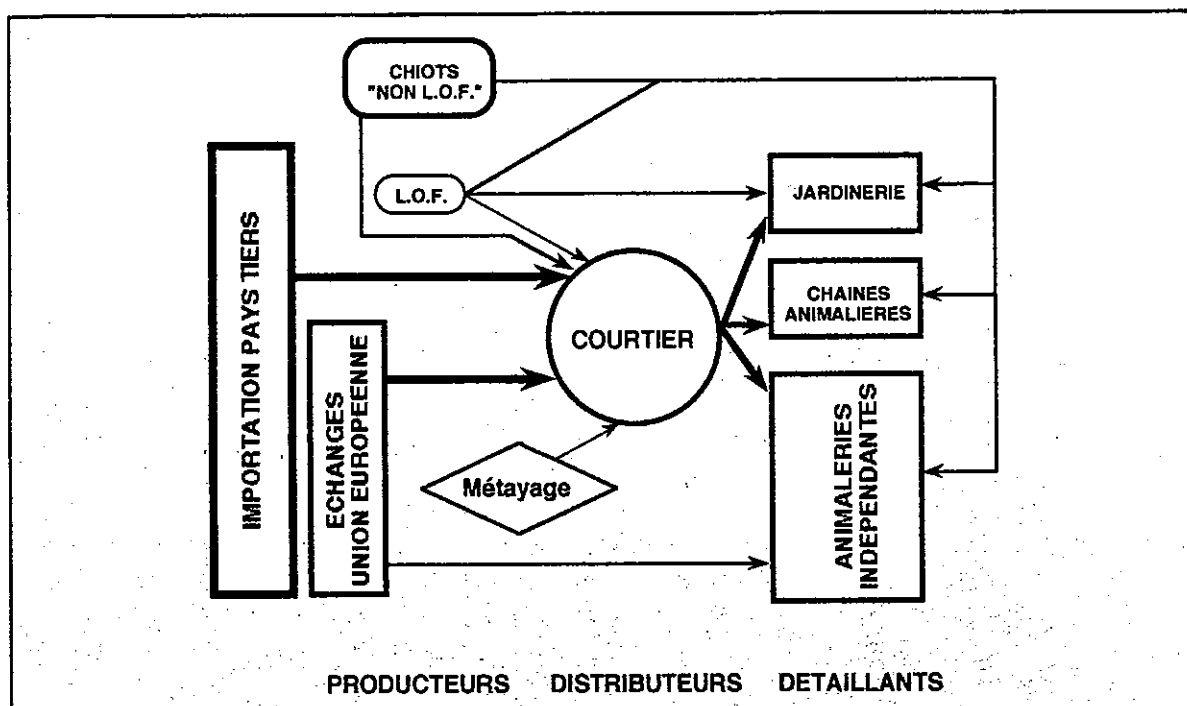


III-B. DIAGRAMME GÉNÉRAL

Si chacun est d'accord pour affirmer que les animaux de compagnie ne peuvent être assimilés à un produit manufacturé, la professionnalisation des responsables d'animalerie et la participation de grands groupes de distribution dans le capital de certains établissements conduisent progressivement les responsables du secteur à distinguer trois métiers distincts : la « production », la « distribution » et la vente qu'illustre la figure n° 3.

Figure n°3

DIAGRAMME GÉNÉRAL DE LA COMMERCIALISATION EN ANIMALERIE



La vente en Animalerie peut s'effectuer dans trois types d'établissements principaux : les « animaleries indépendantes », généralement plus anciennes et souvent implantées en centre-ville ; les « animaleries sous enseigne » (encore appelées « grandes surfaces animalières ») ; et les « jardinerie » dont la vocation initiale concerne les produits verts, mais qui se dotent de plus en plus d'un secteur animalier, vivant et « hors vivant », compte tenu des potentialités de ce secteur.

La plupart de ces établissements connaissent des difficultés d'approvisionnement en chiens de qualité. Le monde de l'élevage, en particulier le « secteur L.O.F. » reste majoritairement réticent à traiter avec les animaleries et à réaliser un approvisionnement direct et régulier, dans le temps et en terme de qualité.

Compte tenu de ces réalités et à l'instar de la situation d'autres pays, en particulier les États-Unis, est née la profession de « courtier » (de l'anglais « Broker ») qui assure un rôle de distribution intermédiaire. Les courtiers ont actuellement massivement recours aux échanges intra-communautaires et à l'importation stricto sensu en provenance des Pays tiers, principalement de l'Est européen. Le métayage (= placement de chiennes reproductrices chez des agriculteurs), le plus souvent sur le modèle de l'intégration développé pour d'autres productions animales, constitue une voie particulière, mais relativement peu développée.

III-C. LE SECTEUR DE VENTE

Nous avons souhaité commencer notre description de la filière par l'étape finale : le secteur de vente (= les «détaillants») puisqu'il constitue l'objet propre de notre étude.

Il est désormais admis de segmenter le monde des animaleries en trois secteurs distincts : les «animaleries indépendantes», les «animaleries sous enseigne» et les «jardineries».

III-C₁. LES ANIMALERIES INDÉPENDANTES

Il s'agit de petites entreprises, souvent familiales ; implantées en centre-ville, et de ce fait, aux dimensions généralement limitées.

- 👁 Il est fréquent que le propriétaire ou le responsable du magasin ait assuré la pérennité de son établissement en développant un «savoir-faire» spécifique, par exemple en aquariophilie ou en oisellerie, qui assure un «fond de ventes».
- 👁 En revanche, ces établissements ont souvent eu de réels problèmes à aborder la vente du chiot de façon satisfaisante en raison de difficultés à s'approvisionner en individus de qualité.
 - Dans les années soixante-dix, devant la montée en puissance du phénomène «animal de compagnie», certaines animaleries de ce type ont eu recours à une importation, directe ou par l'intermédiaire des courtiers de l'époque, mal maîtrisée. Les relations avec la profession vétérinaire se sont rapidement dégradées et ont laissé des séquelles encore vives, y compris parmi les plus jeunes confrères.
 - À la même époque également, d'autres établissements ont pris l'habitude d'exposer en vitrine quelques chiots ou chatons de portées achetées auprès de particuliers, qualifiés pour la circonstance «d'éleveurs amateurs».
- 👁 Il convient enfin d'être conscient des coûts, quelquefois exorbitants de certains loyers, et des contraintes en terme d'aménagement de l'espace dans des surfaces aussi réduites. Pour autant ceci ne justifie évidemment pas certaines dérives en terme de surpopulation animale puisque cette dernière est une cause évidente d'émergence d'affections diverses, en particulier respiratoires.

Au cours des dernières années, les responsables d'un grand nombre d'animaleries indépendantes ont majoritairement adhéré à des organisations professionnelles dynamiques, traduisant ainsi leur volonté de professionnalisme.

Il reste que quelques «brebis galeuses» ont la vie dure et suffisent à ternir l'image globale du secteur, à l'instar d'une chaîne dont la résistance ne vaut que ce que vaut celle de son maillon le plus faible.



Nous sommes certains que la majorité des professionnels comprendra que les propositions que nous sommes conduits à formuler ont été élaborées en ayant à l'esprit la diversité des contraintes et des exigences ainsi soulignées.



Aussi, à côté de quelques normes indispensables, il paraît plus réaliste d'engager les professionnels à initier une politique de qualité, fondée sur l'élaboration de documents contractuels (type «guide de bonnes pratiques» et «charte de qualité») avec un cadre raisonné d'auto-contrôles et de contrôles, effectués par les professionnels et par des organismes indépendants dans le cadre général d'un processus de certification.

Mais l'on peut craindre que ces orientations ne suffisent pas à éviter certaines pratiques douteuses.

C'est le sens des propositions que nous formulerons en terme d'exigences sanitaires des établissements de vente, reposant sur l'élaboration d'un plan sanitaire, élaboré et garanti par le vétérinaire attaché obligatoirement à l'établissement, et dont le rôle et l'indépendance se trouveront ainsi renforcés.

III-C₂. LES ANIMALERIES SOUS ENSEIGNE (= CHAÎNES ANIMALIÈRES).

Avec des succès très divers, suivant l'exemple des U.S.A., divers groupes ou particuliers audacieux ont progressivement cherché à développer plusieurs magasins sous une même enseigne.

- Dans tous les cas, l'élément commun est la vocation essentiellement animalière de ces établissements qui sont très généralement implantés en zone commerciale de la périphérie des villes. De ce fait, leur surface est plus importante et autorise un stockage de produits inertes dits «hors vivants», en particulier d'aliments.
- Il en résulte une modification des pratiques commerciales et l'importance de la fidélisation de la clientèle, particulièrement en matière de «Pet-food».

Ce secteur a connu de très nombreuses vicissitudes au cours des quinze dernières années et certaines enseignes ont rapidement disparu ou ont connu une réduction sensible du nombre de leurs établissements, essentiellement en raison de la difficulté de se procurer des animaux de qualité.

Le point positif qui en résulte est l'évidente conviction des responsables de chaînes que l'amélioration des animaux vendus est une condition indispensable de la survie de leur établissement, d'autant que la concurrence de ce secteur commence à être vive, tant à l'intérieur de cette catégorie qu'avec les jardineries.

Il reste que certaines enseignes paraissent désormais solidement implantées, tandis que d'autres connaissent actuellement une croissance forte.

Actuellement, les animaleries sous enseigne s'approvisionnent majoritairement auprès des courtiers.

III-C₃. LES JARDINERIES

Ces établissements ont initialement une vocation végétale qui reste d'ailleurs prioritaire. Toutefois, l'attractivité commerciale du secteur animalier et la complémentarité des deux domaines, végétal et animal, ont conduit les responsables à introduire, puis développer les rayons animaux.

Beaucoup se sont initialement dotées de secteur aquariophilie ou rongeur.

- Si, pour les carnivores domestiques et à l'instar des établissements précédents, les jardineries s'approvisionnent également auprès de grossistes, l'approche de la commercialisation de chien est souvent plus diversifiée.
- Dans certains cas, il s'agit de l'organisation d'événements ponctuels où des éleveurs viennent exposer leurs portées ; dans d'autres cas, il s'agit de la création d'un chenil d'exposition et de vente permanent. La tendance est plutôt vers ce dernier choix.
- Évidemment, une telle distinction connaît des limites et tous les cas de figures intermédiaires peuvent exister. Un exemple récent et particulièrement intéressant à analyser est celui des jardineries «Truffaut» au sein du groupe CORA qui vient de créer la chaîne animalière «ANIMALIS» dans le but de mailler le territoire de la Région parisienne de façon plus dense et d'assurer une distribution de proximité.



III-C₄. QUELQUES ORDRES DE GRANDEUR

Tout en se gardant de généraliser certains des constats que nous avons pu faire, il reste que quelques traits se dessinent qui méritent d'être rapportés dans les lignes suivantes.

- L'espèce canine est de loin la plus attractive, tant par le nombre d'animaux vendus que par l'importance des achats de produits dérivés qu'elle génère.
- En revanche, l'espèce féline est peu vendue en animalerie, alors que l'alimentation industrielle féline représente une activité extrêmement dynamique dans le secteur de la grande distribution. Une raison à mettre en avant est la très grande saisonnalité de «l'approvisionnement en chats» au cours d'une année. À certains moments, il devient pratiquement impossible de trouver des chatons à vendre et les prix de ces derniers peuvent alors flamber ; alors qu'une réelle surproduction surviendra inéluctablement quelques semaines plus tard.
- L'aquariophilie est un secteur extrêmement dynamique, comme l'attestent les surfaces de ventes en animalerie et le nombre des fabricants et importateurs de matériels. Nul doute que la qualité esthétique des poissons d'ornement et des équipements offre une part d'explication ; nul doute surtout que les poissons représentent une présence animale douce et reposante : l'entretien des aquariums est plus facile que par le passé et les poissons peuvent plus aisément que n'importe quelle autre espèce se passer de leur propriétaire quelques jours.
- En revanche, le secteur «oiseau» semble en nette perte de vitesse dans la plupart des animaleries ; hormis chez quelques fournisseurs réputés qui connaissent à l'opposé un développement de leur activité. Entretien astreignant, vocalises fatigantes à la longue, risques non négligeables de zoonoses, difficultés à obtenir légalement certaines espèces protégées sont probablement autant d'explications.
- L'essor des Nouveaux Animaux de Compagnie n'est plus à souligner, comme le montre la diversité des rongeurs et assimilés actuellement disponibles.

III-C₅. UNE REMARQUE ESSENTIELLE

En ce qui concerne l'espèce canine, une tendance particulièrement nette est le désir de l'acheteur d'acquérir les animaux de plus en plus jeunes.

Outre l'effet «boule de poils», la principale motivation invoquée est le désir d'éduquer le plus précocement les animaux : «précocement» étant considéré - probablement un peu rapidement - comme synonyme «d'efficacement».

En conséquence, les professionnels ont adapté leur équipement, en premier lieu la taille de leur cage, à la demande de l'acheteur au point qu'il serait aujourd'hui difficile à beaucoup d'entre eux d'inverser la tendance.

III-D. LE SECTEUR DE DISTRIBUTION

Ce chapitre se propose de décrire les différents circuits d'approvisionnement des animaleries.

S'il peut y avoir un approvisionnement direct, en particulier pour les animaleries indépendantes, auprès d'éleveurs, le secteur de distribution a vu l'émergence d'un nouveau métier : le courtier en animalerie.

III-D₁. L'APPROVISIONNEMENT DIRECT

La Loi du 6 Janvier 1999 n'établit pas de distinction entre élevages amateur et professionnel : elle qualifie «d'élevage de chiens et de chats» toute activité de vente d'au moins deux portées par an.

Il apparaît cependant utile d'établir une distinction entre l'élevage L.O.F. avec un affixe et les autres types d'élevage.

◆ L'élevage L.O.F.

- Il s'agit d'un élevage répertorié auprès de la Société Centrale Canine, éventuellement identifié par un «affixe».

Le règlement de la S.C.C. interdit qu'un «élevage L.O.F.» sous affixe produise parallèlement des chiens «non L.O.F.».

- Nous avons constaté qu'il y a actuellement très peu de ponts entre «l'élevage L.O.F.» et le monde des animaleries. Si plusieurs raisons concourent probablement à cet état de fait, l'élément essentiel est la difficulté de faire coïncider deux logiques économiques.
 - Même si la notion de prix de vente moyen s'applique très difficilement au monde du chien tant les races sont diversifiées et les effets de mode importants, il reste que la plupart des chiots commercialisés en animalerie le sont entre 3500 francs et 4000 francs (moyenne des prix relevés en régions).
 - En conséquence, et compte tenu de l'application d'une marge commerciale classique, l'animalerie achète les chiots rarement plus de 1800 francs en moyenne.

À noter que les études comparatives doivent prendre en compte l'identification qui est devenue obligatoire et la vaccination qui ne l'est pas strictement.

- Pour la plupart des éleveurs et parce que la sélection génère des surcoûts élevés, la vente directe aux animaleries n'offre actuellement que peu d'intérêt.

Évidemment, certains éleveurs ont été tentés de trouver le chemin des animaleries lorsque plusieurs de leurs chiots restaient invendus. Par le passé, cette démarche a rarement été couronnée de succès, en premier lieu parce

que les chiots étaient souvent trop âgés ou de qualité insuffisante ; en second lieu, parce que les animaleries ont progressivement cherché à rationaliser leur approvisionnement, en tenant compte de pics de vente, d'où le recours aux courtiers dont la vocation essentielle est de répondre à la demande des animaleries.

- Enfin, il nous faut maintenant développer un aspect paradoxal, mais cependant incontestable : l'inscription au Livre des Origines Françaises n'est pas un argument de vente en animalerie.
 - La raison qui nous a été le plus souvent avancée est que cette inscription serait plus une source de complications ultérieures qu'un réel argument de vente au titre de la qualité.
 - * Les complications ultérieures sont liées au risque de «non-confirmation» et aux litiges éventuels qui en résultent.
 - * De fait, nous avons constaté qu'une animalerie d'enseigne n'a enregistré aucune baisse sensible de ses ventes après avoir clairement affiché que les chiots étaient «Non L.O.F.» et, en conformité avec les dispositions de la Loi du 6 janvier 1999, «chien de type x».
 - * Enfin, il y a probablement lieu de souligner que pour une très grande majorité des acheteurs les notions de «Livre des origines» et «Certificat de naissance», de «confirmation» et de «pedigree» sont floues et souvent confondues.
 - Tous les mordus de cynotechnie et observateurs vigilants des efforts déployés par beaucoup d'éleveurs passionnés ne peuvent que déplorer que le grand public n'assimile pas le L.O.F. à une sorte de label. Il y a probablement là une source de réflexions à nourrir qui sortent très certainement du cadre de notre mission mais auxquelles il nous plairait un jour de participer.

Nous souhaitons toutefois que les structures concernées s'attellent à cette réflexion car personne ne peut se réjouir de la situation de mévente que connaît périodiquement l'élevage de qualité et de l'étroitesse des ponts entre ce dernier et les animaleries.

◆ L'élevage professionnel

- Compte tenu de cette situation, d'autres formes d'élevage se sont développées, à vocation souvent plus intensive. De ce fait, leurs propriétaires consacrent l'intégralité de leur temps de travail à cette activité et se voient qualifiés «d'éleveurs professionnels».
 - * Certains de ces élevages sont d'ailleurs «de type L.O.F.» ce qui montre la relativité du concept.



- * Par définition, nous excluons de notre propos actuel le cas particulier du métayage que nous développerons ultérieurement à propos des activités des courtiers.
- L'un des objectifs essentiels de la mission d'Alain Fontbonne est de réfléchir aux conditions de cet élevage plus intensif. Il n'entre donc pas dans notre propos de nous y attarder.
- Toutefois, il convient de rappeler ici combien la qualité de la «socialisation» des animaux doit désormais être prise en compte.
- * Selon les détracteurs, le nombre des animaux ne permet qu'un contact trop limité avec l'homme et serait ultérieurement source de troubles comportementaux.
- * Ces remarques doivent être prises en compte, de même que la notion «d'expériences précoces» (= possibilités que le chiot soit mis en situation d'éveil et d'exploration du milieu par le biais de stimuli, par exemple ludiques) s'avère de plus en plus importante.

III-D₂. UN MÉTIER NOUVEAU ET UN PARTENAIRE ESSENTIEL : LE COURTIER

Le courtage est actuellement indissociable de la vente en animalerie dans la mesure où les circuits courts (un élevage - une animalerie) restent limités.

Le courtier est un distributeur (= intermédiaire) dont la fonction principale est d'assurer un approvisionnement des animaleries adapté à la demande des acheteurs, tant en terme de «types raciaux» qu'en terme de «pics de vente».

À cette fin, il s'adresse à diverses sources de production, nationales ou autres, en particulier hors de la communauté européenne.

Nous préférons le terme courtier, traduction du mot «broker», à celui de grossiste dans la mesure où, traditionnellement dans le monde de la distribution, les grossistes ont une activité de «stockage».

◆ Quelques chiffres

En matière de carnivores de compagnie, les entreprises de courtage françaises sont peu nombreuses - de l'ordre de 5 - sachant qu'elles recouvrent des réalités assez différentes qui rendent toute globalisation hasardeuse.

Évidemment, il faut également tenir compte de l'activité, sur notre sol, de sociétés de courtage européennes, en particulier belges.

Le principal courtier français commercialise de l'ordre de 15 000 chiots par an et le second 7000. Un consœur vétérinaire a développé le courtage de chiens L.O.F. avec une commercialisation de l'ordre de 3000 chiots par an.

Leur activité connaît une forte croissance à la fin de cette année 1999. Sont-ce les premiers effets de la loi du 6 janvier par le biais du contrôle des petites annonces, ou les prémices d'une embellie économique qui poussent certains ménages à acquérir un chiot en animalerie ?

◆ Les rôles du courtier

Le courtier a pour fonction l'approvisionnement des détaillants en animaux adaptés à la demande des consommateurs.

Il doit plus particulièrement veiller à «couvrir» les races et types raciaux «en vogue» ; et à assurer cet approvisionnement aux périodes où la demande des acheteurs est la plus forte, sachant qu'il y a souvent un décalage par rapport à la production des élevages.

Pour y parvenir, la plupart des courtiers recourent à trois types d'activité complémentaires : l'importation (terme utilisé ici dans une acception large), l'élevage et le «métayage».



◆ Aspects pratiques

Le courtier fonctionne en réseau.

- En amont, il sélectionne différents lieux de production, en fonction d'un cahier des charges qui tient essentiellement compte des besoins de ses clients animaliers.

Lors d'importations, le courtier est évidemment dépendant de correspondants à l'étranger. L'identification et la formation des correspondants, la création de relations de confiance entre les partenaires, sont autant d'étapes clés qui peuvent demander plusieurs années avant d'être considérées comme satisfaisantes.



De notre point de vue, la qualité du cahier des charges imposé par le courtier à ses différents correspondants pourrait être un élément potentiel d'amélioration de la distribution en animalerie.

Les plans sanitaires qui seront ultérieurement développés peuvent en constituer la base contractuelle.

- En aval, les courtiers ont des clients privilégiés avec lesquels ils entretiennent des relations très étroites.
 - La plupart des courtiers communiquent hebdomadairement aux détaillants la liste des chiots qu'ils sont susceptibles de livrer à court terme ; tandis que leurs clients effectuent une sélection de leurs achats en fonction des animaux qu'ils ont en magasin et de leurs prévisions de ventes.
 - En sens inverse, il peut arriver qu'une animalerie formule un choix particulier en fonction de la demande spécifique d'un de ses clients potentiels. Dans ce cas, il est implicite que le courtier puisse répondre rapidement et efficacement à ce vœu ; certains professionnels ont gagné leur réputation sur ce terrain.
- À noter que le courtier supporte l'essentiel des coûts liés au défaut de qualité de certains animaux : retour du sujet quant celui-ci ne correspond pas à l'attente de l'enseigne, indemnisation différée de l'acquéreur lorsque le chiot s'avère ultérieurement porteur d'une tare quelconque.

Sur ce plan, le système fonctionne sur les règles ancestrales du commerce des animaux avec la prévalence des accords oraux et le respect de la parole donnée.

◆ Centre d'allotement ou non

Suivant les cas, les différents courtiers recourent ou non à des centres d'allotement :

- À l'instar d'autres productions, un centre d'allotement est un lieu de regroupement d'animaux de diverses provenances.



- Il offre l'intérêt évident d'une rationalisation des diverses interventions sanitaires à effectuer sur les animaux avant leur répartition sur les lieux de vente.
- L'organisation spatiale d'un centre est évidemment complexe puisque la concentration d'un grand nombre de chiens d'origines variées multiplie les risques de développement de maladies, en particulier respiratoires.

Il est parfaitement clair que la profession vétérinaire doit développer ses compétences, et animer des réflexions avec d'autres professionnels concernés par les bâtiments d'élevage, pour parvenir à une meilleure conception des locaux d'allotement.

Les modèles qui existent aux U.S.A. mettent l'accent sur l'intérêt de bâtiments de grands volumes avec une forte circulation de l'air, alors que les réalisations européennes sont majoritairement conçues sur des surfaces beaucoup plus réduites et fortement segmentées.

- C'est pour cette raison que certains courtiers préfèrent ne pas recourir à de tels centres et développer une activité de type «flux tendus» entre les élevages et les établissements de vente.

Cette conception ne nous paraît acceptable que si le courtier peut répondre de la totalité des opérations sanitaires effectuées en amont, dans les élevages.

◆ Le débat

La place du courtage dans la filière canine fait actuellement débat, avec des avis très contrastés. Franche hostilité de la part des organisations d'éleveurs (hormis vis-à-vis de quelques courtiers spécialisés) ; surveillance rapprochée pour les administrations décentralisées qui s'attachent à faire respecter la réglementation en matière de protection animale et à prévenir tous risques de scandales médiatiques.

Il est toutefois possible d'affirmer que :

- pratiquement toutes les animaleries recourent, au moins occasionnellement, aux courtiers, nationaux ou non,
- pratiquement tous les responsables des grandes animaleries, rompus aux techniques commerciales de la grande distribution, ont totalement intégré le principe du courtier par analogie avec leurs autres activités.

Il est donc clair que le courtier joue le rôle de partenaire incontournable. De notre point de vue, il est même un acteur essentiel à toute amélioration de la commercialisation en animalerie.



Pour les mêmes raisons fondamentales que celles que nous avons énoncées précédemment à propos de l'activité des établissements de vente, il nous paraît que l'action des courtiers doit être appuyée par un «vétérinaire de filière» chargé d'élaborer un «plan sanitaire de filière», dont l'intérêt et les objectifs seront précisés ultérieurement.





Il nous paraît que la réticence que nous avons nettement perçue à l'encontre des courtiers mérite d'être dépassée. D'autant que les personnes ou structures susceptibles de jouer ce rôle peuvent être diverses. Par exemple, rien n'empêche une organisation syndicale ou professionnelle d'assurer cette activité, et certaines ont d'ailleurs franchi le pas.

Nous avons toutefois la conviction que le courtage est une activité exigeante qui requiert un réel «savoir-faire» et une grande disponibilité, ce qui revient à accorder une place prépondérante au dynamisme individuel et à la personnalité.

Nous sommes convaincus du grand intérêt qu'il y aurait à voir s'intensifier l'action de courtiers particulièrement compétents et dynamiques, spécialisés dans le développement de relations professionnelles et confiantes entre des éleveurs de qualité et les animaleries.



III-D₃. L'IMPORTATION

L'importation est au cœur des réflexions sur la commercialisation en animaleries. Elle polarise l'attention des détracteurs et suscite nombre de polémiques.

◆ Définitions, légendes et réalités

Sous le terme général d'importation, il convient de distinguer les échanges intra-communautaires et l'importation stricto sensu en provenance des pays tiers, en particulier de l'Est européen.

- Les pays exportateurs de chiots sont :
 - * au sein de l'Union européenne, le Royaume-Uni (en particulier l'Irlande du Nord et le Pays de Galles) et la Belgique,
 - * à l'extérieur (= pays tiers), les républiques Tchèque et Slovaque et dans une bien moindre mesure, la Pologne et la Hongrie.

Le rôle de l'Ukraine est controversé et nous n'avons pas pour le moment réussi à nous forger une opinion autorisée. Il semble que les importations en provenance de ce pays soient désormais très limitées, en raison du nombre et des exigences des autorités officielles et des intermédiaires (qui se confondent quelquefois).

- En pratique et dans la plupart des cas, le courtier a un correspondant local qui a lui-même constitué un réseau d'éleveurs, dont il regroupe les chiots afin d'assurer leur expédition.
 - * Il est incontestable que le courtier est étroitement dépendant de la rigueur de ce correspondant.
 - * En pratique, la seule garantie de cette rigueur se résume à la perte de revenus que le correspondant subit lorsque le courtier n'est plus satisfait de ses prestations.
 - * Dans le cadre d'éventuelles dérogations visant à autoriser certaines importations, il conviendrait d'exiger l'implication des autorités sanitaires locales.



- Outre son rôle de pays exportateur sur la base de son élevage local, la Belgique est souvent citée comme « plaque tournante » de l'importation en provenance des pays de l'Est. Ce fait, dont la réalité est certaine mais l'importance controversée, est lié à la réglementation de l'importation en provenance des « pays tiers », nettement plus lourde que la circulation des animaux au sein de la C.E.E.

- * Les animaux qui proviennent des « pays tiers » doivent théoriquement être âgés de plus de trois mois et vaccinés contre la rage ; alors que les contraintes sont allégées dans le cadre de l'Union pour des animaux de moins de trois mois.

Or, nous avons souligné que l'âge optimal des animaux, compte tenu des préférences des acheteurs, est inférieur à trois mois ; d'où l'importance de ce point.



- * Un passage par la Belgique offre l'intérêt «d'Unioniser» les animaux, baptisés d'origine Belge pour la circonstance, avec les conséquences sur la libre circulation.
- En réalité, beaucoup de courtiers ont renoncé à recourir à cette pratique, sous le feu de l'actualité médiatique («La filière belge») et parce qu'ils ont rapidement compris qu'une étape supplémentaire était source d'agressions sanitaires inutiles.
 - * Ils ont donc préféré être dans l'illégalité pour ce qui concerne l'âge des animaux, les faisant bénéficier ainsi d'un transport plus rapide.
 - * Il faut reconnaître que les contrôles se sont faits de moins en moins pénalisants, ne serait-ce qu'en raison des réelles difficultés que les douaniers rencontrent à déceler efficacement les fraudes portant sur l'âge des animaux.
 - * L'Autriche est très généralement la porte d'entrée dans l'Union européenne.
 - * À noter qu'un réseau d'informations a été mis en place, et que les autorités sanitaires du lieu de destination des animaux entrants sont alertés de leur arrivée prochaine (système ANIMO).

◆ La traçabilité des animaux importés

- La brièveté de ce paragraphe en dit long sur les progrès qui restent à accomplir.
- *La traçabilité des animaux importés nous paraît totalement insuffisante, puisqu'elle peut se limiter à la mention de l'espèce et du nombre des animaux transportés.*
- Les documents sanitaires qui les accompagnent nous sont apparus pour le moins sujets à caution :
 - * Peut-être avons-nous joué de malchance, mais nous avons souvent eu de réelles difficultés à déchiffrer les inscriptions portées sur les carnets de vaccinations du pays d'origine.
 - * De plus, il est difficile d'établir une réelle corrélation entre chaque animal et son document sanitaire, compte tenu du manque de spécificité de certains procédés d'identification utilisés dans divers pays exportateurs.
 - * Nous tenons cependant à souligner que le recours à des vaccins de marques connues, accompagnés des vignettes correspondantes attachées aux flacons, représente un net progrès.
- Lorsque les animaux sont identifiés individuellement, le système utilisé dans le pays exportateur d'origine n'a pas d'équivalent français ; en conséquence, ils doivent être identifiés à nouveau conformément aux pratiques françaises.

Il apparaît donc indispensable d'améliorer significativement la traçabilité des animaux ; c'est à dire en fait de la créer.



◆ L'évolution de la réglementation sur l'importation ☹ ☹

L'évolution prochaine de la réglementation visant l'importation des carnivores en provenance des pays tiers - prévue dans le cadre de l'harmonisation communautaire, en fonction des exigences britanniques vis-à-vis de la rage - est de nature à modifier profondément les réalités du terrain.

- En pratique, l'importation sera soumise à une double restriction : l'âge des animaux ne saurait être inférieur à quatre mois et ils devront être porteurs d'anticorps antirabiques.
- Les conséquences pratiques seront évidentes : s'il était aisé de faire passer un animal de 10 semaines pour un chiot de trois mois, il sera évidemment impossible de pousser plus loin. De plus, le délai de vaccination antirabique et le coût des contrôles ajouteront à la difficulté de la manœuvre.

En conséquence, l'importation en provenance des pays tiers devrait connaître une considérable régression.

La plupart des opérateurs français se réjouissent de cette mesure.

Nous pouvons les comprendre :

- puisque ces dispositions peuvent permettre de modifier les circuits de distribution des animaux dans le sens d'un rééquilibrage de la production française ou de l'Union européenne,
- dans la mesure où la traçabilité des animaux importés n'était manifestement pas satisfaisante (cf infra).

Toutefois, notre avis est globalement plus nuancé. De ce fait, nous savons que notre position sera critiquée, voire déformée. Aussi souhaitons-nous être très précis sur ce point :

- Les animaleries existent. Pour faire face à leurs charges, elles devront continuer de vendre des chiens.
- En l'état, sauf à se réorganiser rapidement, l'élevage français ne nous semble pas prêt, et nous le déplorons, à faire face à une demande massive de la part des animaleries, particulièrement dans les périodes où ces dernières assurent le plus de ventes.
- En conséquence, fermer les yeux et faire semblant de croire qu'il suffit d'interdire pour que tout soit réglé nous paraît insuffisant : nous craignons que les mesures prévues par l'arrêté, exigées par la Grande-Bretagne, excellentes dans leur principe et très attendues, aient cependant des effets pervers : le renforcement des trafics et/ou le renforcement de la nébuleuse.



Notre préférence va vers les deux mesures suivantes, complémentaires de l'interdiction de fait d'importation des chiots :

- profiter de cette période favorable pour modifier favorablement les rapports entre élevages et établissements de vente.

Dans cette perspective, nous suggérons la tenue de «tables-rondes» entre les organismes représentatifs de deux professions.

- permettre des dérogations à l'importation en s'entourant de précautions majeures :
 - * responsabilité renforcée des courtiers qui trouveraient là, un moyen privilégié de faire la démonstration de leur professionnalisme,
 - * contrôles renforcés sur l'ensemble des étapes, en associant étroitement les autorités sanitaires des pays exportateurs.

Toutefois, nous mesurons parfaitement l'extrême difficulté de la mise en œuvre de telles mesures et plus encore leur acceptation par les autorités britanniques, surtout dans le contexte actuel.

III-D₄. LE MÉTAYAGE

Le métayage est très généralement organisé par les courtiers. Cette activité consiste à placer certaines lices chez des « naisseurs », généralement des agriculteurs qui bénéficient ainsi d'une source de revenus complémentaires non négligeables.

On peut même imaginer, du moins dans certaines zones en difficultés, type agriculture de montagne, des aides au titre du « maintien d'une activité sur site ».

Le métayage a connu un certain développement dans les Pyrénées ; à l'initiative du principal courtier français.

Le nombre des chiennes reproductrices est généralement limité, le plus souvent inférieur à 9, pour ne pas tomber sous le coup de contraintes liées à la réglementation des installations classées au titre de la Protection de l'Environnement.

Le terme « naisseur » fait référence à d'autres filières, plus classiques, d'intégration agricole.

- Si la comparaison connaît évidemment des limites, il reste que le parallèle mérite d'être fait puisque les investissements initiaux de l'éleveur se limitent à l'adaptation des locaux ; et que l'essentiel de sa contribution concerne l'entretien et la manipulation des animaux.
- En revanche, les chiennes appartiennent au courtier intégrateur, qui fournit également les aliments.

☞ Les chiots produits sont généralement achetés, vers 8 semaines, sur la base de 600 à 800 francs par individu, avec des corrections au prorata du nombre d'animaux fournis : plus ce nombre est élevé, plus le prix perçu par animal est élevé.

Ces chiffres soulignent parfaitement l'intérêt potentiel de cette activité complémentaire. Le professeur Queinnec, avec le sens de la formule qu'on lui connaît, a pu récemment dire que pour le « métayer, une chienne rapportait plus qu'une vache de race Holstein ».

Pour notre part, alors que nous avons initialement été intéressés par cette formule, particulièrement dans le cadre des activités de soutien en zones difficiles, nous retenons aujourd'hui que beaucoup reste à faire en terme de sélection des éleveurs retenus et de respect du cahier des charges imposé.

Si le raisonnement de base repose sur l'idée qu'un agriculteur a l'habitude de l'animal, il reste que les différences sont essentielles observées quant à la finalité des productions et que cela doit se traduire dans les pratiques. Peut-on parier sur le certificat de capacité pour assurer la transition ? Comment prendre en compte le « savoir-faire » des très nombreux élèves-techniciens actuellement formés dans l'enseignement agricole canin ? Autant de pistes essentielles à ouvrir.



III-D₅. LE TRANSPORT

Le transport des animaux est, à juste titre, une question extrêmement importante et sensible, comme l'attestent la longueur et l'âpreté des discussions au sein du Conseil des Ministres européens de l'Agriculture.

Les avis que nous avons recueillis sont divergents :

- ◆ Pour les courtiers importateurs, les conditions de transport se sont nettement améliorées. Les véhicules répondent aux normes et le nombre d'animaux par cage apparaît généralement respecté, de même que les conditions pratiques de leur confort. Et nos interlocuteurs de faire remarquer que peu d'actions répressives sont effectuées de la part des douanes.

Dans un exemple que nous avons pu connaître, des camions partent hebdomadairement de république tchèque vers la France, avec plusieurs chauffeurs qui se relaient de façon à limiter les arrêts aux seules escales techniques destinées à l'entretien des animaux et du matériel.

Ils transportent une centaine de cages de type «vari kennel», contenant deux animaux chacune, et disposées sur des clayettes. La ventilation a été renforcée avec un circuit allant des parties basses du véhicule vers des trappes d'aération percées dans son plafond.

La mortalité durant le transport est faible.

Nul doute que la pression réglementaire et l'attention des Ministres de l'Agriculture des 15, relayées par les médias, ainsi que le nombre de contrôles effectués sont directement à l'origine de ce constat réconfortant.

- ◆ Pour notre part, sur la base de nombreux témoignages et de quelques constats, nous considérons que le transport des animaux du centre d'allotement en direction des animaleries pose encore d'incontestables problèmes que la loi du 6 janvier 1999 vise à corriger.
 - * Le transport est assuré par quelques grandes entreprises spécialisées dans le transport rapide (SERNAM, EXPRESS, etc...) qui «déposent» les animaux, comme les autres colis, selon le hasard du déroulement de leur tournée, éventuellement nuitamment ou très tôt le matin.
 - * En conséquence, les animaux peuvent attendre longtemps dans des conditions de confort et de stress contestables.
 - * De ce fait, les animaux ne sont examinés que beaucoup plus tard, ce qui pose d'évidentes difficultés s'ils sont refusés (maladies, non conformité...).

IV ÉTAT DES LIEUX de la COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE :

LE FONCTIONNEMENT DES ANIMALERIES DE VENTE

Ce quatrième chapitre a pour objet de décrire le fonctionnement actuel des animaleries de vente.

Avertissement

- Pour sa rédaction, nous avons été confrontés à une difficulté majeure : **le risque de généralisation injustifiée de quelques cas particuliers inacceptables à l'ensemble du secteur de l'animalerie.**
- Pour autant, l'objet de notre mission est clair :
«établir une analyse de l'état des lieux... permettant à la Direction générale de l'Administration de préparer les textes réglementaires d'application de la Loi relative...».
- Il était donc nécessaire, comme cela nous a été expressément rappelé par l'Administration :
 - * d'étudier les étapes successives du séjour d'un animal dans une animalerie,
 - * de relever les éléments jugés anormaux ou susceptibles de devoir être améliorés,
... en vue de peser sur l'existant par une éventuelle réglementation nouvelle.
- En visitant un grand nombre d'établissements, nous avons naturellement cumulé les occasions de relever des anomalies. **Les réunir dans un chapitre ne saurait pour autant constituer un jugement global sur le secteur.**

À l'opposé de toute vision pessimiste, nous avons acquis la certitude que quels que soient les reproches que l'on peut formuler, la situation peut s'améliorer dès lors que les intervenants du secteur ont conscience de l'originalité de leur métier, c'est à dire le respect de l'animal qui ne doit pas être assimilé à un «produit» standard ; même si, comme de tout temps, il est aussi un objet commercial.

- Mais il reste que le «Monde de l'animalerie» est divers et qu'il souffre encore de cette diversité :

Les professionnels passionnés voient leur image ternie par l'action de leurs quelques collègues moins scrupuleux. Les magasins réellement spécialisés et respectables, et ils tendent à devenir majoritaires, continuent de pâtir des établissements qui défrayent la chronique.

Dans notre esprit, mettre le doigt sur les dysfonctionnements n'est pas une condamnation du secteur, mais la reconnaissance des progrès effectués par le plus grand nombre et le moyen de peser sur les plus réfractaires.



Définition et plan

Il est toujours intéressant de revenir aux définitions basiques des grands dictionnaires :

- «**Animalerie**» : 1. «*Lieu où se trouvent dans un laboratoire, les animaux destinés aux expériences.*»
2. «*Magasin spécialisé dans la vente d'animaux de compagnie.*»

Larousse 1997

- 👁 Dans le cas présent, on remarquera d'emblée que la parenté avec les locaux liés à l'expérimentation animale n'est pas des plus faciles à porter. Il y aurait probablement bénéfice à inventer et imposer un nouveau nom qui traduirait une nouvelle démarche éthique et commerciale.
- 👁 Par ailleurs, si nous n'avions qu'un seul souhait à formuler au terme de notre étude, ce serait que les animaleries de vente affirment leur image de magasins **spécialisés** ; ou pour être plus précis, «d'établissements gérés par des professionnels, avec un personnel formé, tant techniquement qu'au plan de l'éthique».

Nous avons adopté le plan suivant, de façon à balayer les différents éléments que nous avons étudiés au cours de nos visites d'établissement :

- la première section est consacrée aux locaux (conception, entretien, fonctionnement pratique),
- la seconde aux animaux, en nous limitant aux seuls carnivores domestiques,
- la troisième est dédiée à la vente et ses suites éventuelles,
- une quatrième et dernière section met l'accent sur le rôle des vétérinaires.

IV-A. LES LOCAUX

IV-A₁. CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Nous avons précédemment présenté les différents types d'établissements de vente (cf supra III-C). En raison de leur diversité, le lecteur comprendra certainement les difficultés éprouvées à résumer une situation aussi contrastée en quelques pages.

Toutefois, malgré l'hétérogénéité des observations, une tendance générale, qui n'étonnera d'ailleurs personne, se dessine :

- Les professionnels ont manifestement porté leur effort sur les lieux accessibles au public, et donc d'exposition des animaux et du matériel.



À de très rares exceptions près, les zones publiques sont désormais très attrayantes et leur conception est inspirée par des réflexions pertinentes en terme d'ambiance et d'attractivité commerciale.

- Dans ces conditions, le contraste avec l'envers du décor apparaît très clairement. Il devient évident que les « coulisses », sans être systématiquement négligées, ne sont pas à la hauteur des ambitions affichées et doivent désormais être l'objet d'attentions plus réelles.
- Dans quelques établissements anciens où la place est effectivement très comptée, nous avons constaté que les « pièces techniques » sont véritablement « sacrifiées » au profit des surfaces d'activité.

Ce type de magasin n'a plus rien à voir avec la réalité de l'immense majorité des animaleries aujourd'hui.

Aussi, avons-nous longuement hésité à en parler de crainte que cette description ne soit mise en exergue alors qu'elle ne décrit qu'une exception.

Nous nous sommes néanmoins décidés car tant qu'un seul de ces établissements continuera à exister, tous les partenaires sérieux de cette filière seront menacés, à commencer par les établissements voisins dont les pratiques n'ont rien de comparable.

Dans un établissement du Quai de la Mégisserie, qui « fait tache » par rapport à ses voisins, nous avons connu une véritable descente aux enfers. Après avoir emprunté un escalier en colimaçon et évité quelques bottes de pailles, nous avons accédé à une pièce aveugle, ancienne cave « aménagée », au statut mixte d'infirmerie, quarantaine et entrepôt divers. Nous y avons vu mélangés, quatre poules coincées sous un placard et quelques chiens, malades et « encore bien-portants », placés sous la protection symbolique d'un appareil à aérosol dont l'état d'entretien augurait mal de sa survie à « court terme ».

Et encore, nous sommes absolument certains que de réels progrès avaient été patiemment obtenus grâce aux efforts obstinés de notre confrère chargé de la Protection animale, auprès de la Direction des Services vétérinaires de Paris, dont nous avons pu, à travers plusieurs séances de travail, admirer la patience et la compétence.

Le paradoxe est que cet établissement réalise un nombre de ventes très élevé, seul moyen de payer un loyer prohibitif, « justifié par cet emplacement privilégié et historique ». Quel mouvement peut pousser les acheteurs à faire l'acquisition, très au-dessus des prix moyens pratiqués dans la plupart des autres magasins, de chiots dont le statut comportemental est à l'évidence mutilé ?

Nous avons en mémoire deux Yorkshires arpenter obsessionnellement leur cage ou cet American Staffordshire Terrier, plus inoffensif qu'une mouche, complètement inhibé dans les bras de la petite fille qui venait de se le faire offrir.

- Dans les établissements récents, où les contraintes n'ont pourtant rien de comparable, la réalité ne nous a souvent pas satisfait.





- * Les locaux qui devraient répondre à une vocation précise (infirmierie, examen des animaux entrants, isolement des animaux admis) ont trop souvent un statut mixte ou franchement flou.

Leur taille, en particulier la hauteur sous plafonds, est souvent réduite avec d'évidentes insuffisances de ventilation.

Dans ces conditions, après quelques mois seulement de fonctionnement, il est trop classique que le personnel se détache des notions essentielles de prophylaxie sanitaire.

Cela conduit à un relâchement progressif des pratiques qui ont pourtant largement fait leur preuve dans d'autres productions, à une inflation vaccinale déraisonnable, et à une dégradation inévitablement croissante de la situation.

- * Nous avons trop souvent entendu les meilleurs de nos interlocuteurs, professionnels légitimement réputés, tenir des propos désabusés sur les logiques de prophylaxie sanitaire.



Ces observations nous ont conduit à redéfinir ces différentes notions qui feront l'objet de propositions dans la deuxième partie de ce travail.

Et pourtant, nous sommes convaincus que beaucoup de concepteurs ont réellement cherché à se documenter très sérieusement, mais n'ont pas trouvé de références confirmées par l'épreuve des faits.



Pour toutes ces raisons, il nous paraît indispensable d'initier une réflexion globale, associant des considérations architecturales, «d'ingénierie» de bâtiments - en particulier pour la ventilation, et strictement médicales.

Il faut réaliser des échanges d'expériences et tirer les enseignements des acquis d'autres productions.

L'heure n'est plus à une segmentation des compétences, mais à la synthèse des connaissances, seul moyen d'aboutir à une rationalisation des investissements ou travaux de réaménagements, et à une réorientation des pratiques.

Jusqu'à maintenant, nous avons eu du mal, en tant que vétérinaire, à aborder l'espèce canine dans sa dimension collective. Cette étape est pourtant devenue indispensable, tout particulièrement dans l'optique de la création des divers plans sanitaires que nous présenterons ultérieurement.

IV-A₂. LES ZONES OUVERTES AU PUBLIC

◆ Une question d'atmosphère

Les zones ouvertes au public répondent de plus en plus à une double vocation : l'exposition d'animaux et celle de produits inertes, aliments et accessoires divers. La seconde a tendance à devenir prépondérante dans les grandes surfaces animalières et les jardineries, tandis qu'elle demeure plus modeste dans la plupart des animaleries de centre-ville.

Il est clair que nombre des responsables ont cherché à mettre en application les concepts éprouvés en matière de techniques de vente. Ainsi, très généralement :

- le meilleur compromis possible est recherché entre les facteurs d'ambiance qui invitent à flâner entre les rayons et le nombre d'objets exposés qui sollicitent l'appétit de consommer,
- il est souvent nécessaire de traverser les rayons des accessoires avant de parvenir aux animaux qui sont très généralement dispersés en divers points du magasin. Les plus attirants d'entre eux sont classiquement placés vers l'entrée et visibles de l'extérieur pour inviter à franchir la porte.

◆ Les produits «hors vivants»

Les différentes espèces animales sont parfaitement séparées et très généralement placées à côté des accessoires qui les concernent. Le terme générique de «produits hors vivants» est pratiquement passé dans le langage professionnel.

- À l'instar des publicités télévisées, certains accessoires proposés peuvent tout à la fois séduire par leurs qualités esthétiques ou l'inventivité de leur concepteur, et irriter par la caricature qu'ils représentent compte tenu de leur futilité en regard du monde où nous vivons.

L'animal invite aux rêves et ce n'est pas là sa moindre fonction, mais peut aussi quelquefois provoquer de véritables hallucinations...

- Les aliments industriels occupent une place croissante dans les magasins de grande taille. Ils sont généralement très visibles, rapidement accessibles, et le plus souvent de type «haut de gamme» afin de pousser l'acheteur à effectuer un détour par l'animalerie plutôt que de se procurer un produit plus ordinaire en grande surface. Le souci d'informer est évident, par les petits documents des fabricants, le recours à la vidéo, les explications orales. Il n'est pas rare que des étudiants vétérinaires s'essayent à la communication commerciale en mettant à profit leur connaissances toutes fraîches.

Pour notre part, nous avons été souvent séduits, voire captivés, par le «Monde de l'aquariophilie» qui nous était pratiquement étranger. Nous avons précédemment souligné combien il représente un chiffre d'affaire conséquent, souvent le deuxième, après celui des chiens. De même, nous avons été stupéfaits de voir le nombre considérable d'exposants, de multiples nationalités, de ce secteur à «Expozoo» (salon professionnel qui se tient dans le parc des expositions de «Paris-Nord» et qui rassemble plus de 10 000 visiteurs sur 3 jours).



◆ Les animaux

Les modalités d'exposition des carnivores font l'objet d'un développement spécifique (cf infra n°IV C1). Qu'il suffise ici de souligner que les dernières années ont vu l'apparition, puis la quasi-généralisation, du concept de cages vitrées (souvent qualifiés «d'aquarium» par les professionnels eux-mêmes) qui réalisent effectivement un bon compromis entre les contraintes d'exposition et d'isolement.

◆ Modulation en fonction des types d'établissement

Certaines jardineries ont su très habilement intégrer «les rayons animaux» au sein de leurs produits verts. Comme elles bénéficient très généralement d'autorisations leur permettant d'ouvrir le dimanche (vente de fleurs coupées !), elles accueillent de véritables foules certains après-midi dominicaux ; éventuellement renforcées par des événements, type «expositions-ventes» canines exceptionnelles (cf infra).

Tout cela participe de l'attrait évident des français pour l'amélioration de leur cadre de vie et s'inscrit parfaitement dans les préoccupations et aspirations de notre ère nouvelle.

Voilà pourquoi, il est évident que ce type d'établissement a un avenir tout tracé dès lors que la qualité est au rendez-vous.

IV-A₃. LES ZONES TECHNIQUES

◆ Les locaux de stockage

Le premier réflexe du visiteur qui a accès aux zones techniques n'est probablement pas de se diriger vers les locaux de stockage. **On sait cependant qu'ils sont souvent un bon reflet du degré d'hygiène de l'établissement et du soin apporté à l'entretien des locaux.**

- * Les agents des services vétérinaires qui nous ont accompagné dans certaines visites nous ont d'ailleurs dit retrouver des erreurs qu'ils ont longtemps eu l'occasion de «traquer» dans les autres types d'établissements qu'ils sont conduits à inspecter. Erreurs qui sont très généralement corrigées par une alliance judicieuse de conseils et de quelques moyens plus coercitifs.

Il est évident que les enjeux ne sont pas les mêmes qu'en terme de stockage des matières premières dans la restauration collective, et que l'encadrement réglementaire n'est pas immédiatement comparable.

- * Une certaine tolérance peut cependant être admise pour ce qui concerne les lieux de stockage des produits inertes, dès lors que sont respectés, et les règles garantissant la validité et le respect de la qualité des produits, et les moyens de protection contre les divers parasites.

Nous avons toutefois constaté certains gaspillages directement liés à des défauts faciles à corriger et qui tiennent probablement à une insuffisance d'information et de sensibilisation des personnels.

◆ L'infirmerie

L'annexe de l'arrêté Ministériel du 30 Juin 1992, relatif à «l'aménagement et au contrôle des locaux» stipule :

«Les animaux malades ou blessés doivent être détenus dans des locaux sanitaires séparés et spécialement aménagés. Ils doivent être maintenus strictement isolés des animaux en bonne santé jusqu'à leur guérison complète...».

- Pour éviter toutes confusions avec les locaux de quarantaine qui sont également des «locaux sanitaires séparés et spécialement aménagés», nous proposons d'utiliser le mot «infirmerie» pour désigner la (les) pièce(s) à vocation plus médicale.

«Infirmerie» = Local d'un établissement scolaire ou militaire, d'une entreprise, etc., où sont reçus les personnes souffrant de troubles légers, de maladies bénignes ou victimes d'accidents sans gravité.

- Même si le texte de cette annexe comprend la mention «locaux... spécialement aménagés», qui nous paraît faire référence à des équipements sanitaires spécifiques (table d'examen, petit matériel de soins, armoire et réfrigérateur destinés à recevoir les médicaments...), beaucoup considèrent que ce texte met plus l'accent sur le maintien en isolement que sur la délivrance de soins proprement dit.

Les discussions entamées sur ce point se soldent souvent par les mêmes réponses : «l'animal malade repart chez le courtier, l'éleveur ou notre vétérinaire», «nous n'avons pas vocation à garder des animaux malades et les soigner».

- C'est probablement pour cette raison que nous avons noté une extrême diversité de situation en la matière :
 - rares ont été les établissements visités à posséder réellement une infirmerie digne de ce nom, avec l'équipement de base,
 - les soins apportés aux médicaments sont notoirement insuffisants : boîtes ouvertes sans notice, flacons multiponctionnables entamés conservés à température ambiante, absence de récipients destinés à recevoir le matériel usagé (d'où la présence d'aiguilles à injection jetées dans les poubelles !), etc.
 - nous regrettons de devoir dire que nous n'avons trouvé :
 - * ni ordonnance clairement rédigée selon les règles en vigueur : «identification de l'animal», «précisions suffisantes sur la nature des soins à administrer», «signature du vétérinaire»,
 - * ni fiche d'observation attestant d'un suivi clinique simple effectué par les animaliers (température rectale, consommation alimentaire, état des selles, etc.),
 - * ni fiche attestant de l'exécution des soins.

Nous savons pertinemment que toutes ces opérations prennent du temps.

- Mais les moyens de rationalisation pratique existent comme les ordonnances sécurisées informatisées (mais non automatisées pour autant).
- Et surtout, le vétérinaire d'établissement peut difficilement justifier la place prépondérante que nous souhaitons lui voir occuper, si son action n'est pas synonyme de rigueur, et si son rôle n'est pas d'insister sur la nécessité de cette rigueur.
- Il est clair que l'ensemble de ces observations traduit plusieurs éléments défavorables ou trop imprécis :
 - * relatifs au statut des animaux malades et leur devenir :
 - Sous quelles conditions peut-on les maintenir sur le site ; sur quelle garantie de soins peut-on alors compter ?
 - Quand et comment faut-il les transférer chez le vétérinaire ?
 - Quand et comment les renvoyer chez le courtier ou l'éleveur ; et, dans ce cas, par quels moyens et sous quelles conditions adaptées ?
 - * quant aux rôles du vétérinaire d'établissement et leurs limites.

◆ Les locaux de quarantaine

La notion de quarantaine est largement débattue dans la seconde partie (chapitre relatif aux propositions).

Dans ce paragraphe, nous nous intéresserons simplement à l'endroit où les animaux sont réceptionnés, et aux locaux où ils sont maintenus dans les jours qui suivent leur introduction dans l'établissement.

Là encore, apparaît une très grande diversité de situations qui rend la description difficile :

- **Dans le cas de circuits courts** (un élevage - une animalerie), il n'est pas rare que les animaux soient immédiatement admis dans le magasin, et rapidement mélangés aux autres chiots.

Dans ce cas, il n'y a ni «local de réception», ni «local de quarantaine» proprement dit.

- Beaucoup de nos interlocuteurs ont défendu l'idée que ces pratiques ne conduiraient pas fatalement à des catastrophes sanitaires, ou que les résultats ne seraient pas «franchement pires» qu'en respectant une période de quarantaine.

Quitte à ce que cette attitude soit considérée par beaucoup comme le combat d'arrière-garde d'un enseignant dogmatique, arc-bouté sur des conceptions passéistes, nous ne sommes personnellement pas prêts à abandonner aussi rapidement les principes sanitaires de base qui ont fait leur preuve dans de multiples situations dramatiques, tant en médecine humaine qu'en pratique vétérinaire.

- ***Il reste trop d'animaux livrés malades ou en incubation de maladie pour que nous puissions nous satisfaire d'observations éparses, fatalement subjectives car relevées en dehors de tout protocole validé.***

- Par ailleurs, avant de décréter la supériorité de telle ou telle méthode laxiste sur la mise en œuvre d'une prophylaxie sanitaire rigoureuse, nous sommes (perfidement) tentés de faire remarquer qu'il faudrait que les règles de cette prophylaxie soient réellement connues, comprises et mises en œuvre.

- Or tout le problème est là : s'il y a des règles générales en matière de conception d'une prophylaxie sanitaire, il doit surtout y avoir une exécution adaptée à chaque situation, en fonction des différents paramètres.

C'est la raison pour laquelle nous souhaitons voir mis en œuvre des plans sanitaires validés par les professionnels et le cas échéant soumis à appréciations d'organismes de contrôles.



- Nous ferons état de propositions admettant une certaine marge de manœuvre, inscrites dans un plan sanitaire d'établissement, sous la réserve incontournable que le vétérinaire de l'animalerie puisse disposer d'informations fiables, donc techniquement garanties par un de ses confrères, sur l'état sanitaire des élevages en amont et le statut des animaux livrés.





- Pour les établissements plus importants qui recourent aux services de courtiers avec réception de chiots de provenances diverses, ayant ou non subi une quarantaine en amont, nous avons relevé des situations extrêmement diverses.

Schématiquement, on peut dire que la plupart des responsables ont adopté une position médiane, sorte de «quarantaine allégée», qu'ils dénomment généralement «période d'isolement» :

- *les animaux sont l'objet d'une observation plus attentive au plan clinique, ne sont pas mélangés avec les autres, et surtout ne sont pas mis en vente,*
- en revanche, dans la plupart des cas, *cet isolement se déroule dans les mêmes cages que celles où sont les autres chiots.* L'avantage avancé est que le public peut voir ces chiots et que ceux-ci ne subissent pas l'agression d'une quarantaine vraie dans une pièce séparée.

Au plan des locaux, la situation est donc très hétérogène :

- le local de réception est souvent celui (ou une partie de celui) qui avait été agréé comme «local de quarantaine» par la Direction des services vétérinaires,
- les cages d'isolement sont souvent distribuées au hasard, en fonction de la place disponible.

Au plan de la notion même de quarantaine :

- Lorsqu'il nous a été donné de discuter sérieusement avec des animaliers compétents, nous avons très souvent constaté, d'une part qu'ils n'étaient pas intimement convaincus de l'intérêt des périodes de quarantaine ou d'isolement en cage à statut particulier ; d'autre part et surtout, qu'ils ne disposaient qu'exceptionnellement d'un protocole écrit, rédigé après un examen attentif de la situation et accompagné des explications nécessaires de la part du vétérinaire de l'établissement.
- Il est clair que nous sommes au cœur d'un enjeu professionnel majeur pour les vétérinaires.

Cette profession revendique légitimement d'être garant de la situation sanitaire de la filière et nous en sommes parfaitement d'accord ; mais encore faut-il avoir les moyens, et plus encore se donner les moyens de justifier cette position.



Compte tenu de cette extrême diversité, il convient donc de préciser le statut de différents locaux :

- * «local de réception» des animaux (qui nous paraît indispensable quelle que soit l'origine des chiots)
- * «local de quarantaine proprement dit», qui nous paraît nécessaire quand l'origine des animaux n'est pas assez précise, et qui doit être complètement distinct des cages de présentation, donc en pratique, dans une pièce séparée
- * local de quarantaine adaptée (que nous proposons d'appeler «local d'isolement»), qui peut être constitué par certaines cages de présentation judicieusement choisies.



Le choix de l'utilisation du local de quarantaine ou des cages d'isolement pourrait être laissé à l'appréciation du vétérinaire d'établissement en fonction des informations mis à sa disposition sur l'origine des animaux et les mesures de prophylaxie dont ils ont été l'objet.

◆ Aires de détente

- Elles demeurent exceptionnelles.
 - Il est fréquent que les employés de l'établissement sortent quelques animaux de leur cage avant que le magasin n'ouvre. On comprend cependant que les contraintes supplémentaires qui en résultent, en temps et en nettoyage, limitent grandement la portée de cette initiative.
 - Cette absence de possibilité d'ébats est rarement considérée comme préjudiciable de la part des animaliers qui font remarquer que la plupart des cages sont suffisamment grandes pour permettre une activité physique par le jeu.
- Toutefois, on constate un intérêt croissant pour le développement comportemental du chiot et les risques que représenterait une trop longue période sans stimulation directe du chiot par un être humain au moyen du jeu.

Il est désormais acquis, comme le souligne l'étude lyonnaise, que les «expériences précoces» (= «somme des réponses adaptatives aux stimuli variés liées à des situations nouvelles») sont essentielles au développement psychique et psychologique du chiot et qu'elles doivent être intensifiées entre 10 et 14 semaines.

Pour beaucoup de praticiens de terrain, les expériences précoces sont aussi importantes que le contact avec l'homme dans le développement comportemental du chiot.



IV-B. LES ANIMAUX

L'essentiel de ce chapitre est consacré à l'espèce canine comme la lettre de mission nous y invitait.

IV-B₁. CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Le constat que nous pouvons faire à propos des chiots commercialisés en animalerie est contrasté et deux tendances s'opposent :

- Il est évident que des progrès très sensibles ont été effectués pour ce qui concerne le confort des animaux et les soins qu'ils reçoivent au quotidien.
- * Nous ne reviendrons pas sur l'intérêt évident que les animaleries ont à fidéliser leur client, pas plus que sur les «pressions stimulantes» des associations de protection et de la profession vétérinaire.
- * Et il nous plaît de souligner ici que nous avons rencontré beaucoup de professionnels compétents, soucieux de redorer l'image de leur activité, et tout simplement passionnés par l'animal.
- * Ce qui est vrai pour l'espèce canine l'est peut-être plus encore pour les poissons, les oiseaux et les espèces non domestiques sur lesquelles nous avons beaucoup appris, au contact de nos interlocuteurs, dont certains sont des mines de savoir et de «savoir-faire».
- À l'opposé et malheureusement, des préoccupations demeurent quant à la qualité même des sujets vendus.

Le challenge des prochaines années, l'intérêt de toute réforme d'envergure, le développement même du secteur se situent prioritairement à ce niveau.

IV-B₂. L'ENTRETIEN DES ANIMAUX : LES SOINS VITAUX

- Au terme de nombreuses visites, nous pouvons affirmer que les «soins vitaux», dont les chiots et chatons que nous avons vus bénéficiaient, tiennent compte des caractéristiques physiologiques de leur espèce et de leur âge.
- Pour l'essentiel, le texte de l'annexe de l'arrêté du 30 juin 1992 - qui indique correctement les éléments à respecter - est appliqué :

Chapitre III : SOINS DES ANIMAUX*

«Les animaux hébergés dans les locaux doivent faire l'objet de soins attentifs»

Ils doivent avoir en permanence à leur disposition une eau propre et potable, et recevoir au rythme suivant, une nourriture saine et équilibrée correspondant à leurs besoins physiologiques :

- *pour les animaux de moins de six mois, au moins deux fois par jour,*
- *pour les animaux de plus de six mois, au moins une fois par jour.*

Ces aliments seront préparés à la mesure des besoins. Il ne sera pas conservé d'aliments corrompus dans les locaux ou leurs annexes».

- En pratique, pour les repas :
 - La nécessité d'administrer plusieurs repas quotidiens est respectée.
 - L'alimentation industrielle est présente sans exception : pour le chien, le «sec» domine très largement et il en va progressivement de même pour le chat.
 - Il est clair que les soigneurs savent insister sur l'intérêt, que nous ne contestons évidemment pas, d'éviter une rupture de nature entre l'alimentation donnée en animalerie et celle que les chiots recevront chez leur nouveau maître.
 - Le même souci n'existe pas en amont, entre l'élevage ou le courtier et l'animalerie. Pourtant, l'harmonisation des régimes suivis dans l'élevage initial et l'établissement de vente constituerait une prophylaxie efficace des perturbations digestives fréquemment constatées à l'arrivée en animalerie.

Cette harmonisation est souvent considérée comme difficile. Nous n'en sommes pas convaincus dès lors qu'une collaboration entre l'amont et l'aval existe. *Nous en tirons d'ailleurs argument pour souligner combien la coordination entre les différents acteurs de la filière est importante et pourrait rapidement conduire à des améliorations sensibles.*

- Pour la boisson, le respect des recommandations est identique, mais une considération des plus pratiques mérite d'être développée à propos de la distribution de l'eau.
 - Une bataille d'Hernani divise les tenants et les détracteurs des «traditionnelles gamelles». Il nous semble que ces récipients conviennent généralement mal à la situation :
 - * Si elles sont disposées à même le sol de leur habitat, les chiots ont tendance à les assimiler à une piscine. Dès lors, ils sont autant mouillés que le sol de leur cage et les inconvénients sont évidents.



- * Toutefois, certains soigneurs considèrent que des plats très lourds répondent très bien à la fonction. Là encore, seule la qualité du résultat compte et rien ne nous paraît justifier qu'une réglementation ne vienne enfermer les professionnels dans des limites trop contraignantes.
- En revanche, il est frappant de voir la rapidité avec laquelle les chiots s'adaptent aux dispositifs d'abreuvement par succion («tétine») et que nous préférons :
 - * Toutefois, il convient de réfléchir aux risques de contamination que ces tétines représentent compte tenu de la porte d'entrée oro-pharyngée de beaucoup de maladies infectieuses.
 - * Un nettoyage quotidien soigné s'impose (cf IV B 3).
- À la condition que les récipients soient fixés, l'abreuvement des chatons pose beaucoup moins de problèmes, ne serait-ce qu'en raison des faibles volumes consommés.
- En matière de nettoyage et de désinfection des ustensiles alimentaires :

L'annexe de l'arrêté du 30 juin 1992 indique :

«Tous les autres locaux ou installations fixes ou mobiles et tous les locaux où sont préparés la nourriture et l'abreuvement des animaux doivent être maintenus en parfait état d'entretien et de propreté. Ils doivent être désinfectés autant que nécessaire et au moins deux fois par an.»



Dans la cadre des guides de bonnes pratiques, il y aura très certainement lieu d'être beaucoup plus précis sur les procédures de nettoyage surtout, de désinfection éventuellement, à mettre en œuvre (cf infra).

IV-B₃. L'ENTRETIEN DES ANIMAUX : NETTOYAGE ET AUTRES SOINS D'ENTRETIEN

- Là encore, le texte de l'annexe de l'arrêté du 30 Juin 1992 indique correctement les éléments à respecter :

Chapitre III : SOINS DES ANIMAUX*

«Tous les locaux ou les installations fixes ou mobiles où sont situés les animaux doivent être lavés, désinfectés et désodorisés chaque jour.

Les locaux ou installations doivent être désinsectisés au moins une fois par mois et dératisés au moins une fois par an.

.../...

La litière des animaux doit être saine et sèche et doit être changée aussi souvent que nécessaire et au moins une fois par jour pour maintenir la propreté et le bien être des animaux.

- Les nombreuses visites réalisées nous ont permis de faire diverses constatations :
 - Aussi surprenant que cela puisse paraître, nous n'avons jamais vu de procédures de nettoyage, ou de désinfections affichées ; les employés interrogés sur les dilutions des produits utilisés ont le plus souvent été étonnés par l'apparente simplicité de nos questions et finalement plongés dans l'embarras.
 - Il va de soi que, pour nettoyer correctement les cages, il est préférable que celles-ci soient vides !

Pour naïve que cette remarque puisse paraître, elle ne nous paraît pas inutile car nous avons quelquefois invité les employés à nettoyer les cages devant nous et constaté que des erreurs évidentes étaient commises. Là encore, aucune formation pratique précise, et encore moins de vérifications périodiques effectives, n'avaient manifestement été réalisées.

- Un système très simple, indiqué ici à titre d'exemple non exclusif, consiste à disposer de grandes caisses facilement nettoyables, type PVC, entreposées dans le couloir de service derrière la rangée de cages ; d'y mettre les animaux d'une même cage pendant le nettoyage de cette dernière. Bien évidemment, il faut affecter une caisse par cage et opérer un «nettoyage-désinfection» après chaque utilisation. Ces caisses sont aisément rangées sous les cages quand elles ne servent pas, ou encore accrochées en hauteur, mais leur poids rend cette dernière proposition difficile.



Il conviendra de renforcer la sensibilisation des personnels en matière de prophylaxie sanitaire, de s'inspirer directement des mesures désormais appliquées dans les locaux de transformation agro-alimentaires, d'afficher clairement les indications utiles et de vérifier périodiquement leur mise en application.

IV-B₄. L'ÉTAT SANITAIRE

Ce paragraphe est sujet à polémique, et il convient de l'aborder avec calme et pondération.

L'état sanitaire des animaux vendus en animalerie souffre d'une mauvaise réputation. De fait, les «problèmes médicaux» sont trop nombreux pour que cette situation ne soit pas considérée comme préoccupante, même s'il va de soi qu'une majorité des chiots vendus sont en bonne santé et donnent satisfaction à leurs acquéreurs.

◆ Nature des troubles observés

Notre objectif n'est pas d'effectuer une description exhaustive des désordres rencontrés, mais plutôt d'analyser les facteurs prédisposants aboutissant à l'émergence des affections en cause, afin de les contrôler plus efficacement.

Les maladies rencontrées sont essentiellement de trois ordres, classés par ordre de gravité décroissante : les troubles respiratoires, digestifs et cutanés.

• *Les troubles respiratoires dominent, tant par leur fréquence que par leur gravité.*

- Le principal symptôme est une toux, sèche, quinteuse et très fatigante.
- Dans une majorité de cas, la toux s'atténue progressivement après quelques jours. Cependant, son intensité peut entraîner une baisse d'état général, avec retard de croissance particulièrement préjudiciable à cet âge.
- Dans quelques cas et principalement chez les races de petite taille, la toux se complique d'une dyspnée (= difficulté de respirer, caractérisée chez l'homme par une sensation de gêne, chez l'animal par des mouvements respiratoires anormaux) qui traduit une atteinte du parenchyme pulmonaire. Comme l'évolution est lente, que des séquelles sont toujours possibles, et que le coût des traitements est conséquent, on conçoit que l'acheteur se sente lésé et demande une indemnisation en contrepartie des frais vétérinaires qu'il a consentis.
- Personne ne tire intérêt d'une telle situation :
 - * Évidemment pas le propriétaire qui espérait profiter de la compagnie d'un chiot en bonne santé et qui se retrouve avec un animal triste, fatigué, et quelquefois très débilité ; qui peut avoir à se rendre chez le vétérinaire à plusieurs reprises et engager des frais imprévus. Indépendamment de quelques mots d'oiseaux parfois, nous avons fréquemment vu des propriétaires très affectés par cette situation qu'ils ressentent très mal.
 - * Certainement pas le responsable de l'animalerie qui se passerait bien de cette réputation et qui n'a pas réussi la fidélisation qui était son objectif.
 - * Pas plus le courtier qui supporte généralement une partie conséquente de l'indemnisation, et doit la répercuter sur ses marges et ses prix.
 - * Ce type d'affection, chronique, difficile à soulager n'a rien de gratifiant pour le vétérinaire praticien. Pour les vétérinaires intervenant en animalerie, ce «syndrome «toux» confine à la hantise.



Les causes déclenchantes sont multiples et il est fréquent que plusieurs soient associées sur le même chien : différents virus, et bactéries variées, primitivement pathogènes (*Bordetella bronchiseptica*) ou le plus souvent secondaires à l'action d'un autre agent infectieux.

L'important nous paraît d'insister sur les **facteurs prédisposants** qui sont essentiels à considérer. Actuellement, certains circuits d'approvisionnement des animaleries reviennent à faire voyager, dans des conditions très variables, des animaux trop jeunes, au statut sanitaire très variable, en tout cas souvent vaccinés beaucoup trop récemment ; à les mélanger plus ou moins rapidement avec d'autres chiots, de plusieurs origines ; à les changer plusieurs fois, en quelques jours seulement, d'alimentation, de cadre, de soigneurs, sans compter le stress de certaines interventions, tatouage, vermifugation, injections. Et pour terminer, l'effet nombre avec certains seuils fatidiques...

Même si les moyens médicaux, en particulier les vaccins, sont très performants, il est clair que la solution ne sera jamais apportée par la seule prophylaxie médicale. Celle-ci ne trouvera sa pleine efficacité qu'avec une sélection rigoureuse, une maîtrise des facteurs d'ambiance et une coordination stricte des opérations à effectuer aux différentes étapes.

- *Les troubles digestifs sont également fréquents.*

La principale manifestation est une diarrhée. Selon le cas, les selles sont très liquides, ce qui traduit une atteinte de l'intestin grêle avec un risque non négligeable de déshydratation ; ou simplement «ramollies», en rapport avec une colite, dont les risques sont moindres.

La préoccupation majeure est évidemment le risque de propagation d'un agent très contagieux, de type parvovirus, toujours possible compte tenu de l'âge des animaux qui correspond à la période de réceptivité maximale.

De nombreux parasites sont potentiellement présents et pas toujours aussi faciles à contrôler que cela a été dit, même si l'arsenal thérapeutique est étoffé.

Mais là encore, il ne faut pas être obnubilé par les seuls agents pathogènes, car les facteurs d'ambiance et les modifications alimentaires successives sont à prendre en compte.



- *De même que quelques parasites à localisation cutanée*

- Leur expression clinique majeure est le prurit, sur le corps (gale sarcoptique) ou dans les oreilles (sarcoptes, otodectes chez le chat). Les traitements préventifs sont désormais relativement simples et très efficaces.
- Quelques mycoses transmissibles à l'espèce humaine sont périodiquement constatées (teignes), sans que des conséquences importantes soient relevées.

En revanche, elles sont psychologiquement très mal ressenties.

Il est clair que ces différents problèmes sanitaires sont les tristes indicateurs des insuffisances de la filière, en terme d'organisation et plus particulièrement de coordination entre les différentes étapes.

Il est clair qu'ils ne régresseront réellement qu'avec une optimisation des interventions médicales, et surtout une meilleure prophylaxie sanitaire.

Il reste, comme nous le soulignons précédemment, «qu'à l'impossible, nul n'est tenu». Certaines petites races ne peuvent pas, quel que soit le soin apporté par le courtier ou les animaliers, supporter l'accumulation d'agressions successives alors que les individus sont aussi jeunes et fragiles.

IV-C. LA VENTE

IV-C₁. L'EXPOSITION AU PUBLIC

- ◆ À l'initiative des professionnels, les modalités de présentation des animaux au public se sont beaucoup améliorées au cours des dernières années.

Il nous paraît que les modifications apportées n'ont pas été dictées par les seuls impératifs commerciaux, mais ont également pris en compte des notions de sécurité, tant des animaux exposés que des visiteurs.

Une preuve de cette affirmation est fournie par le développement de différents dispositifs interdisant la manipulation directe des animaux, alors que celle-ci apparaît pourtant comme une incitation puissante à l'achat. Nous voulons parler de la généralisation progressive des cages vitrées (initialement conçues par des fabricants d'aquarium) qui garantissent mieux le «bien-être animal».

- ◆ Une très nette différence apparaît entre la «nouvelle génération d'animalerie» où le recours à l'aquarium pour chien (= cage vitrée) est pratiquement systématique, et beaucoup d'établissements plus anciens où les solutions adoptées restent souvent plus traditionnelles.

- Dans le premier cas, l'animal est bien visible du public, mais isolé de ce dernier.
 - En particulier, les chiots peuvent dormir sans être continuellement stimulés par les visiteurs.

Ce point n'est pas mineur quand on sait l'importance de la qualité et du temps de sommeil d'un chiot ; et quand on constate la tendance de beaucoup de visiteurs à les réveiller, éventuellement en tapant sur les vitres.

- Nous avons été intéressés par un dispositif, de type «barre ceinturante», qui permet d'éviter que les visiteurs ne frappent continuellement les vitres.
- Dans beaucoup d'établissements, la paroi commune de deux cages contiguës est également vitrée. En conséquence, les animaux se voient, jouent et sont ainsi sainement stimulés par leurs congénères, avec lesquels ils n'ont cependant ni contacts, ni risques de contamination. En revanche, quand ils sont fatigués, ils peuvent dormir profondément.
- Dans les animaleries plus anciennes, les dispositifs de présentation des animaux sont essentiellement des cages à barreaux dont l'évocation a une résonance plus carcérale. Nous trouvons beaucoup de défauts à ces cages :
 - Beaucoup de chiots passent leur temps à essayer de passer leurs membres à travers les barreaux ; d'autres sont atteints du «tics de l'ours en cage» et déambulent inlassablement d'un côté à l'autre.
 - Les visiteurs sont toujours tentés de toucher les animaux du bout des doigts.



- Nous avons également trouvé quelques exemplaires de «tables d'exposition». Il s'agit de dispositifs à hauteur d'une table traditionnelle, ceinturés d'éléments latéraux de protection assurant un parage des chiots.
- L'intérêt attribué à ce dispositif, qui est plutôt un défaut à nos yeux, est l'accessibilité totale des chiots, qui pousse invariablement les visiteurs à les manipuler.
- En fait, nous aimerions voir ces tables disparaître car ils sont synonymes de risques sanitaires et hygiéniques, et plus encore d'induction de comportements ultérieurement très gênants :
 - * risques hygiéniques en terme de zoonoses cutanées (teigne surtout, gale éventuellement),
 - * risques sanitaires en terme de maladies infectieuses, particulièrement virales, pour l'effectif.



Plus préoccupant encore, en terme de perturbations comportementales du chiot, nous paraît être la pratique suivante que nous avons systématiquement constatée à chaque fois que les chiots sont continuellement manipulés : la tendance des visiteurs est de jouer avec le chiot en le stimulant de la main tandis que la tendance des chiots est inévitablement de mordiller, et l'on constate, de jours en jours que cette réaction, que tout les vétérinaires et comportementalistes conseillent de ne pas favoriser, peut se muer en véritable agressivité.

IV-C₂. L'INFORMATION AUX ACHETEURS

- ◆ Dans les grandes lignes, l'obligation d'informer que les professionnels doivent aux acheteurs est de mieux en mieux respectée, probablement parce que la communication sur l'animal est valorisante, dès lors que le vendeur est compétent et passionné.
- ◆ Il convient d'évoquer maintenant quelques dispositions particulièrement heureuses de la Loi du 6 janvier 1999 qui ont pour objectif de mieux informer.
 - Il s'agit tout d'abord de l'obligation faite au vendeur de distribuer un «**document d'informations**» sur les «caractéristiques et les besoins de l'animal, le cas échéant des conseils d'éducation».
 - Lorsque nous avons effectué nos visites, cette disposition spécifique n'était pas encore entrée en vigueur, ce qui n'est évidemment pas choquant compte tenu de son caractère très récent. Nous avons systématiquement évoqué cette obligation et constaté que si nos interlocuteurs étaient d'accord sur son principe, ils souhaitaient que la rédaction de ce document ne leur incombait pas, et se posaient la question de savoir qui l'effectuerait.
 - Nous avons constaté que les marques d'aliments industriels ont investi ce créneau de l'information, qui permet une promotion, souvent discrète et subtile, des qualités de leurs produits. De petits livrets, disponibles gratuitement, sont souvent correctement rédigés et bien illustrés. Leur portée très générale ne répond cependant pas toujours aux attentes plus ciblées d'acheteurs plus avertis.
 - Aussi, la totalité des magasins importants ont-ils implanté un rayon «livres» qui répond à beaucoup d'attentes.



Pour notre part, il nous paraît préférable que le «document d'informations» prévu par la Loi 5/99 soit rédigé en partenariat avec les organismes professionnels, mais qu'une partie soit plus spécifiquement réservée à l'animal vendu afin que son nouveau propriétaire dispose de renseignements précis.

- Le «Certificat de capacité à la détention et la vente d'animaux domestiques» suscite beaucoup d'inquiétudes chez les vendeurs. Nous avons cherché à les rassurer, et nous y sommes plus particulièrement parvenus lorsque nous avons évoqué les travaux de la commission chargée d'élaborer un «référentiel programmatique».
 - Derrière cette dénomination un peu ésotérique, il y a tout d'abord le souci d'éviter l'impression de «flou» qui a, un temps, injustement discrédité le «Certificat de vente et de détention des espèces non domestiques».



- *Il y a surtout le souci d'éviter qu'un niveau d'examen arbitrairement trop élevé ne vienne décourager certaines personnes qui se sont formées «sur le tas» alors que leur bagage scolaire était léger, et qui se sont épanouies dans leur activité professionnelle qui leur convient.*

◆ **Il est essentiel que toute formation des vendeurs en animalerie mette en valeur des notions «d'éthique professionnelle», qui devraient aller jusqu'à pousser un vendeur à dissuader un éventuel client de réaliser un achat qui n'apparaîtrait pas judicieux.**

- La plupart des vendeurs nous ont assuré qu'ils respectaient très régulièrement ce principe.
- Nous en acceptons l'augure, mais nous souhaiterions malgré tout qu'une procédure d'auto-contrôle soit mise en place afin de parfaire l'existant et de ne pas céder à la tentation d'une «vente facile face à un coup de cœur».

◆ **Nous nous sommes plus particulièrement attachés à l'affichage des informations concernant les chiots mis en exposition. Les situations observées sont également très hétérogènes :**

- Alors qu'il nous a semblé que les informations, en terme d'espèces et de variétés, sont globalement correctes en ce qui concerne les oiseaux, les poissons et les animaux d'espèces non domestiques, nous sommes très critiques pour ce qui concerne les chiots.
- Peut-être parce que les mouvements d'animaux s'effectuent sur un rythme assez élevé, nous avons relevé un décalage beaucoup trop fréquent entre les affiches au-dessus des cages et les chiots réellement exposés (en terme de races, d'âges, et d'origines, ces dernières n'étant d'ailleurs qu'exceptionnellement présentée).

Probablement avons-nous joué de malchance, mais un hasard malencontreux a pratiquement toujours fait que les chiens venaient précisément d'être changés de cage et qu'en conséquence les étiquettes ne correspondaient plus aux chiots présents !

- En revanche, une chaîne d'animaleries sous-enseigne a pris l'excellente habitude de préciser si les chiots étaient «L.O.F.» ou «Non-L.O.F.». De même, au chapitre des bons réflexes en terme de transparence de l'information donnée aux consommateurs, il nous a été rapporté que quelques établissements indiquaient, sans apparemment subir de baisse de vente, la «nationalité» d'origine des chiots lorsque ceux-ci étaient importés.



Il est devenu indispensable que les informations données soient parfaitement fiables. Il conviendra de définir le moyen d'y parvenir ; ce qui revient concrètement à définir l'échelle des sanctions encourues lorsque des manquements réitérés auront été relevés.

IV-C₃. LE CONTRAT DE VENTE

- ◆ Professeur de Législation professionnelle, nous portons une attention particulière aux litiges concernant la vente des animaux de compagnie.
- Depuis quelques années, il apparaît que le nombre de litiges va grandissant. Parmi les multiples raisons qui peuvent expliquer ce fait, il est probable que le refus du «coup du sort» joue un rôle essentiel.

Il est clair que le consommateur moderne accepte de moins en moins l'idée que l'achat qu'il vient d'effectuer soit une source de contrariété, **pas plus qu'il n'accepte l'idée que l'animal ne soit pas «garanti» comme le serait n'importe quel objet manufacturé et standardisé.**

- Face à l'augmentation sensible du nombre de litiges, qu'ils soient ou non le support d'une action juridique, il convient de répondre par une réflexion complète sur les droits du vendeur et de l'acheteur ; et par une information claire de ce dernier.
- Les clauses particulières sont certes légales («le contrat est la Loi des parties») mais ne deviennent acceptables en pratique que :
 - si elles sont raisonnables, et si elles ont été correctement présentées et expliquées à l'acheteur,
 - en fait, nous avons souvent constaté le contraire, avec de véritables contrats léonins en raison du déséquilibre entre la méconnaissance de l'acheteur, très généralement novice, et les compétences du professionnel, parfaitement rôdé en la matière.
- Il y a quelques années, nous avons vu circuler un «contrat type», prétendument attribué à une organisation professionnelle qui n'y était en fait pour rien ; quelques exemplaires semblent encore circuler. Le texte prétend s'appuyer sur les textes d'application de la «Loi Nallet» relatifs aux vices rédhibitoires des animaux domestiques mais en détourne complètement l'esprit.

Cet incroyable contrat stipule qu'en raison de la Loi sur les vices rédhibitoires, le vendeur se libère de ses obligations relatives à ces vices !

- ◆ La meilleure façon de répondre à ces préoccupations reste la rédaction de contrats type, agréés et réellement recommandés par les organismes professionnels, **périodiquement actualisés en fonction du progrès des connaissances et des constats du terrain.**

Nous souhaiterions d'ailleurs que ces contrats type aient reçu l'avis de tiers compétents et d'autorités comme la D.G.C.C.R.F. (Direction Générale de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes). Nous avons beaucoup apprécié l'attention que les fonctionnaires du Ministère des finances en charge de ce dossier portaient à ces questions.



- ◆ La Loi 5/99 institue également une «**attestation de cession**», destinée à officialiser la vente.

Il serait probablement dommage de réduire cette «attestation de cession» à un seul document comptable. Il nous paraît préférable d'en faire également le support d'une information claire sur les aspects juridiques de la vente.

- «L'attestation de cession» n'était évidemment pas entrée en pratique lorsque nous avons effectué nos visites d'établissements.
- Nous espérons donc que les observations que nous avons relevées sur «l'existant» serviront d'éléments de réflexion quant aux exigences à poser dans le futur.

IV-C₄. LES AUTRES DOCUMENTS

- ◆ L'animal vendu doit être accompagné du document d'identification.
 - C'est très généralement le cas.
 - **Pour autant, la traçabilité de l'animal n'est pas réellement garantie par le document officiel actuel et les animaliers n'y sont absolument pour rien.**
 - *En effet, l'actuelle carte ne permet absolument pas de prendre en compte des changements rapprochés de propriété (éleveur, courtier, animalerie, acheteur).*

⑥

Il nous paraît donc indispensable d'accompagner les réflexions que la S.C.C., consciente de ces insuffisances, peut entreprendre afin d'adapter la carte d'identification au souci de traçabilité et à l'évolution des pratiques commerciales.

- ◆ L'animal vendu est très généralement accompagné d'un carnet de vaccination.
 - Aucun de nos interlocuteurs ne nous a d'ailleurs dit vendre des animaux non vaccinés.
 - Nous nous en réjouissons car commercialiser des animaux non protégés contre les principales maladies virales est effectivement inadmissible aujourd'hui.
 - Mais, nous disons bien «**protégés contre**» et non simplement «**vaccinés contre**». Cette clause de style ne revient absolument pas à jouer sur les mots, mais traduit deux préoccupations importantes :
 - nous avons trop souvent vu des carnets de vaccinations très incomplets : sans signalement de l'animal (très souvent), sans signature du vétérinaire ou sans vignettes (quelquefois),

- et surtout, notre principale inquiétude est liée au «non-respect», beaucoup trop fréquent, des protocoles de vaccination imposés par l'Autorisation de Mise sur le Marché (A.M.M.).
- Quelle est l'efficacité de la protection conférée par une unique injection, effectuée par voie sous-cutanée la veille de l'arrivée en animalerie ?
 - Nulle évidemment, et pourtant les exemples sont assez nombreux.
 - Précisons que même nombreux, ils sont heureusement beaucoup plus rares que dans le flou de la nébuleuse.
- À l'inverse, on trouve beaucoup d'exemples d'animaux «survaccinés», en particulier contre la parvovirose, dans le but de réduire les risques y étant liés.

On entend fréquemment dire que la multiplication de ces injections vaccinales pourraient entraîner des conséquences fâcheuses ; mais nous ne le pensons pas.



IV-D. SUIVI APRÈS LA VENTE

IV-D₁. DANS LE MEILLEUR DES CAS

- Nous avons précédemment souligné l'intérêt évident pour les animaleries à concevoir la vente comme le premier pas d'une longue marche de fidélisation conduisant le client à retrouver le chemin du magasin tout au long de la vie de l'animal, et si possible pour le plus exigeant et quotidien des besoins : l'alimentation.

Avec l'argument (recevable) d'éviter un changement alimentaire, toujours préjudiciable à cette période de la vie, beaucoup d'enseignes connaissent un réel développement.

- Il n'échappera à personne qu'un autre professionnel développe des arguments pour occuper le même créneau de l'alimentation «haut de gamme» (dite «premium») adaptée à la santé de l'animal.

IV-D₂. LES RELATIONS AVEC LES VÉTÉRINAIRES

- Le dernier paragraphe de ce chapitre sera consacré aux rôles des vétérinaires dans les animaleries.
 - Nous sommes totalement convaincus que la profession vétérinaire et les animaleries auraient tout intérêt à améliorer la qualité de leurs relations.
 - Mais pour y parvenir, il est indispensable de «poser à plat» divers problèmes, générateurs de conflits potentiels.
- Le premier d'entre eux concerne les rapports privilégiés de beaucoup d'animaleries avec certains vétérinaires ou cliniques vétérinaires.
 - Un retour en arrière jusqu'en 1972 est indispensable pour comprendre la genèse des «listes préférentielles vétérinaires», si mal perçues par la profession actuellement.
 - La Loi Neuville visant à «la protection de l'acheteur d'un animal» traîne la mauvaise réputation de compter parmi les textes de Loi les plus bâtarde et bâclés de notre histoire législative.

Un tiers d'action en nullité, un tiers de vice rédhibitoire et un grand tiers de précipitation ont conduit à une accumulation d'impasses juridiques qui n'ont pu se régler qu'avec l'abrogation du texte lors du vote de la Loi Nallet, pendant lequel l'action de deux rapporteurs vétérinaires, le sénateur Larcher et le député Patriat, a permis de revenir à des conceptions plus saines et efficaces.

- Mais la Loi Neuville avait institué, parmi d'autres mauvais coups à retardement, le concept de «vétérinaire du vendeur» et «vétérinaire de l'acheteur» ; d'où le rapport privilégié entre les établissements de vente et un vétérinaire.

Le manque de subtilité allait jusqu'à imposer l'indication strictement nominative d'un vétérinaire intuitu personæ, et non des vétérinaires d'une même structure d'exercice.

- L'habitude a donc ainsi été prise, a perduré au delà de l'abrogation du texte, et a progressivement conduit à la présentation à leur client, par beaucoup d'animaleries, d'une **liste nominative préférentielle de vétérinaires**, à contacter en cas de maladies de l'animal dans les jours qui suivent la vente.
- Le Président du Conseil supérieur de l'Ordre national des vétérinaires (C.S.O.) interrogé sur la question des listes nominatives préférentielles a rendu un avis particulièrement net :

« L'Ordre considère que la présentation à l'acheteur d'une liste fermée de vétérinaires, seuls agréés à soigner le chien gratuitement pendant un temps donné, s'oppose au principe fondamental de la liberté pour le client de choisir le praticien ».

Docteur Rondeau, vétérinaire, Président du C.S.O.

- En revanche, dans le même entretien, nous avons évoqué les accords de «Mutualisation du risque» pour lesquels l'avis du C.S.O. est favorable.

Accord de mutualisation du risque : Certaines animaleries concluent un accord de mutualisation du risque avec un vétérinaire ou établissement vétérinaire. Contre une somme forfaitaire versée par l'animalerie au vétérinaire, chaque chien vendu par l'animalerie est susceptible de recevoir des soins médicaux, pendant un temps donné, de l'ordre d'un mois.

Cette pratique est déclarée conforme à l'article 42 du Code de Déontologie.

IV-D₃. EN CAS DE LITIGE

- Il va de soi qu'avec la trop grande fréquence des problèmes de santé d'une part (cf supra), et d'autre part, l'évolution générale vers le refus du «coup du sort» et le «juridisme», sont réunies les conditions propices à la multiplication des litiges liés à la vente des animaux domestiques.
- L'arsenal juridique est suffisamment riche pour alimenter les possibilités de recours : action en résolution au titre de la garantie des vices rédhibitoires des animaux domestiques (Code rural), action en résolution au titre de la garantie des défauts cachés (Code civil), action en nullité pour erreur sur la qualité substantielle (Code civil).
- Dans la plupart des cas, les litiges sont introduits auprès du tribunal d'instance, spécifiquement compétent. L'attention que le juge unique, toujours débordé par le nombre et la diversité des dossiers, porte à ce type de litige est extrêmement variable, et, nous semble-t-il, largement influencée par la «sensibilité» personnelle du magistrat vis-à-vis de l'animal ou de la protection animale.
- Toute formule qui tend à diminuer le nombre des litiges, et plus encore leurs conséquences judiciaires, nous semble à développer.



- C'est pour cette raison que nous défendons, farouchement, la procédure des vices rédhibitoires, injustement - voir stupidement - critiquée, alors que ses dispositions qui remontent à plus de 150 ans, sont étonnement modernes.

Le comble de l'incompréhension juridique consiste à déclarer cette procédure inefficace en se basant sur le faible nombre d'actions réellement jugées.

Cet argument n'est absolument pas recevable puisque la modernité de l'action en réhabilitation est précisément d'inciter les parties à conclure un «accord amiable» (≠ d'un accord amical) avant d'entrer dans la phase judiciaire.

- De fait, nous avons constaté une très nette tendance des animaleries à rechercher le «zéro litige». D'où :
 - les pratiques de «mutualisation du risque» que nous avons précédemment évoquées,
 - et de façon plus générale, les diverses indemnisations du client : participation aux frais vétérinaires (pratique plutôt mal codifiée et source de longues discussions) ; «remplacement» de l'animal (pratique doublement préoccupante, car elle assimile l'objet de la vente à un produit ordinaire, et laisse des craintes quant au devenir de l'animal «retourné») ; restitution de tout ou partie du prix de l'animal.
- Il nous a semblé que les règles, non écrites, du métier tendent à faire supporter le coût des litiges par le courtier qui a évidemment tendance à intégrer ce risque dans le calcul de ses marges.

Nous proposons la tenue d'une table ronde visant à réduire les risques de litiges, à rationaliser leur règlement amiable dans un souci d'équité, car la prise en compte de tous les risques par les professionnels vendeurs n'est pas intrinsèquement une pratique durable.

IV-E. L'IMPLICATION DES VÉTÉRINAIRES DANS LES ANIMALERIES

Si nous sommes globalement convaincus du réel désir des acteurs de la filière d'intensifier les efforts amorcés et de parvenir à un haut degré qualitatif des prestations offertes, nous n'avons cependant pas la naïveté de penser que les mutations peuvent s'effectuer partout, sur le même rythme, et avec le même enthousiasme.

Dans ces conditions, parfaitement humaines, nous sommes également certains qu'il convient de mettre en place un réseau de partenaires efficaces, garant de l'exécution des mesures nécessaires, tant localement dans chaque animalerie que de façon globale au niveau de la filière pour assurer la coordination et la cohérence des différents acteurs aux différents niveaux d'intervention : élevage, distribution, vente et suivi de l'animal en cas de problèmes postérieurs à sa livraison.

Nous souhaitons que la profession vétérinaire s'affirme comme ce partenaire incontournable.

L'énumération des rôles possibles et souhaitables est présentée et développée dans la deuxième partie. En l'état, nous en sommes assez loin.

IV-E₁. UNE RÉELLE MÉFIANCE

Les relations entre les structures représentatives vétérinaires et le Monde de l'Animalerie sont empreintes de méfiance, même si le dialogue s'est opportunément amorcé puisque le récent congrès du S.N.V.E.L. a donné lieu à de très intéressantes rencontres sur ce thème, où certains représentants professionnels de l'Animalerie (PRODAF) étaient conviés.

Le S.N.V.E.L. rappelle que les vétérinaires ont été trop souvent confrontés à des situations sanitaires inacceptables ; à l'inverse, certains responsables animaliers nous ont dit, après avoir été poussés dans leurs retranchements, ne pas avoir trouvé auprès de la Profession vétérinaire l'aide technique globale qu'ils attendaient.

IV-E₂. L'IMPLICATION ACTUELLE

- ◆ **Elle est insuffisante car limitée à des interventions dans un contexte d'urgence :**

Il s'agit des différents traitements liés aux affections que nous avons décrites antérieurement ; et des interventions de prophylaxie médicale (vaccination, vermifugation).

Bien évidemment, il ne s'agit pas de minimiser de tels actes indispensables. Mais, chacun comprend :



- qu'une plus grande implication dans la prophylaxie serait infiniment plus satisfaisante en terme d'efficacité, tant vis-à-vis de la protection animale que pour l'économie du système,

- que le contexte économique limite les possibilités de traitement.

◆ **Elle est déontologiquement inconfortable, en raison des litiges qui ne manquent pas d'apparaître lorsqu'un animal acheté tombe rapidement malade :**

- Il est évident que le statut de vétérinaire d'animalerie suscite fréquemment des réactions défavorables de la part des confrères environnants, car ceux-ci considèrent qu'il y a une «clientèle captive», avec les répercussions ordinaires éventuelles.

- À l'opposé, il ne nous paraît pas possible qu'il y ait plus de deux intervenants dans le même établissement, car leur efficacité implique une excellente connaissance des lieux et du contexte.

◆ **Elle est souvent précaire, vis-à-vis de son employeur, responsable de l'animalerie :**

- Si l'animalerie n'a qu'un petit volume d'activité, les interventions du vétérinaire sont souvent très ponctuelles comme cela a été souligné précédemment.

- En revanche, dans le cas contraire, les honoraires que le vétérinaire retire de cette activité peuvent représenter une part importante de ses revenus. Dans ces circonstances, le confrère peut se confronter à des difficultés pour faire admettre et mener une action pérenne d'envergure.

Enfin, jusque très récemment, le vétérinaire d'animalerie pouvait se sentir professionnellement et intellectuellement isolé puisqu'il n'existait pas de structure associative où confronter les expériences et aborder les difficultés avec une expérience collective.

IV-E₃. L'A.V.A.C.C.

Pour répondre à cette attente et améliorer leur implication dans les animaleries, différents vétérinaires de ce secteur viennent de créer une Association selon la Loi de 1901 : Association des Vétérinaires d'Animaux de Compagnie en Collectivité (A.V.A.C.C.).

Les réflexions entreprises par l'A.V.A.C.C. nous ont permis de mieux cerner les rôles possibles des vétérinaires comme nous le préciserons dans la seconde partie.

IV-F. LE DEVENIR DES ANIMAUX REFUSÉS OU INVENDUS

La lettre de mission nous invitait à préciser, autant que possible, le sort des animaux invendus. L'étude de cette question délicate nous a également conduit à considérer le sort des animaux refusés par l'animalier au moment de l'examen vétérinaire initial.

IV-F₁. ASPECTS CHIFFRÉS

Nous tenons à remercier les principaux courtiers, car ils nous ont reçu sans réticence, en nous laissant un accès très large à leurs documents et leurs locaux.

L'examen du registre «entrées-sorties», comprenant les animaux retournés après refus par les «détaillants» et les euthanasies auxquelles il sera fait mention dans l'alinéa suivant, permet de situer la mortalité globale autour de 6%.

Ce chiffre n'inclut pas la mortalité qui survient pendant le transport initial, entre les sites d'élevages et de courtage, en particulier lors d'importation, puisque les animaux ne sont pas encore inscrits sur le registre de l'intermédiaire.

Nos interlocuteurs nous ont affirmé qu'elle était très faible. Nous n'avons pas pu vérifier ces affirmations, qui nous semblent cependant vraisemblables.

IV-F₂. LES ANIMAUX REFUSÉS PAR LES ANIMALERIES

- ◆ **D'après les courtiers, le nombre de refus prononcés au terme de l'examen vétérinaire initial est en très nette augmentation.**
- Les causes évoquées sont plus fréquemment d'ordre morphologique (prognathisme, hernie ombilicale, taille, type global, etc.) que sanitaire, sur la base de signes de suspicion d'une maladie infectieuse (jetage, épiphora, toux...).
- En cas de refus, un ordre de reprise est adressé par le courtier au transporteur. Les animaux sont repris en soirée et parviennent le lendemain chez le courtier qui doit évidemment les réinscrire sur le registre «entrées-sorties».
- Les vétérinaires attachés à l'établissement de courtage effectuent un examen clinique au terme duquel plusieurs options s'avèrent possible :
 - la première est évidemment l'euthanasie,
 - la seconde, la correction chirurgicale des anomalies bénignes,
 - la troisième est l'entrée dans un second circuit de vente.



◆ **Un deuxième circuit de vente.**

- **L'existence de ce deuxième circuit de vente est relativement méconnue.**
- Les motivations avancées sont diverses :
 - Lorsqu'un animal a été refusé par une animalerie au motif d'une anomalie morphologique et qu'il a été retourné au courtier, ce dernier a quelquefois la possibilité de le vendre à bas prix à certains commerçants qui n'ont généralement pas de magasins ouverts, mais utilisent le biais des petites annonces.
 - De même lorsque l'animal est atteint d'une maladie «jugée bénigne», ce second réseau peut permettre de le soigner puis de le vendre à un particulier.
- Sans contester totalement l'utilité de ce second marché, puisqu'il est certain qu'il réduit le nombre des euthanasies, *on ne peut manquer de frémir aux dérives de toutes sortes qu'il peut générer.*
- A contrario, chacun comprend le dilemme dans lequel les vétérinaires d'établissement se trouvent, coincés entre les exigences de précautions vis-à-vis des animaux reçus et la connaissance de ce second marché. Leur demander de peser les conséquences d'un refus, à la lumière de ce que l'on connaît de ce second marché, revient à une sorte de chantage inacceptable.

Il paraît donc totalement indispensable que ce réseau soit l'objet d'attentions particulières, puisque tout laxisme en la matière ne peut que compromettre gravement les efforts de tous.

IV-F₃. LES ANIMAUX INVENDUS PAR LES ANIMALERIES

Une attitude quasi-générale : la baisse significative du prix

Compte tenu du constat selon lequel il devient de plus en plus difficile de vendre un animal trop grand, la tendance quasi systématique de la plupart des animaleries est de baisser le prix de façon quelquefois très importante.

Cette pratique peut légitimement inquiéter puisque l'achat «coup de cœur» se double alors d'un effet «achat facile».

A contrario, si cette pratique n'existait pas, on devine aisément ce que serait l'issue de ces méventes.

V ÉTAT DES LIEUX LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

Ce cinquième chapitre a pour objet de présenter les nombreux textes qui régissent ce secteur d'activité.

La diversité et le nombre des textes rapportés nous a conduit à distinguer deux chapitres : le premier est relatif aux locaux et le second à l'approvisionnement en animaux.

Les textes référencés sont annexés au présent rapport.

V-A. ASPECTS LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE CONCERNANT LES LOCAUX DES ANIMALERIES DE VENTE

La première section vise à rassembler et organiser la réglementation ayant un lien avec les locaux des animaleries de vente de chiens.

Les difficultés d'application inhérentes à cette réglementation donneront ultérieurement lieu à des propositions réglementaires (Deuxième partie du rapport).

La législation et la réglementation ayant trait spécifiquement aux locaux des animaleries vendant des chiens comprennent deux grands volets :

- Les installations classées, au titre de la protection de l'Environnement.
- La structure et le fonctionnement des locaux.



V-A₁. PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT : NOTION D'ÉTABLISSEMENTS CLASSÉS

Nous avons regroupé, dans ce paragraphe, les prescriptions générales relatives aux installations classées.

La réglementation relative aux installations classées pour la protection de l'environnement prend en compte les chiens (établissements d'élevage, vente, transit...). Il importe de souligner que la majorité des difficultés rencontrées sur le terrain est liée aux élevages importants soumis à autorisation.

Dans le domaine de la commercialisation en animalerie, qui nous intéresse tout particulièrement, nous verrons que les problèmes restent mineurs.

Cependant, certains responsables d'animaleries sous enseigne, appelés à créer des établissements dans plusieurs départements différents, ont déploré le manque d'harmonisation au sein des diverses Directions des Services vétérinaires.

α. Loi N°76-663 du 19 Juillet 1976 relative aux installations classées pour la protection de l'environnement

Cette loi concerne les installations présentant des dangers ou inconvénients, soit pour des commodités de voisinage, soit pour la santé, la sécurité, la salubrité publique (article 1).

Ces installations sont soumises à **déclaration** ou à **autorisation**, selon la gravité des dangers ou inconvénients (article 2) :

Les élevages ou établissements de taille moyenne sont soumis à déclaration alors que ceux de taille importante sont soumis à autorisation.

La nomenclature des établissements et leur classification par risque est exposée sous forme de tableau figurant dans le décret 89-837 du 14 novembre 1989.

Ainsi, la nomenclature (numéro 2120) précise que les établissements de plus de 50 chiens sevrés sont soumis à autorisation alors que ceux détenant de 10 à 50 chiens sont soumis à déclaration.

- Les installations soumises à autorisation préfectorale présentent de graves dangers ou inconvénients qui doivent être prévenus par des mesures fixées dans des arrêtés préfectoraux. En outre, il peut être imposé un éloignement de divers points sensibles.
- Les installations soumises à déclaration représentent un danger moins important, mais doivent néanmoins respecter les prescriptions générales édictées par le Préfet.

Ainsi, selon le risque potentiel de l'établissement, les procédures d'obtention de la qualification sont plus ou moins longues et lourdes :

- * L'autorisation nécessite une enquête approfondie et une concertation des différentes parties tandis que la déclaration ne nécessite pas d'enquête très poussée.
- * De plus, le régime de l'autorisation est subordonné à la mise en place de mesures de protection beaucoup plus draconienne que celui de la déclaration. Cette différence est précisée dans le décret d'application 77-1133.

Tous les responsables d'animaleries susceptibles de créer de nouveaux établissements se sont déclarés inquiets du risque que le mot «chien» soit pris «au pied de la lettre», et que des contraintes fortes leur soient imposées alors qu'ils hébergent des «chiots» dont les nuisances, en particulier sonores, sont faibles.

◆ *Dispositions applicables aux installations classées soumises à autorisation*

- L'autorisation est accordée par le Préfet après enquête publique, avis des conseillers municipaux concernés et du conseil départemental d'hygiène (article 5).
- Les conditions d'installation et d'exploitation, les moyens d'analyses et de mesures ainsi que les moyens d'intervention en cas de sinistre sont fixés par l'arrêté d'autorisation (article 6).

◆ *Dispositions applicables aux installations classées soumises à déclaration*

- Les prescriptions générales sont édictées par des arrêtés préfectoraux après avis du conseil départemental d'hygiène. Elles s'appliquent à toute installation nouvelle ou soumise à nouvelle déclaration (article 10).
- À la demande de tiers intéressés, le Préfet peut éventuellement imposer par arrêté après avis du comité départemental d'hygiène toute prescription spéciale nécessaire (article 11).

◆ *Dispositions applicables à toutes installations classées*

- Il est prévu des spécialistes pour visiter les installations classées. Ils sont assermentés et soumis au secret professionnel et peuvent visiter à tout moment les installations classées (article 13).
- Les installations existantes soumises aux dispositions de la présente loi peuvent continuer à fonctionner sans l'autorisation ou la déclaration. Toutefois, l'exploitant doit se faire connaître au Préfet qui peut lui imposer des mesures spécifiques (article 16).



β. Décret 77/1133 du 21 septembre 1977 pris pour l'application de la loi n° 76-663 du 19 juillet 1976 relative aux installations classées pour la protection de l'environnement, et au titre I^{er} de la loi n° 64-1245 du 16 décembre 1964 relative au régime et à la répartition des eaux et à la lutte contre leur pollution

◆ *Dispositions applicables aux installations classées soumises à autorisation*

- Dans ses articles 2 et 3, est fixé le contenu du dossier de demande d'autorisation établi en 7 exemplaires et remis au Préfet du département :

- * Identification de la personne physique ou morale.
- * Emplacement prévu pour l'installation.
- * Nature et volume des activités.
- * Procédé de fabrication, matières utilisées.
- * Carte et plan du site d'implantation et de ses abords avec un tracé des égouts existants.
- * Plan de l'installation prévue.
- * Étude d'impact :

Niveau acoustique, mode d'approvisionnement et d'utilisation de l'eau, épuration et évacuation des eaux résiduelles et des gaz, élimination des déchets.

- * Exposition des mesures envisagées pour limiter les inconvénients de l'installation.
 - * Etude exposant les dangers en cas d'accident et les mesures publiques ou privées envisagées.
 - * Notice sur la conformité avec l'hygiène et la sécurité du personnel.
- L'étude d'impact indiquera les éléments propres à caractériser la situation existante au regard des intérêts visés aux articles premiers des lois du 16 décembre 1964 et du 19 juillet 1976, et fera ressortir les effets prévisibles de son installation sur son environnement au regard de ces intérêts.
 - Ensuite, le procureur transmet le dossier au président du tribunal administratif qui désigne alors une équipe chargée d'enquêter. L'ouverture de l'enquête publique fait l'objet d'un arrêté de la part du commissaire de la république. Après les résultats de l'enquête publique d'une durée de un mois, la loi prévoit un délai permettant au demandeur et au public de formuler leurs remarques.
 - Après enquête, l'inspection des établissements classés établit un rapport présenté au conseil départemental d'hygiène auprès duquel le demandeur peut se faire entendre.
 - Le projet d'arrêté est porté par le Préfet à la connaissance du demandeur. Dans le cas où l'exploitant envisage d'installer plusieurs établissements classés sur le même site, une seule demande d'autorisation suffit pour l'ensemble des installations.
 - Les conditions d'aménagement des installations doivent répondre aux prescriptions fixées par l'arrêté d'autorisation et éventuellement des arrêtés complémentaires.

- Cet arrêté d'autorisation fixe les moyens d'analyse et de mesures nécessaires au contrôle de l'installation et de ses effets sur l'environnement.

◆ *Dispositions applicables aux installations classées soumises à déclaration*

- Le dossier de déclaration (article 25) comporte de nombreuses similitudes avec celui de demande d'autorisation.
- La demande est adressée au Préfet en trois exemplaires et comprend :
 - * Identification de la personne physique ou morale.
 - * Emplacement prévu pour l'installation.
 - * Nature et volume des activités.
 - * Plan du cadastre et description de l'installation prévue.
 - * Description des abords et tracé des égouts.
 - * Mode et conditions d'utilisation, d'épuration et d'évacuation des eaux résiduelles, des émanations, d'élimination des déchets.
 - * Dispositions prévues en cas de sinistre.
- Le Préfet donne récépissé de la déclaration en y joignant une copie des prescriptions générales applicables à l'installation. Celles-ci font l'objet d'arrêtés préfectoraux après avis du conseil départemental d'hygiène (article 27).
- Les conditions d'aménagement des installations doivent répondre aux prescriptions générales prévues à l'article 3 de la loi du 19 juillet 1976 (article 28).

Dans le cas d'une déclaration, la conformité avec un arrêté préfectoral type doit être observée alors que pour l'autorisation une enquête définit si toutes les conditions sont réunies afin d'assurer une parfaite protection de l'environnement et du personnel. La loi du 19 juillet 1976 et son décret d'application incluent l'animalerie.

χ. **«Arrêtés Préfectoraux type» des animaleries soumises à déclaration**

- ◆ Les caractéristiques des installations pour chacune des espèces citées sont mentionnées dans les prescriptions générales concernant les murs et cloisons, le sol, l'éclairage...

Concernant les chiens, les prescriptions générales sont celles prises dans l'Arrêté Ministériel du 30 juin 1992 que nous étudierons ultérieurement.

- ◆ À ces prescriptions générales, s'additionnent des prescriptions particulières :
 - Implantation à plus de 100 mètres des habitations et campings,
 - Niches, construites en matériaux durs, résistants au chocs, faciles à nettoyer et à désinfecter, surélevées à 10 centimètres du sol.



Un arrêté préfectoral type figure en annexe de ce texte.

En définitive, la réglementation concernant les installations classées pour la protection de l'environnement vise les animaleries de vente de chiens, et offre un arsenal réglementaire efficace.

Toutefois, cet outil n'est que partiellement utilisé dans ce type d'établissements puisque, d'une part, ils détiennent tous moins de 50 chiens, et que d'autre part, les nuisances sont moindres puisqu'ils abritent des chiots de petites races.

V-A₂. STRUCTURES ET FONCTIONNEMENT DES ANIMALERIES VENDANT DES CHIENS

α. Code Rural, Titre V

De la protection des animaux domestiques et des animaux sauvages apprivoisés ou tenus en captivité

Ce paragraphe ne sera que très peu développé, vus les changements récents consécutifs à la loi du 6 janvier 1999 traitée en troisième partie.

Article 283-1 :

«Les vétérinaires inspecteurs qu'ils soient fonctionnaires ou agents contractuels à temps complet de l'état ont qualité dans les limites du département où ils sont affectés, pour rechercher et constater les infractions aux dispositions des articles 276 à 283 du code rural sur la protection des animaux domestiques et des animaux sauvages apprivoisés ou tenus en captivité. et des textes réglementaires pris pour leur application».

Article 283-2 :

«Les agents techniques sanitaires et les préposés sanitaires qu'ils soient fonctionnaires ou agents contractuels à temps complet de l'état et les techniciens des services vétérinaires ont qualité dans les limites du département où ils sont affectés lorsqu'ils sont spécialement commissionnés à cet effet par le Préfet, pour rechercher et constater les infractions visées à l'article 283-13».

◆ DÉCRET 80/791 DU 1^{er} OCTOBRE 1980 PRIS EN APPLICATION DU CODE RURAL

Les animaux tenus en captivité ne doivent pas être privés d'eau ni de nourriture et doivent être soignés en cas de maladie ou de blessure. L'habitat doit respecter une certaine taille, des conditions climatiques adaptées, être conçu et installé avec des matériels appropriés, de telle sorte que l'animal ne puisse ni souffrir ni se blesser.

◆ ARRÊTÉ MINISTÉRIEL DU 25 OCTOBRE 1982 RELATIF À L'ÉLEVAGE, LA GARDE ET LA DÉTENTION DES ANIMAUX

Cet arrêté précise les modalités d'application du précédent décret. Dans son chapitre II, il préconise des prescriptions générales d'hébergement (nourriture suffisante et équilibrée, espace suffisant, interdiction d'enfermer les animaux dans des conditions incompatibles avec leurs nécessités physiologiques, comme un local sans aération, etc.).

Il préconise une surface minimale de 5 mètres carrés par chien dans les chenils. En revanche, aucune norme n'existe pour les animaleries de vente.

- β. Décret 91/823 du 28 août 1991 relatif à l'identification des chiens des chats et autres carnivores domestiques, et à la tenue des locaux où se pratique de façon habituelle l'élevage en vue de la vente, la commercialisation, le toilettage, le transit ou la garde de ces animaux pris pour l'application de l'article 276 du code rural

CHAPITRE II : DISPOSITIONS PRISES EN APPLICATION DE L'ARTICLE 276-3 DU CODE RURAL RELATIVES À L'AMÉNAGEMENT ET AU CONTRÔLE DES LOCAUX

- Y figure l'obligation de déclaration d'activité au Préfet du département (article 10).

La déclaration ou l'autorisation dans le cadre des installations classées valent déclaration d'activité (article 11).

- *L'article 13 relate l'obligation de tenir un registre entrées/sorties à présenter lors de toute réquisition des agents de contrôle.*

Les agents des services vétérinaires mentionnés aux articles 283 -1 et 283-2 du code rural sont chargés du contrôle des locaux. Ces agents sont habilités à consulter tous les documents en rapport avec les activités exercées et à effectuer ou faire effectuer tous les prélèvements ou analyses nécessaires à l'exercice de leur mission de contrôle (article 14).

- Lorsque des locaux où se pratique de façon habituelle, la commercialisation, sont utilisés en violation des dispositions du présent décret ou lorsqu'ils abritent des animaux atteints de l'une des maladies transmissibles mentionnées à l'article 285-1 du code rural, *le Préfet peut prescrire toute mesure de nature à faire cesser les conditions d'insalubrité.*

Dans le cas où les locaux abritent des animaux destinés à être cédés, le Préfet peut prononcer l'interdiction de cession des animaux. Cette décision préfectorale précise la destination des animaux hébergés dans les locaux (article 15).

- χ. Arrêté Ministériel du 30 juin 1992 relatif à l'aménagement et au fonctionnement des locaux d'élevage en vue de la vente, de la commercialisation, du toilettage, du transit ou de la garde de chiens ou de chats

- ◆ La déclaration d'activité et les documents associés sont précisés dans l'article 2 :

- * description des locaux ou des installations et de leur capacité d'hébergement,
- * description des aménagements permettant d'assurer la salubrité et l'hygiène des locaux ou des installations,
- * description des aménagements permettant d'assurer la protection des animaux contre des animaux dangereux de même espèce ou d'autres espèces naturellement hostiles,
- * description des agencements relatifs à l'approvisionnement en eau potable, à l'éclairage et à la ventilation des locaux et des installations,
- * éventuellement, et compte tenu de l'importance de l'établissement ou de la nature de son activité, la description des installations vétérinaires permettant d'assurer des soins médicaux ou chirurgicaux aux animaux.

- ◆ L'identification par tatouage est obligatoire pour tous les chiens ou chats, non déjà régulièrement identifiés, qui transitent dans ces locaux (article 5).

8. Annexe de l'Arrêté Ministériel du 30 juin 1992

Cette annexe, qui rassemble un grand nombre d'éléments concrets, s'affirme comme un texte particulièrement important dans le cadre de cet étude.

◆ CHAPITRE I^{er} : INSTALLATION DES ÉTABLISSEMENTS

- Les plafonds et les murs doivent être résistants, étanches, facilement lavables et désinfectables.
- Le sol doit être uniforme, imperméable avec une surface non glissante facile à laver pouvant supporter des chocs. *Il doit avoir une pente suffisante et au minimum de 3 % pour assurer l'écoulement facile des liquides, déjections et eaux de lavage vers un orifice d'évacuation.*
- Les niches et cages dans lesquelles seront placés les animaux doivent être construites en matériaux durs, résistants aux chocs, ne présentant aucun risque pour l'animal, faciles à nettoyer et à désinfecter assurant une bonne isolation thermique.
- *Les niches et cages doivent permettre aux animaux de se tenir debout la tête droite, de se déplacer et de se coucher facilement et de les préserver contre les intempéries et les grands écarts climatiques.*
- Dans les locaux toutes dispositions efficaces doivent être prises pour éviter la fuite des animaux, pour interdire la pénétration des insectes et des rongeurs, pour lutter contre les parasites et pour s'opposer à la propagation de bruits et des odeurs.

◆ CHAPITRE II^e : MILIEU AMBIANT DANS LES LOCAUX D'HÉBERGEMENT DES ANIMAUX

- Les locaux d'hébergement des animaux doivent être aérés efficacement de façon permanente. Toutes les mesures doivent être prises pour éviter les phénomènes de condensation sur les parois en assurant une ventilation convenable des locaux sans courant d'air.
- Les locaux ne doivent être chauffés qu'à l'aide d'appareils munis de dispositifs de protection répondant aux exigences de la réglementation en vigueur. Les locaux doivent être maintenus à une température et une hygrométrie ambiantes adaptées à la race et à l'âge de l'animal.
- Dans les locaux il est nécessaire d'assurer un éclairage naturel ou artificiel adéquat pour satisfaire aux exigences biologiques et comportementales des animaux.



- Dans les installations munies de systèmes automatiques notamment de ventilation, des dispositifs de surveillance et d'alarme doivent avertir le personnel en cas de panne ou de dérèglement nuisibles au bien être des animaux.
- Des dispositifs de secours et /ou des procédures d'urgence doivent être prévus afin de préserver la vie des animaux dans tous les cas de panne des équipements nécessaires à leur bien-être.
- L'ensemble de ces installations et dispositifs doit faire l'objet d'un contrôle et d'un entretien réguliers.
- Des instructions claires concernant les dispositions à prendre en cas d'urgence doivent être affichées bien en vue.

◆ CHAPITRE III : SOINS DES ANIMAUX

- Dans les locaux où se pratique habituellement, la commercialisation, le responsable doit faire assurer par un vétérinaire ou un docteur vétérinaire de son choix la surveillance sanitaire régulière des animaux dont il a la responsabilité.
- Les animaux hébergés dans les locaux doivent faire l'objet de soins attentifs.
- Ils doivent avoir en permanence à leur disposition une eau propre et potable, et recevoir au rythme suivant, une nourriture saine et équilibrée correspondant à leurs besoins physiologiques :
 - * pour les animaux de moins de six mois, au moins deux fois par jour,
 - * pour les animaux de plus de six mois, au moins une fois par jour.
- Ces aliments seront préparés à la mesure des besoins. Il ne sera pas conservé d'aliments corrompus dans les locaux ou leurs annexes.
- Tous les locaux ou les installations fixes ou mobiles où sont situés les animaux doivent être lavés, désinfectés et désodorisés chaque jour.
- Les locaux ou installations doivent être désinsectisés au moins une fois par mois et dératisés au moins une fois par an.
- Tous les autres locaux ou installations fixes ou mobiles et tous les locaux où sont préparés la nourriture et l'abreuvement des animaux doivent être maintenus en parfait état d'entretien et de propreté. Ils doivent être désinfectés autant que nécessaire et au moins deux fois par an.
- La litière des animaux doit être saine et sèche et doit être changée aussi souvent que nécessaire et au moins une fois par jour pour maintenir la propreté et le bien être des animaux.

- Les animaux malades ou blessés doivent être détenus dans des locaux sanitaires séparés et spécialement aménagés. Ils doivent être maintenus strictement isolés des animaux en bonne santé jusqu'à leur guérison complète, leur mort ou leur restitution à leur propriétaire.
- Les animaux malades ne doivent pas être exposés à la vente.

Les responsables des locaux ne peuvent accueillir des animaux atteints de l'une des maladies visées à l'article 285-1 du code rural (la maladie de Carré, l'hépatite contagieuse, la parvovirose canine, la dysplasie coxo-fémorale, l'ectopie testiculaire pour les animaux âgés de plus de six mois, l'atrophie rétinienne).

En cas de constat sur un animal hébergé dans les locaux de l'une des maladies, l'animal doit être retiré immédiatement du lieu de vente, isolé et traité. La mention de ce retrait devra être indiquée sur le registre prévu au point suivant.

- Les responsables des locaux devront tenir à jour un livre sur lequel seront consignés les renseignements relatifs à l'état de santé des animaux et des interventions éventuelles du ou des vétérinaires attachés à l'établissement, les autopsies pratiquées et les causes de mortalité.

Le livre, qui doit être conservé pendant trois années à compter de la dernière inscription portée, sera présenté à toutes les réquisitions des agents de contrôle.

À l'usage, il apparaît bien que cet Arrêté Ministériel et son annexe offre la double particularité de :

- *posséder un champ d'application très vaste : des élevages aux lieux de transit en passant par les animaleries de vente,*
- *contenir de nombreuses prescriptions, précieuses, mais qui s'avèrent désormais d'ordre trop général.*

◆ CHAPITRE IV : REGISTRE DES ANIMAUX

- Le registre mentionné à l'article 1 du Décret 91/823 du 28 août 1991 conformes au modèle CERFA 50-4510 (modification par l'Arrêté Ministériel du 8 février 1994) doit être coté, tenu sans blanc, ni rature, ni surcharge, et indiquer au fur et à mesure les entrées et les sorties, les naissances et les morts.
- * Toutes les données figurant dans ce registre doivent être enregistrées directement de façon indélébile.



- * Les corrections éventuelles doivent être entrées séparément en indiquant la raison de la modification.
- Tout volume du registre portant la mention d'un animal vivant présent dans les locaux devra être conservé dans les locaux pendant trois ans après la sortie de cet animal.
- Pour chaque entrée d'un animal, il conviendra d'indiquer immédiatement sur le registre la date d'entrée, la provenance et, dans le cas d'une importation, mention de cette importation avec la référence de la dérogation sanitaire éventuelle.
- Pour chaque animal présent dans les locaux, le registre doit comporter une mention permettant son identification, notamment l'espèce, la race, le sexe, la date de naissance si elle est connue ou l'âge au moment de l'inscription, le numéro d'immatriculation correspondant au tatouage et éventuellement tout signe particulier.
- Pour chaque sortie d'un animal, il conviendra d'indiquer immédiatement sur le registre, la date, voire la cause de la mort.

◆ **CHAPITRE V : MODALITÉS DE CONTRÔLE**

Lors des contrôles prévus à l'article 14 du décret du 28 août 1991, les agents des services vétérinaires viseront notamment le registre des entrées et des sorties, le livre sanitaire ainsi que pour les animaux importés le certificat sanitaire établi par un vétérinaire officiel du pays d'origine et le certificat antirabique ou le certificat d'origine pour les pays indemnes.

ε. Loi n°99-5 du 6 janvier 1999 relative aux animaux dangereux et errants et à la protection des animaux

Cette loi, dont l'importance n'est plus à démontrer est l'élément de base de la nouvelle réglementation.

Dans le cadre de notre étude, seul nous intéresse le chapitre II intitulé «de la vente et de la détention des animaux de compagnie».

- L'article 12 stipule que «tous les chiens et chats sont identifiés préalablement à leur cession. Il en est de même, *en dehors de toute cession*, pour les chiens âgés de plus de quatre mois».

(NB : Rappelons qu'auparavant, seule la **cession** à titre onéreux ou gratuit rendait l'identification canine obligatoire).

- L'exercice à titre commercial des activités de vente de chiens et de chats devient très largement encadré (article 13). En effet, il :
 - fait l'objet d'une déclaration au Préfet,
 - est subordonné à la mise en place et à l'utilisation d'installations conformes aux règles sanitaires et de protection animale,
 - ne peut être exercé que si au moins une personne, *en contact direct avec les animaux*, possède un **Certificat de Capacité** attestant ses connaissances relatives aux besoins biologiques, physiologiques et comportementaux et à l'entretien des animaux de compagnie. Ce certificat est délivré par l'autorité administrative qui statue, au vu des connaissances ou de la formation, notamment les diplômes ou l'expérience professionnelle d'au moins trois ans des postulants.
- Les personnes qui, sans exercer des activités d'élevage (au moins deux portées par an), détiennent plus de neuf chiens sevrés (plus de huit semaines), doivent mettre en place et utiliser des installations conformes aux règles sanitaires et de protection animale pour ces animaux.
- Les conditions nécessaires pour la cession d'un chien sont accrues par cette loi. Ainsi :
 - * toute vente d'animaux de compagnie lors de la commercialisation en animalerie notamment doit s'accompagner, au moment de la livraison à l'acquéreur de la délivrance (article 16),
 - * d'une attestation de cession,
 - * d'un document d'information sur les caractéristiques et les besoins de l'animal contenant également, au besoin, des conseils d'éducation.



Seuls les chiens et chats âgés de plus de huit semaines peuvent faire l'objet d'une cession à titre onéreux.

- Sont habilités à rechercher et constater les infractions : (article 17)
 - * les officiers et agents de police judiciaire dans les conditions prévues au code de procédure pénale,
 - * les agents cités au articles 283-1 et 283-2 du présent code,
 - * les agents de la Direction Générale du Contrôle de la Consommation et de la Répression des Fraudes (D.G.C.C.R.F.),
 - * les agents commissionnés et assermentés de l'Office National de la Chasse (O.N.C.) et du conseil supérieur de la pêche.
- Les sanctions, précisées dans l'article 18, sont renforcées par rapport à la loi du 22 juin 1989.
 - * Mise en demeure par le Préfet de remédier aux anomalies dans un délais précis.
 - * Retrait provisoire ou définitif du certificat de capacité.
 - * Suspension d'activité.
 - * Peines d'amende de 50 000 francs (absence de déclaration d'activité, installations non conformes aux règles sanitaires et de protection animales pour les animaux ou non utilisation de celles-ci, absence de certificat de capacité, absence d'installations conformes aux règles sanitaires et de protection animale liée à la détention de plus de neuf chiens sevrés).
 - * Six mois d'emprisonnement et 50 000 francs d'amende (mauvais traitements).
- Pour l'exercice des inspections, du contrôle et des interventions de toute nature, qu'implique l'exécution des mesures de protection des animaux prévues aux articles 276 à 283 du code rural, les fonctionnaires et agents mentionnés aux articles 283-1 et 283-2 :
 - * ont accès aux locaux et aux installations où se trouvent les animaux à l'exclusion des domiciles et des parties de locaux à usage de domicile, entre 8 et 20 heures, ou en dehors de ces heures lorsque l'accès au public est autorisé ou lorsqu'une activité est en cours,
 - * les infractions sont constatées par des procès verbaux qui font foi jusqu'à preuve contraire. Ils doivent être adressés, dans les 3 jours qui suivent leur clôture, au Procureur de la République avec copie à l'intéressé dans les mêmes délais.

Cette loi visant à moraliser le marché du chien accroît l'encadrement des professionnels et les prérogatives des agents des services de l'État.



V-B. ASPECTS LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE CONCERNANT L'APPROVISIONNEMENT DES ANIMALERIES

Les références normatives tant européennes que nationales concernant l'approvisionnement des animaleries en chiens de qualité sont les suivantes :

α La Directive 92/65/CEE du 13 juillet 1992 (J.O.C.E. du 14.9.92).

Cette directive définit les conditions de police sanitaire régissant les échanges et les importations dans la Communauté d'animaux, de spermes, d'ovules et d'embryons non soumis, en ce qui concerne les conditions de police sanitaire, aux réglementations communautaires spécifiques visées à l'annexe A section I de la Directive 90/425/CEE.

β L'Arrêté Ministériel du 12 octobre 1994 (J.O.R.F. du 08.11.94) relatif aux conditions de police sanitaire régissant les échanges intra-communautaires de certains carnivores.

χ L'avis aux Importateurs de chiens et chats (J.O.R.F. du 07.01.90).

δ La Loi n° 99-5 du 6 janvier 1999 (J.O.R.F. du 07.01.99) relative aux animaux dangereux et errants et à la protection animale.



α. La directive C.E.E. du 13 Juillet 1992

La Directive 92/65/CEE définit les conditions de police sanitaire régissant les échanges et les importations dans la Communauté d'animaux, de spermes, d'ovules et d'embryons non soumis, en ce qui concerne les conditions de police sanitaire, aux réglementations communautaires spécifiques visées à l'annexe A section I de la Directive 90/425/CEE.

- ◆ Le chapitre II de cette Directive développe les dispositions applicables en matière d'échanges entre les États Membres de l'UE. Cette partie a été transposée en droit national dans l'Arrêté Ministériel du 12 octobre 1994 pour lequel nous exposerons les modalités particulières.
- ◆ Un chapitre III est consacré aux dispositions applicables aux importations d'animaux, de sperme, d'ovules et d'embryons dans la communauté. Ces conditions doivent être au moins équivalentes à celles prévues dans le cadre des échanges entre les États Membres de l'Union Européenne (U.E.) auxquelles il faut ajouter les exigences suivantes :
 - provenir d'un pays tiers figurant sur une liste d'établissements agréés et inspectés par les autorités compétentes, et après que la Commission se soit assurée de leur conformité avec les principes et les règles générales contenus dans la présente Directive,
 - être accompagné d'un certificat sanitaire signé par l'autorité compétente du pays exportateur attestant les garanties demandées,
 - les animaux importés doivent avoir fait l'objet d'une quarantaine,
 - avant l'embarquement, les animaux sont soumis à un contrôle par un vétérinaire officiel, afin de s'assurer du respect des dispositions exposées dans la Directive 91/628/CEE, relative à la protection des animaux en cours de transport, et la Directive 91/496/CEE fixant les principes relatifs à l'organisation des contrôles vétérinaires pour les animaux en provenance de pays tiers.

En matière d'importations de chiens et de chats, le droit national dispose d'un texte antérieur à cette Directive. Il satisfait l'exigence d'"équivalence" imposé par la Directive et expose les garanties particulières exigées par la France pour tout importateur de chien ou de chat.

β. L'arrêté Ministériel du 12 Octobre 1994

Ce texte réglementaire reprend en droit national les dispositions sanitaires définies dans la Directive 92/65/CEE relative aux conditions de police sanitaire régissant les échanges et les importations dans la Communauté d'animaux, de spermes, d'ovules et d'embryons non soumis, en ce qui concerne les conditions de police sanitaire, aux réglementations communautaires spécifiques visées à l'annexe A section I de la Directive 90/425/CEE.

Les importations en provenance des États Membres de l'Union Européenne doivent satisfaire les conditions suivantes :

- ◆ pour les chiens âgés de plus de 3 mois,
 - ne présenter aucun signe clinique de maladie le jour de l'expédition,
 - être individuellement identifiés par tatouage ou micro-puce,
 - être vacciné contre la rage et la maladie de Carré,
 - être accompagné :
 - d'un carnet de vaccination (identification et dates des vaccins),
 - d'un certificat sanitaire.
- ◆ pour les chiens âgés de moins de 3 mois,
 - ne présenter aucun signe clinique de maladie le jour de l'expédition,
 - être nés et avoir été maintenus en captivité sur l'exploitation d'origine,
 - être accompagné d'un certificat sanitaire et éventuellement d'un passeport individuel d'identification.



χ. L'avis aux importateurs

Ce texte réglementaire rappelle les dispositions générales des arrêtés ministériels des 2 novembre 1957 et 17 août 1964 qui interdisent l'entrée en tout point du territoire national des carnivores vivants domestiques ou sauvages de toute origine.

Cependant, son article 2 prévoit des dérogations à la diligence du Ministre de l'Agriculture.

◆ En ce qui concerne les chiens destinés à des établissements de vente, leur introduction en France est soumise aux conditions suivantes :

- âge minimum de 3 mois,
- introduction au niveau d'un poste frontière,
- une visite sanitaire au cours de laquelle un certificat sanitaire individuel sera présenté.

Ce document officiel :

- devra permettre l'identification de chaque animal,
- attestera que les vaccinations contre la rage, la maladie de Carré, la parvovirose et l'hépatite de Rubarth sont en cours de validité. (certificat attestant la provenance de l'animal si pays exportateur indemne de rage depuis plus de 3 ans).

Ce certificat sanitaire sera accompagné d'un récépissé de déclaration des locaux d'importation.

Des dispositions générales concernent le transport des animaux et la protection animale. (décret n°80-791 du 1^{er} octobre 1980 en application de l'article 276 du Code Rural, et arrêté ministériel du 1^{er} décembre 1982).

Enfin, lorsque les animaux sont autorisés à être introduits sur le sol français, ils doivent :

- être destinés à des établissements officiellement déclarés et contrôlés,
- être conservés 8 jours avant d'être vendus.

En outre, tout établissement de vente de chiens procédant à des importations doit :

- déclarer aux services vétérinaires du département toute mortalité anormale,
- tenir à disposition son registre d'entrées et de sorties tenu à jour.

δ. La Loi n° 99-5 du 6 janvier 1999

Cette Loi, nouvellement promulguée, se préoccupe en priorité des animaux dangereux et des risques qu'ils représentent pour les personnes et les animaux domestiques. La loi énonce les obligations revenant aux propriétaires ou aux gardiens de tels animaux, les peines prévues en cas d'infractions, ainsi que les moyens mis à la disposition des maires et des préfets pour prendre toute mesure de sauvegarde en matière de protection pour la sécurité des personnes.

En relation avec notre thème de travail, il faut noter les éléments suivants :

- Le texte législatif initie deux catégories de chiens dangereux :
 - une première catégorie avec les chiens d'attaque,
 - une seconde catégorie avec les chiens de garde et de défense.
- Des mesures particulières s'appliquent concernant :
 - la détention avec :
 - * déclaration de l'animal auprès du maire,
 - * identification de l'animal,
 - * vaccination antirabique en cours de validité,
 - * attestation de la stérilisation des chiens de première catégorie,
 - * attestation d'assurance garantissant la responsabilité civile.
 - les échanges (acquisition, cession à titre gratuit ou onéreux, importation) de la première catégorie de chiens sont interdits.

Leur stérilisation est obligatoire et attestée par un certificat vétérinaire.

- Un élevage de chiens est défini comme étant l'activité consistant à détenir des femelles reproductrices et donnant lieu à la vente d'au moins 2 portées d'animaux par an. Cette activité est conditionnée à l'obtention par au moins une personne en contact direct avec les animaux du Certificat de Capacité attestant des connaissances relatives aux besoins biologiques, physiologiques et comportementaux, et à l'entretien des animaux de compagnie.
- Ne peuvent être proposés à la vente que les chiens âgés de plus de 8 semaines.
- Sur le plan documentaire, toute vente d'un animal doit être accompagnée de :
 - l'attestation de cession ou d'une facture pour les transactions entre les professionnels,
 - un document d'informations sur les caractéristiques et les besoins de l'animal, le cas échéant des conseils d'éducation,
 - un certificat de bonne santé lorsque le vendeur ne possède pas de Certificat de Capacité.



- La cession à titre gratuit ou onéreux d'un certain nombre d'animaux (liste à paraître par décret du Conseil d'État) est interdite sur les foires, les marchés, les brocantes, les expositions ou toute autre manifestation consacrée aux animaux. Des dérogations exceptionnelles seront autorisées sous réserve de sa déclaration préalable aux autorités compétentes (Préfet du département).
- Toute publication d'offre de cession à titre gratuit ou onéreux doit mentionner :
 - le numéro d'identification de l'animal ou celui de sa mère,
 - son âge exact,
 - l'existence ou l'absence d'inscription à un livre généalogique reconnu.
- Les personnes procédant au transport d'animaux vivants, dans un but lucratif, doivent recevoir un agrément délivré par les autorités compétentes, qui devront s'assurer que le demandeur est en mesure d'exécuter sa tâche dans le respect des règles techniques et sanitaires en vigueur.
- Se conformer à la réglementation en vigueur concernant la santé et la protection animale.

DEUXIÈME PARTIE



SYNTHÈSE ORIENTATIONS RECOMMANDATIONS



I SYNTHÈSE DE L'ÉTAT DES LIEUX

Ce premier chapitre a pour objet de dégager les principaux éléments du constat, afin d'étayer et d'argumenter les orientations et recommandations que nous formulerons dans les chapitres ultérieurs. Nous l'avons arbitrairement organisé en huit sections, couvrant du général au particulier, les multiples aspects de la commercialisation des animaux de compagnie.

I-A. LA PLACE DE L'ANIMAL - LE RÔLE DES PARTENAIRES

La France est le pays d'Europe où l'animal de compagnie est le plus présent ; mais la Société, les possesseurs et non-possesseurs, les animaux eux-mêmes, y trouvent-ils leur compte ?

- Si les bénéfices de la possession animale sont évidents et l'emportent de beaucoup sur certaines nuisances citadines, il reste que la prise de conscience, individuelle et collective, de certains excès est nécessaire.
- Le niveau d'exigences sanitaires augmente régulièrement ; et rien ne prouve que ce qui était acquis hier le restera demain.

Il conviendrait que les nombreux acteurs, au-delà de leurs différences ou de leurs divergences, se retrouvent ponctuellement partenaires et associent leurs efforts dans le cadre d'une vaste campagne de sensibilisation et d'information visant à développer la «possession responsable».

De façon générale, la connaissance - et par voie de conséquence, la reconnaissance - par les décideurs politiques, du fait de société «animal de compagnie» n'est absolument pas à la hauteur de son importance économique et sociale.

- Le Monde de l'animal donne trop souvent l'impression de se diviser sur tout : les objectifs, les moyens, le court et le moyen terme, le superflu et l'essentiel... En conséquence, il est souvent raillé, voire méprisé, marginalisé, ou tout simplement ignoré. De toute évidence, il n'est pas reconnu à l'échelle de ce qu'il représente, en terme d'affectivité, d'emplois, de valeur économique.

Pour identifier et analyser les tendances lourdes ; pour élaborer et proposer des mesures visant à une meilleure intégration de l'animal dans la société ; le cas échéant, pour défendre et imposer les intérêts éthiques et professionnels, il nous paraît souhaitable que les multiples intervenants sachent se regrouper dans une structure d'observation et de réflexion adaptée aux enjeux, qui ne renie rien des spécificités de chacun, mais qui permette la confrontation organisée des opinions, en s'opposant probablement, mais avec le souci de parvenir finalement aux compromis nécessaires.



- Beaucoup doutent de la faisabilité d'une telle entreprise, convaincus que la somme des intérêts catégoriels ou des convictions militantes balayera rapidement toute velléité d'organisation concertée. À chacun de choisir...
- Aux possibles sceptiques ou détracteurs d'une telle structure, nous opposerons l'ultime série des arguments sociologiques suivants : notre société évolue plus vite qu'elle ne l'a jamais fait ; dans ce contexte, sans aucun esprit partisan et au-delà de tout clivage politique, il est évident que l'exigence de « Démocratie participative » progresse.

La France est riche d'un très fort tissu associatif ; le dynamisme de ses entrepreneurs et des différents acteurs est exceptionnel. Mais ce constat positif achoppe sur un déficit évident d'une culture et de structures de confrontation et de concertation continues ; avec à la clé des conflits ravageurs qui pourraient parfaitement être évités, une usure des énergies, la tentation de l'isolement dans le « chacun pour soi » ou un « cocooning » égoïste.

I-B. COMMERCIALISATION DES ANIMAUX DE COMPAGNIE PLACE DES ANIMALERIES - CRÉATION D'UNE FILIÈRE

À l'heure actuelle, pour ce qui concerne le chien, le renouvellement annuel des animaux, plus important qu'on ne le pensait jusqu'alors, se fait principalement par un circuit parallèle «la nébuleuse» qui n'offre aucune garantie satisfaisante et peut même cacher des trafics condamnables.

- Il devient donc urgent de traquer les principales fraudes et de corriger les distorsions de concurrence majeures, en exploitant les possibilités offertes par la loi du 6 janvier 1999.

Dans le même temps, il convient donc de favoriser les pratiques commerciales légales et responsables.

- L'élevage «amateur-sélectionneur» L.O.F. se heurte à de réelles difficultés économiques qui peuvent limiter son développement qualitatif et quantitatif, et pourraient à terme menacer son existence même. Les structures représentatives ont très certainement vocation à amorcer une réflexion attendue.

S'il faut souhaiter que les achats directs entre éleveurs organisés et acheteurs informés demeurent et s'intensifient, nous sommes convaincus que la commercialisation de proximité chez des «animaliers détaillants» est appelée à croître ; peut-être même à devenir progressivement la principale voie de commercialisation susceptible de concurrencer la nébuleuse, puis de s'y substituer.

- Le secteur de l'animalerie a longtemps souffert d'une mauvaise réputation. Les modifications des pratiques de consommation lui fournissent l'occasion exceptionnelle de modifier totalement son image, à la condition de relever le défi d'un approvisionnement de qualité.

Cet approvisionnement nécessite la mise en place d'une véritable circuit, structuré, professionnel et responsable. Malgré les signaux d'alerte que l'actualité agricole et consumériste nous envoie quotidiennement à l'encontre des excès de ce type d'organisation, nous restons optimistes sur l'intérêt du développement d'une filière canine puisque celle-ci limitée et jeune, que beaucoup reste à inventer, et que la mise en place de «garde-fous» demeure parfaitement possible.

- Dans le cadre d'une telle filière, le rôle du distributeur, relais entre les éleveurs et les animaleries de vente, est essentiel. Il nous paraît que la profession de courtier est appelée à se développer, avec une fonction de régulation.

Dans ce contexte, il est indispensable d'impliquer la profession vétérinaire pour créer et garantir la qualité des produits vendus. Une coordination s'impose entre les vétérinaires intervenants aux différents échelons de la filière. Le statut de «vétérinaire conseil» doit être reconnu, avec l'ambition d'élaborer des plans sanitaires de filière.



I-C. LA CONCEPTION ARCHITECTURALE DES ANIMALERIES

Les locaux ouverts au public ont connu une évolution très favorable au cours des dernières années. Toutefois, les locaux techniques restent insuffisants, avec des conséquences fâcheuses en terme de protection de l'animal et du consommateur.

- La dénomination «locaux sanitaires séparés et spécialement aménagés» s'avère trop générale et introduit une ambiguïté qu'il conviendrait de dissiper.

Un local sanitaire affecté à la réception des animaux et à leur examen initial est indispensable.

- Un nombre important d'animaux sont retournés au courtier pour des raisons diverses, sanitaires et morphologiques. Ces refus, dont le nombre croît au rythme de la progression des exigences du marché, pose le problème d'un second transport, et plus encore celui du devenir des chiots retournés.
- Seule une amélioration qualitative globale, résultant des progrès effectués à chaque échelon de la filière, permettra réellement de diminuer le nombre de ces refus, tout en retenant que le «zéro défaut» n'existera jamais en la matière.

L'existence d'une infirmerie permettrait de corriger efficacement les désordres mineurs et diminuerait peut-être le nombre des animaux retournés.

- La notion de «quarantaine» est mal comprise et son application souvent inefficace. Il est d'ailleurs incontestable qu'elle pose de réels problèmes en terme d'organisation de l'espace, et qu'elle peut provoquer une rupture dans le processus de socialisation.

Des locaux de quarantaine, différents des locaux d'exposition, s'avèrent cependant indispensables quand l'origine des animaux et la connaissance des interventions qu'ils ont subies ne sont pas connues avec assez de précisions.

En revanche, lorsque la coordination entre les différentes étapes est satisfaisante, le plan sanitaire élaboré et garanti par le vétérinaire d'établissement pourrait permettre une adaptation de cette quarantaine, comme nous le proposerons ultérieurement.



I-D. LA QUALITÉ DES ANIMAUX COMMERCIALISÉS EN ANIMALERIE DE VENTE

Même si des progrès sensibles ont été réalisés, la qualité des animaux doit encore progresser, tant au plan sanitaire, qui reste prioritaire à court terme, que de façon plus globale, en terme de socialisation et de caractéristiques morphologiques.

Deux types de mesures nous paraissent s'imposer rapidement :

- Les premières concernent la traçabilité des animaux, notablement insuffisante, en particulier lors d'importations ou d'échanges intra-communautaires ; mais aussi, dans une moindre mesure, en France, puisque l'actuelle carte de tatouage ne permet pas de rendre compte des changements successifs et rapprochés de propriétés (éleveur, courtier éventuellement, animalier, acheteur...).

Il convient d'adapter rapidement les documents d'identification en fonction des réalités commerciales.

Il n'y a aucune raison de tolérer plus longtemps que l'importation, y compris les échanges intra-communautaires, n'offre aucune garantie de traçabilité.

Tout acheteur d'un chiot en animalerie devrait pouvoir connaître l'origine de son animal s'il le désire, et la fiabilité des informations devrait être garantie par le courtier.

- Les secondes visent à une meilleure coordination entre les différentes étapes de la filière, garantie par l'action des «vétérinaires conseils» dans le cadre de plans sanitaires contractuels, au niveau du courtage et des établissements de vente.

La mise en place de plans sanitaires aux différentes étapes de la filière et la coordination entre ces plans constituent un axe majeur de nos recommandations.

I-E. LE RESPECT DES PROTOCOLES D'INTERVENTION TECHNIQUE

Le personnel des animaleries est, plus souvent qu'on ne le pense ou le dit, composé de passionnés.

- Des formations efficaces ont été mises en place, par l'enseignement agricole ou à l'initiative des professionnels eux-mêmes.
- Pour autant, beaucoup d'établissement de vente rencontrent de réelles difficultés dans le recrutement de leur personnel.

Nous avons trop souvent noté un déficit dans le respect des protocoles d'interventions, en particulier sanitaires, sur les locaux et les animaux.

- Il sera d'autant plus difficile d'y remédier que la prise de conscience de ces insuffisances n'est généralement pas faite.
- Sur cet aspect, le rôle des «vétérinaires conseils» de filière ou d'établissement paraît également déterminant.

Formation initiale, continue et permanente sont autant d'éléments clés pour tous les acteurs de la filière.

I-F. PROTECTION ANIMALE ET ANIMALERIE DE VENTE

Si quelques situations scandaleuses persistent et qu'en conséquence la vigilance s'impose et s'imposera toujours, il est cependant réjouissant de constater que la plupart des établissements ont effectué les progrès indispensables.

- Les conditions de transport doivent être améliorées, y compris sur le sol national, et bien évidemment lors d'importations (même si nous avons constaté que les principaux courtiers ont anticipé, de façon satisfaisante, l'évolution des textes réglementaires).

Dans ce contexte, il faut se féliciter de la publication du très récent décret n°99-961, du 24 novembre 1999, relatif à la «Protection des animaux en cours de transport», qui apporte les réponses attendues.

- La décision de retourner les animaux, dont le principe n'est pas à remettre en cause, doit cependant prendre ce paramètre en compte.

À propos des animaux retournés aux courtiers, nous demeurons préoccupés par l'existence de ce second marché qui offre probablement l'avantage de diminuer le nombre des euthanasies, mais reste susceptible de conduire à des pratiques contestables. Vigilance et contrôles s'imposent.

Aucune rupture de traçabilité ne doit être tolérée à propos de ce second marché ; et le courtier doit participer activement à cette exigence. Il y va directement de la crédibilité, voire de la pérennité de son action.

En revanche, le sort des animaux invendus nous a semblé moins préoccupant que nous le pensions initialement. Cependant, les animaliers doivent savoir fixer des limites à la baisse systématique des prix, afin que la décision d'achat ne cède pas trop à la facilité.

Si des animaux invendus devaient également entrer dans le second marché, les mêmes exigences de traçabilité doivent être respectées ; avec le même devoir de rigueur de la part de l'animalier.



I-G. PROTECTION DES DROITS DE L'ACHETEUR

Si la Loi 5-1999 apporte des éléments très intéressants en matière d'information de l'acheteur, nous considérons toutefois que des points de fragilité demeurent. Ils sont plus particulièrement liés à l'hétérogénéité des connaissances du vendeur et de l'acheteur, et à la diversité des formules encadrant le suivi sanitaire des animaux dans les jours qui suivent leur livraison.

Il importe donc, une fois de plus, de veiller à l'application de la Loi.

La vente étant par essence du domaine contractuel, nous souhaitons la tenue de tables-rondes entre les organisations de consommateurs et les syndicats professionnels des animaleries. La D.G.C.C.R.F. et le Conseil supérieur de l'Ordre national des vétérinaires ont à l'évidence un rôle essentiel à jouer dans l'élaboration des «contrats-types».

Des progrès devraient pouvoir être faits dans le domaine de la médiation.

I-H. PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT ET ANIMALERIE DE VENTE

Nous sommes sensibles aux inquiétudes des professionnels face à l'hétérogénéité des critères pris en compte par les administrations déconcentrés dans l'instruction des dossiers visant à la protection de l'environnement.

- Ainsi, la notion de «chiens sevrés» ne nous paraît pas adaptée aux réalités du terrain : si les chiots des animaleries sont effectivement sevrés, leur jeune âge fait qu'ils ne créent pratiquement pas de nuisances sonores pour l'entourage.
- En revanche, il nous paraît que la question des rejets doit continuer d'être étudiée au cas par cas.

Tout en respectant le principe d'indépendance de l'instruction des dossiers visant à la protection de l'environnement au titre des installations classées, il nous paraît souhaitable que des orientations nationales soient prises afin d'éviter une trop grande hétérogénéité de traitement suivant les départements.

II ORIENTATIONS

Avant de clore notre étude par diverses recommandations concrètes, il nous a semblé utile de présenter les orientations générales visant à définir une politique globale vis-à-vis de la commercialisation des animaux de compagnie, et de façon plus générale, de l'animal de compagnie.

Cet avant-dernier chapitre est divisé en deux sections, respectivement consacrées à la présentation de quelques axes stratégiques forts et à la définition d'une méthode.

II-A. LES PRINCIPAUX AXES

II-A₁. Ne pas se tromper de cible, identifier les partenaires et les limites des services de l'État.

Ce premier axe, dont la place initiale souligne l'importance, conditionne l'orientation générale de nos propositions, y compris de celles qui pourraient apparaître comme un soutien important au secteur marchand de l'animalerie, alors qu'elles visent principalement à lutter contre la fraude, la concurrence déloyale et les trafics en tous genres.

◆ Une cible principale : la «nébuleuse»

- La nébuleuse représente près de 70% des cessions de chiens, en dehors de tout contrôle. Sans diaboliser toute vente de chien qui se conclue dans ce cadre, il est incontestable qu'une telle situation est préoccupante et qu'il faut chercher progressivement à la réduire.
- En conséquence, soyons cohérents et si possible évitons l'hypocrisie : selon le vieux principe «la nature a horreur du vide», tout ce qui affaiblit les deux autres secteurs - élevage L.O.F. et Animalerie de vente - profite indirectement à la nébuleuse.
- Sans nier le grand intérêt des dispositions de la Loi du 6 janvier 1999 visant à «la lutte contre les animaux dangereux et errants, et la protection des animaux», en particulier le «Certificat de capacité pour la détention et la vente des animaux domestiques» et les dispositions qui se rapportent à la vente, il reste que, paraphrasant la formule célèbre : *«il ne pourra pas y avoir un gendarme derrière tout marchand illégal de chiens»*.
- En conséquence, nous attendons beaucoup des actions visant à améliorer les prestations des professionnels animaliers, ainsi que de celles visant à promouvoir le chien L.O.F. (ou tout autre formule équivalente) à une beaucoup plus grande échelle que maintenant.

Contribuer à améliorer la qualité et l'image des circuits responsables nous paraît être le meilleur moyen de lutter efficacement contre les excès de la nébuleuse.



◆ Les alliés objectifs

Au-delà de leurs divergences qui restent grandes, les différents acteurs suivants sont concernés par la réduction de la «nébuleuse» et peuvent donc être considérés comme des alliés objectifs susceptibles d'unir leurs efforts, si ce n'est pour soutenir une politique commerciale de qualité, du moins pour traquer les trafics divers qui se cachent derrière la nébuleuse, en particulier par le biais des petites annonces.

- Pour les professionnels animaliers, tant du secteur de l'animalerie que de l'élevage professionnel, l'intérêt est évident puisque les uns et les autres subissent de plein fouet une concurrence totalement déloyale, tant fiscalement qu'au plan des charges sociales.
- Le même raisonnement est également transposable pour l'élevage amateur de qualité. S'il est vrai que la passion prime souvent les intérêts commerciaux, il reste que l'éleveur éclairé doit vendre pour continuer l'amélioration des races canines.
- Les acteurs de la Protection animale, en particulier au niveau de leurs structures dirigeantes nationales, font quotidiennement la preuve de leur capacité d'adaptation.
 - L'époque est révolue où les Sociétés protectrices pourfendaient indistinctement tous ceux qui n'étaient pas immédiatement d'accord avec leurs louables objectifs. Diverses réalités ont changé, en particulier les très intéressantes dispositions de la Loi «Nallet» de 1989 et la possibilité de gérer les fourrières.
 - Désormais, il est clair que les Sociétés protectrices ont gagné en maturité et qu'elles sont capables, sans rien renier de leurs convictions, de s'intégrer dans une politique plus globale dès lors que les règles du jeu seraient solidement fixées. Ce qui ne signifie évidemment pas que les réunions destinées à fixer ces règles seront des parties de plaisir.

◆ Les limites des Services de l'État

En quelques années, les moyens, humains et matériels, que l'État a mis au service de la Protection animale et de la protection des intérêts des acheteurs ont nettement augmenté. Dans les services déconcentrés, plus aucun Directeur des Services vétérinaires ne considère de telles tâches comme mineures. En centrale, les diverses avancées législatives ont mis en lumière le dynamisme des bureaux concernés.

Pour autant, le réalisme le plus élémentaire commande d'examiner ces moyens en regard des tâches qu'il faudrait accomplir et d'apprécier ces tâches en rapport aux diverses priorités qui incombent actuellement au Ministère de l'Agriculture et plus particulièrement à la Direction générale de l'Alimentation...

II-A₂. S'appuyer sur les partenaires responsables et représentatifs.

- ◆ Sur ces bases, il convient donc de s'appuyer sur l'ensemble des partenaires responsables et représentatifs.
- L'étude confiée à l'E.N.V.N. a permis de constater le dynamisme des personnalités et structures responsables du monde de l'animal de compagnie. S'il n'est pas toujours évident de repérer les spécificités de chaque partenaire au premier abord, une meilleure connaissance de l'histoire et des hommes permet finalement d'aboutir à un constat nettement optimiste.
- Le nombre et la diversité des partenaires responsables sont généralement présentés comme des causes d'affaiblissement. Ce qui est vrai tant qu'aucune action commune n'est envisageable se renverse positivement dans le cas contraire et devient un gage de richesse et d'émulation.
- Il nous paraît que les champs d'activité propres se définissent plutôt bien désormais :
 - Les structures syndicales correspondent parfaitement à la diversité de tailles des différents élevages, des différents établissements de vente, des différents métiers qui s'y rattachent.
 - Si nombre d'établissements ont connu de très sérieux revers au début des années 1990, et si la plupart continue de rencontrer quelques difficultés dans un secteur où la concurrence déloyale est omniprésente, il reste que de nombreux magasins se sont créés, et qu'au prix de tâtonnements souvent, une masse de données très précieuses est actuellement disponible.
 - Des métiers nouveaux, en particulier celui de courtier, sont apparus pour accompagner le développement du secteur ; et on constate aujourd'hui qu'au-delà de quelques traits communs, ces courtiers peuvent privilégier des orientations très diverses.
 - Désigner les courtiers comme d'horribles «bouc émissaires» ne résoudra rien. Les mettre en face de leur responsabilité, en particulier sur le thème de la traçabilité, nous paraît plus constructif ; sous l'évidente réserve qu'ils se soumettent intégralement aux lois et règlements en vigueur.
- ◆ La meilleure stratégie nous paraît donc de ne pas parier sur les divisions, mais de tenter d'unir les structures représentatives autour de quelques principes, qui permettent tout à la fois de valoriser leur action et de progresser vers la qualité et la satisfaction des acheteurs.



II-B. LA MÉTHODE PROPOSÉE

Dans le cadre du Ministère de l'Agriculture et, plus particulièrement de la D.G.A.I., d'autres secteurs d'activités ont mené à bien une réflexion visant à améliorer la qualité de diverses productions.

Il convient donc de s'inspirer des expériences antérieures en les adaptant aux spécificités de l'animal de compagnie.

II-B₁. Instaurer des structures et procédures de concertation.

Comme nous l'avons souligné précédemment, l'initiative de la D.G.A.I. (Bureau de la Protection animale) de confier deux études à des Écoles vétérinaires a été ressentie très favorablement par l'ensemble des partenaires qui souhaitent être étroitement associés à l'ensemble des réflexions sur le secteur.

- En conséquence, il nous paraît indispensable d'intégrer les partenaires dans des procédures de concertation visant à élaborer, en commun avec l'Administration, les bases de l'amélioration qualitative de la filière.
- Sur la base de cette conviction et selon un schéma que nous avons proposé aux responsables du Bureau de la Protection animale dès le début de l'année, nous avons réuni les partenaires directement concernés par les animaleries dans deux tables rondes.
- S'il ne pouvait évidemment pas être question de régler tous les problèmes en aussi peu de temps, tous ont validé la méthode de travail que nous présentons dans les lignes suivantes.

II-B₂. Hiérarchiser des niveaux d'exigence pour tenir compte de l'hétérogénéité de la situation, tout en permettant une progression de la filière.

L'état des lieux montre que la situation est actuellement très hétérogène. Dans ces conditions, il nous semble impossible que tous progressent sur un même rythme.

Il nous paraît plus réaliste de fixer des niveaux d'exigence qui permettent tout à la fois une amélioration qualitative de l'ensemble de la filière, et autorisent les meilleurs à se prévaloir d'arguments supplémentaires fondés sur leur capacité à vendre des produits de qualité supérieure.

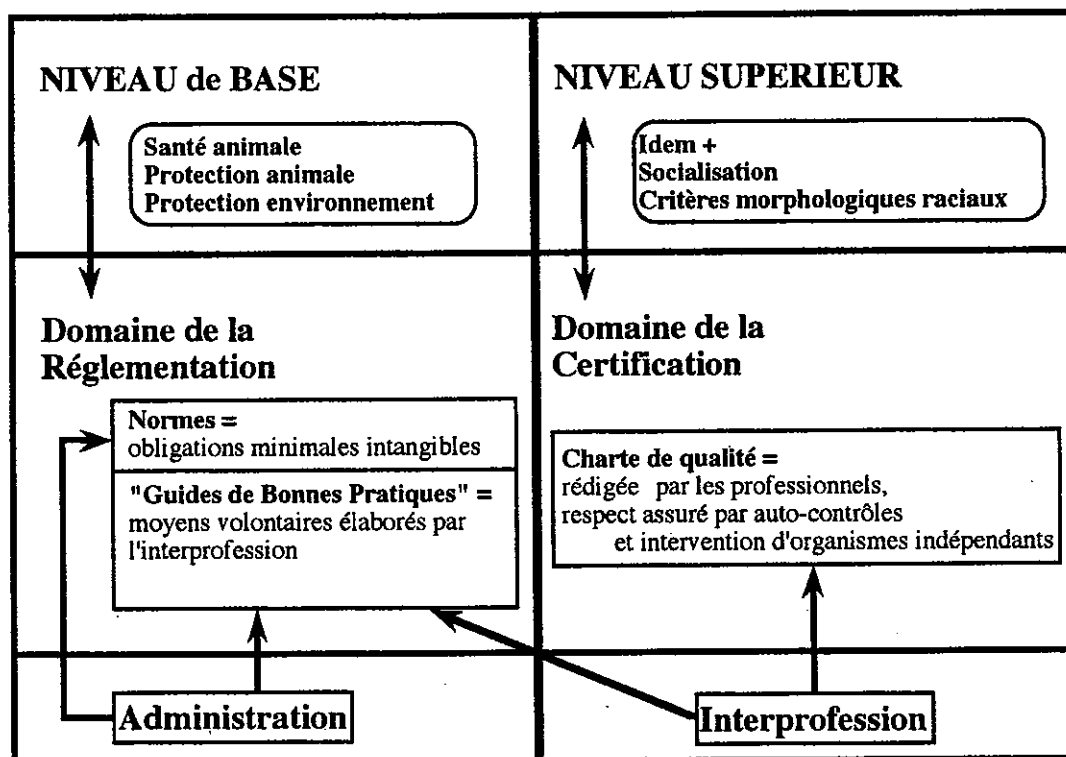
- Concrètement, nous proposons de distinguer un niveau de base et un niveau supérieur, identifiés dans la figure n°4 qui rassemble leurs principales caractéristiques, également développées dans les lignes suivantes :
 - Le niveau de base vise à respecter des objectifs simples en matière de Santé animale, de Protection animale et de Protection de l'Environnement.
 - Le niveau supérieur vise à respecter des objectifs supplémentaires en terme de «socialisation» et de critères morphologiques raciaux.



- Les objectifs du niveau de base sont définis et garantis par la réglementation tandis que les objectifs supplémentaires le sont par la certification.
- L'application des la réglementation repose sur :
 - La «**Norme**» qui fixe des résultats à atteindre obligatoirement et dont la réalité est contrôlée par l'Administration.
 - Les «**Guides de bonnes pratiques**» qui sont des propositions de moyens formulées par l'interprofession pour atteindre les objectifs fixés par la Norme.
- En cas de non-respect des normes, les autorités de contrôle sont amenées à suspendre l'activité de l'établissement de vente.
- Un (des) arrêté(s) ministériel(s) définit (-issent) les objectifs de base généraux, les normes et les références aux guides de bonne pratique. Il paraît intéressant de rédiger plusieurs arrêtés distincts, relatifs à la production (élevage, métayage, échanges intra-communautaires et importation), à la distribution et à la vente stricto sensu.
- Le niveau supérieur pourrait faire l'objet de «**Chartes de qualité**» :
 - Leur rédaction est le fait des organismes interprofessionnels.
 - La charte définit les objectifs à atteindre (cf figure n° 4), les moyens nécessaires, les procédures d'application pratique (= utilisation rationnelle des «moyens de maîtrise» pour atteindre les objectifs), les procédures de surveillance (= auto-contrôle).
 - La certification implique l'intervention d'un organisme indépendant de contrôle. Son rôle est d'apprécier la pertinence du «système qualité» mis en place. Il s'attache plus particulièrement à vérifier que les moyens de maîtrise existent réellement et sont efficaces.
- *Les points communs entre «Guide de bonnes pratiques» et «Charte de qualité» sont évidemment nombreux. De fait, le premier peut être idéalement conçu comme un élément transitionnel permettant ultérieurement d'accéder au second.*



Figure n° 4
NIVEAUX D'INTERVENTION POUR STRUCTURER LA FILIÈRE



La filière de commercialisation en Animalerie de vente est actuellement très hétérogène. Si l'amélioration globale de la qualité est un objectif incontournable à réaliser le plus rapidement possible dans l'intérêt de tous, il apparaît cependant impossible, sauf à risquer de sacrifier des activités et des emplois, de faire progresser tous les partenaires à la même vitesse. Les contraintes d'un étalement du Quai de la Mégisserie ne sont évidemment pas les mêmes que ceux d'une « animalerie sous enseigne » en cours d'implantation dans une zone commerciale. Il faut donc tout à la fois, agir vigoureusement sur les quelques poches de résistance dont la seule présence menace l'image de la filière, permettre à tous de s'aligner sur des objectifs de bases raisonnables, et offrir à ceux qui en ont la possibilité de se prévaloir du respect d'objectifs supplémentaires.

Les contacts pris avec l'Administration et les partenaires de l'interprofession permettent de penser qu'une adhésion peut se faire sur le schéma ci-dessus.

- Les objectifs de base visent au respect de règles sanitaires, de protection animale et de protection de l'Environnement. Les moyens pour les atteindre ressortent de la réglementation et sont évidemment du domaine de l'Administration.
 - * Toutefois, la tendance n'est plus à tout encadrer de façon étroite : si quelques normes restent indispensables et leur respect intangible, il paraît souhaitable d'impliquer l'interprofession dans l'élaboration de « Guides de Bonnes Pratiques » qui permettent d'atteindre ces objectifs de base en tenant compte des contraintes de chacun. L'Administration est évidemment associée à l'élaboration de ces guides, qu'elle valide lorsqu'elle les juge satisfaisants.
 - * Les textes réglementaires énoncent les objectifs visés, édictent les normes à respecter, et font référence aux Guides de Bonne pratique.
- Les objectifs supplémentaires, qui constituent un modèle d'excellence qu'il convient de valoriser, donnent lieu à l'élaboration de charte, par l'interprofession, dans le cadre d'un processus de certification. Le respect de ces objectifs est la résultante d'une démarche d'auto-contrôle, et de l'intervention d'organismes indépendants, agréés.

II-B3. S'inspirer de la démarche H.A.C.C.P. (Hazard Analysis Critical Control Point).

- Méthode phare de l'hygiène alimentaire, la démarche H.A.C.C.P. vise à :
 - identifier, au sein d'un processus de fabrication, les dangers, leur fréquence d'apparition et leur gravité,
 - à repérer les points critiques et mettre en œuvre les moyens spécifiques dans le but de les prévenir,
 - à développer les moyens de surveillance, d'actions correctives, d'enregistrement et d'audits.
- *La spécificité de l'animal de compagnie réclame évidemment de multiples adaptations de cette démarche, mais nous pensons possible et fructueux de s'en inspirer et de l'adapter aux animaleries.*

Il nous paraît que cette démarche devrait être collective, et que son principal intérêt serait d'aider à l'élaboration des cahiers de charge à respecter aux différents échelons de la filière.

- À titre d'exemple, nous invitons le lecteur à considérer le souci grandissant de socialisation des animaux vendus :
 - en quelques années, cette préoccupation est devenue essentielle :
 - * Actuellement, lors de la première visite chez un vétérinaire, la plupart des questions ne sont plus relatives à la santé du chiot ; tous les propriétaires sont informés de l'intérêt des vaccinations et de la vermifugation, et font confiance au professionnel pour «faire ce qu'il faut».
 - * En revanche, leur demande est grandissante en terme d'éducation et de prévention des comportements gênants tant est grande la préoccupation d'avoir un chien adapté à la vie en société.
 - dans le cadre de la démarche «H.A.C.C.P.», il convient donc :
 - * De mettre en place un schéma représentant les différentes étapes de la filière.
 - * De s'interroger, pour chacune de ces étapes, sur ce qui doit être fait pour que l'animal soit correctement socialisé.
 - * D'inventorier les principaux risques et les moyens de les prévenir.
- les autres questions essentielles (traçabilité des animaux, prévention des maladies, prévention des tares héréditaires, respect des règles de protection animale et des règles de protection de l'environnement non prévues par les normes, adéquation morphologique au type de l'animal, respects des droits de l'acheteur, etc.) peuvent être successivement l'objet d'un traitement similaire.
 - Le schéma de la filière reste évidemment le même, mais, de proche en proche, se dessine une procédure globale d'amélioration qualitative.



II-C. LE RÔLE RENFORCÉ DES VÉTÉRINAIRES

Si nous sommes globalement convaincus du réel désir des partenaires de la filière d'intensifier les efforts amorcés et de parvenir à un haut degré qualitatif des prestations offertes, nous n'avons cependant pas la naïveté de penser que les mutations peuvent s'effectuer partout, sur le même rythme, et avec le même enthousiasme.

Dans ces conditions, parfaitement humaines, nous sommes également convaincus qu'il convient de mettre en place un réseau de partenaires efficaces, garant de l'exécution des mesures nécessaires, tant localement dans chaque animalerie que de façon globale au niveau de la filière, pour assurer la coordination et la cohérence des différents acteurs aux différents niveaux d'intervention : élevage, distribution, vente et suivi de l'animal en cas de problèmes postérieurs à sa livraison.

Nous souhaitons que la profession vétérinaire s'affirme comme ce partenaire incontournable car elle en a les capacités théoriques.

Toutefois, il est probablement nécessaire que la profession accepte l'effort d'une réflexion et d'une adaptation spécifiques, afin de mieux connaître ce secteur d'activité et de comprendre ses contraintes.

II-C₁. LE VÉTÉRINAIRE, GARANT DES EXIGENCES SANITAIRE ET ÉTHIQUE

◆ Au plan sanitaire :

- Tous les partenaires sont d'accord, à quelques nuances stratégiques ou syndicales près, pour admettre que, malgré les progrès effectués, les animaux vendus en animalerie ne présentent pas toujours la qualité sanitaire souhaitable.
- Si de multiples raisons expliquent ce fait, l'essentiel est probablement dans l'absence d'un chaîne prophylactique globale, allant de la sélection et de la préparation des animaux produits aux conditions de séjour en magasins et aux suites éventuelles.
- Il s'en suit une multiplication coûteuse et souvent inefficace des interventions sanitaires, alors que la pertinence du système est directement liée à la complémentarité des mesures, aux différents stades de la production et de la commercialisation.

Dans le domaine sanitaire, il n'existe aucun autre partenaire que la profession vétérinaire pour assurer la globalité des tâches nécessaires et garantir la qualité de leur exécution.

◆ Au plan éthique :

- Si les responsables de la profession animalière et de très nombreux acteurs de terrain ont parfaitement intégré «la spécificité de l'animal qui n'en fait pas un produit comme les autres», le réalisme dont nous nous réclamions précédemment implique qu'il n'y ait aucune rupture dans la chaîne de vigilance destinée à garantir le respect des règles éthiques, en matière de protection animale et de garantie des droits de l'acheteur.



- La promulgation, particulièrement heureuse, de la Loi du 6 janvier 1999 prévoit la mise en place de multiples outils susceptibles d'atteindre les objectifs.

Leur efficacité passe cependant par une série d'explications concrètes et par une surveillance locale attentive au niveau de chaque point de vente.

Au plan éthique, si d'autres acteurs ont leur rôle à jouer, il demeure que la profession vétérinaire est, là encore, la mieux armée pour intervenir efficacement dans ce registre.

II-C₂. DIFFÉRENTS NIVEAUX D'INTERVENTION

◆ **Localement, dans chaque animalerie, le vétérinaire a plusieurs rôles essentiels à jouer :**

- **Un rôle de «concepteur-ingénieur»,** en matière d'aménagement, d'amélioration et d'entretien des locaux. Nous développerons ultérieurement la nécessité pour la profession entière et chaque vétérinaire de collectivité canine d'adapter ses compétences ; il semble évident que ce premier rôle illustre bien les efforts de formation, initiale et permanente, à effectuer.
- **Un rôle sanitaire,** pour la définition, la mise en place et l'explication, la garantie de l'exécution des règles de prophylaxie. Ce rôle sera d'autant plus efficace qu'il sera coordonné avec les autres étapes de la filière (cf supra et infra).
- **Un rôle médical,** pour réagir rapidement et efficacement, dès le contrôle des animaux à l'arrivée et, ultérieurement le cas échéant, lors d'apparition et de développement de maladie. Ce rôle devient essentiel pour éviter la propagation des troubles à l'ensemble de l'effectif. Il convient également de veiller à l'exécution scrupuleuse des soins prodigués par les animaliers.
- **Un rôle éducatif,** dans la formation pratique et l'accompagnement technique du personnel des animaleries.
- **Un rôle juridique,** dans la gestion zootechnique et médicale des contentieux de clientèle.
- **Un rôle déontologique,** lorsque l'implication d'autres confrères est rendue nécessaire par l'état des animaux.

Une réflexion fine, que nous reconnaissons bien volontiers comme difficile, s'impose pour faire la part des responsabilités et pour définir l'optimisation des soins à prodiguer, dans un cadre économique réaliste.

Pour multiples et difficiles que soient ces rôles, nous n'avons aucune inquiétude sur la capacité de la profession à les assumer, d'autant que l'opportunité professionnelle est évidente au moment où ses conditions d'exercice sont confrontées aux réalités économiques du moment.

Plus important nous paraît d'insister sur l'erreur que serait de limiter l'intervention des vétérinaires à ces seuls rôles locaux. L'optimisation de leur intervention réclame une coordination plus globale des différents échelons.

◆ **Le rôle global du vétérinaire aux différentes étapes de la filière.**

Comme nous l'avons souligné à différents chapitres de notre étude, nous sommes persuadés que les ventes en animalerie vont très certainement s'intensifier et que les circuits



courts (un éleveur - un établissement de vente) ne pourront pas réellement répondre à la demande et aux enjeux qualitatifs et quantitatifs.

- La création d'une véritable filière, avec plusieurs métiers distincts, dont le développement probable de courtiers distributeurs, rend plus que jamais nécessaire l'intervention d'un professionnel coordinateur et garant des étapes de la chaîne.
- Concrètement, nous souhaitons un partenariat étroit entre courtier et vétérinaire de filière pour élaborer et garantir l'exécution de plans zootechnique et sanitaire globaux.



Nous proposons que les textes d'application créent et rendent ces plans obligatoires.

II-C₃. UNE ADAPTATION PROFESSIONNELLE NÉCESSAIRE

- ◆ Pour autant, nous ne tomberons pas dans un corporatisme étroit selon lequel il suffit d'être vétérinaire pour être *de facto* capable de remplir parfaitement ces tâches à la satisfaction de tous.
 - Enseignant de pathologie canine depuis une vingtaine d'années, partenaire résolu de la formation complémentaire diplômante et de la formation continue, nous reconnaissons que, si la profession est la seule à pouvoir potentiellement jouer ces rôles, elle doit rapidement prendre les mesures nécessaires pour y parvenir réellement.
 - La profession doit, le plus rapidement possible, de façon collective et en écartant tout idée de domaine réservé :
 - effectuer un bilan de ses compétences en matière de gestion des collectivités canine et féline, plus particulièrement en ce qui concerne l'élaboration de plans de prophylaxie zootechnique et sanitaire,
 - améliorer ses capacités à répondre aux contraintes économique et juridique de la filière,
 - mettre en place un plan de formation adapté.
- ◆ Nous formons le vœu que se réunissent autour de ce projet et de cet enjeu professionnel tous les responsables de la formation :
 - formation de base et formation diplômante de spécialisation, au premier rang desquels les Directeurs des écoles vétérinaires, mais aussi les responsables syndicaux et ordinaux,
 - formation continue avec les présidents d'associations de formation permanente, d'associations professionnelles spécialisées, et les responsables syndicaux et ordinaux, sans esprit de chapelle.



En terme d'efficacité et d'image professionnelle, nous suggérons la réunion d'une table ronde, chargée de proposer rapidement les mesures opportunes et nécessaires.



III RECOMMANDATIONS PROPRES AUX ANIMALES

Ce troisième chapitre a pour objet de présenter diverses recommandations visant à améliorer la qualité des animaux mis en vente et des prestations offertes par les animaleries.

Il s'agit principalement :

- A. De la mise en place de **PLANS SANITAIRES**, à chaque étape de la filière, élaborés conjointement par un «vétérinaire-conseil» et le responsable administratif de la structure, dans le but d'améliorer la qualité des animaux proposés à la vente.
- B. D'une «revalorisation» de la notion de **QUARANTAINE**, afin de diminuer les risques infectieux.
- C. De la présentation pratique des **OPÉRATIONS À EFFECTUER EN QUARANTAINE**.
- D. D'une réflexion sur l'**AGENCEMENT DES LOCAUX TECHNIQUES À VOCATION SANITAIRE**.
- E. De la création d'une **INFIRMERIE** propre à chaque établissement.
- F. D'une série de recommandations visant à mieux **INFORMER** l'acheteur.
- G. D'une série de recommandations visant à mieux **GÉRER LES LITIGES**.
- H. D'une recommandation relative à la **RÉGLEMENTATION DES INSTALLATIONS CLASSÉES**.



III-A. LES PLANS SANITAIRES

LA MISE EN PLACE DE «PLANS SANITAIRES» EST LA PRINCIPALE RECOMMANDATION VISANT À AMÉLIORER LA QUALITÉ DES ANIMAUX COMMERCIALISÉS EN ANIMALERIE. ELLE CONCRÉTISE LA NOTION DE FILIÈRE.

L'intérêt des plans sanitaires repose sur deux constats :

- La qualité des animaux commercialisés en animalerie est directement dépendante des étapes suivies en amont.**
- Il convient de rationaliser et codifier les opérations effectuées aux différentes étapes, afin de parvenir à une meilleure cohérence de l'ensemble, et donc à de meilleurs résultats.**

Il est désormais parfaitement acquis que la qualité des prestations des animaleries de vente n'est pas uniquement liée à leurs seuls locaux et aux opérations qui s'y déroulent, mais dépend étroitement de ce qui se passe en amont, dans les élevages, le transport et les éventuels lieux d'allotement.

La figure n° 5 met en place ces différentes «opérations d'amont», essentielles en terme de qualité sanitaire, mais aussi de socialisation et de sélection à visée morphologique. Elle annonce les conséquences pratiques qui en résultent dans le fonctionnement de l'animalerie.

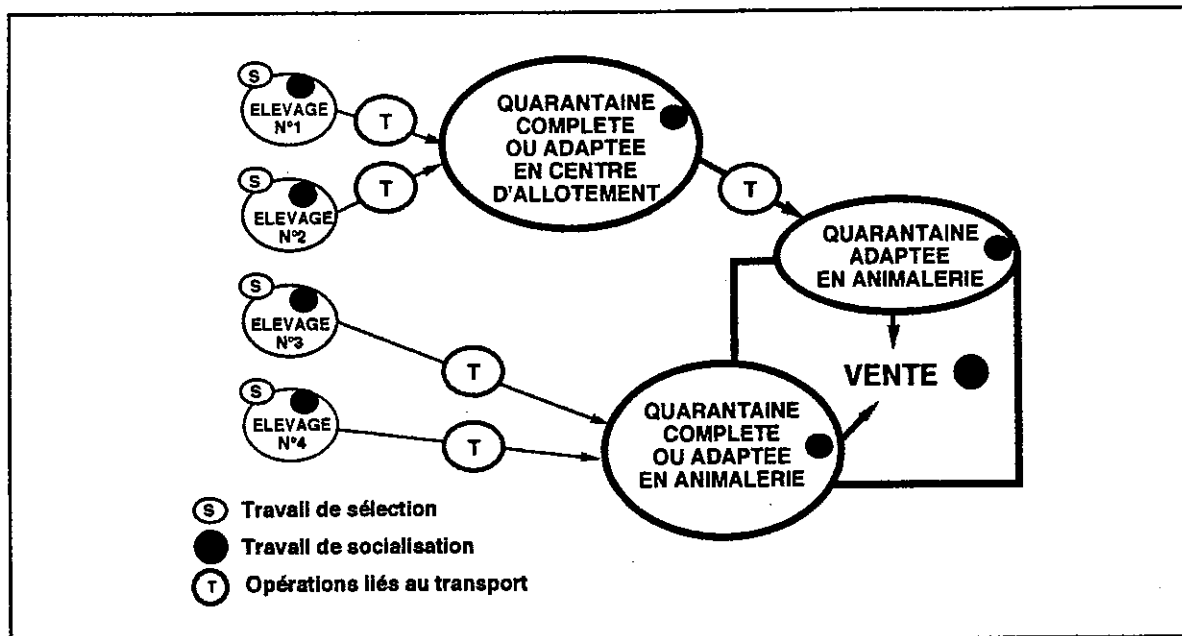
Ceci revient à affirmer la réalité d'une «filière» avec un souci d'interdépendance et de coordination des différentes étapes.

Dans ce schéma, plus les «opérations d'amont» sont connues et contrôlées, plus les «opérations d'aval» - dans les animaleries de vente - peuvent être allégées, *sans jamais pouvoir être supprimées pour autant.*

L'important est de mettre en place un système qui implique la connaissance des opérations effectuées aux différentes étapes, afin de les rationaliser puis de les faire évoluer.

D'où la création des plans sanitaires pour chacune des étapes (cf page 130), et le principe d'une coordination de filière qui concrétise l'importance du courtage.

Figure n° 5
LES ÉTAPES D'AMONT - CONSÉQUENCE SUR LA «NOTION DE QUARANTAINE»



La figure n° 5 rappelle les différentes «étapes d'amont» préliminaires à l'entrée en animaleries : sélection des animaux, interventions sanitaires, et travail rationalisé de socialisation.

Le respect d'un cahier des charges conditionne en grande partie la qualité des animaux commercialisés, ce qui conduit à la notion de «filière» aux différentes étapes interdépendantes. De notre point de vue, l'organisation structurée et la coordination de l'ensemble sont essentielles. Elles sont garanties par la réalisation de plans sanitaires à chaque étape (élevages, courtage, établissements de vente) élaborés conjointement par un «vétérinaire conseil» et le responsable administratif de la structure.

L'exemple considéré doit permettre de comprendre les deux principaux cas de figures et les précautions qui s'y rattachent :

- **premier cas** : le courtier regroupe les animaux de diverses provenances (élevages n° 1 et 2) dans un centre d'allotement où ils subissent une «quarantaine complète» (= période d'observation pendant laquelle plusieurs opérations sont effectuées, destinées à vérifier la qualité des animaux). Le passage du centre d'allotement à l'animalerie représente une nouvelle série de risques potentiels, d'où la notion de «quarantaine adaptée» à l'entrée dans l'établissement de vente. Le terme de «quarantaine adaptée» fait référence à des opérations plus simples que durant la «quarantaine complète». Il s'agit de distinctions arbitraires qui recoupent cependant des différences pratiques importantes, car négociables au cas par cas, dans le cadre d'un «plan sanitaire d'établissement» élaboré par le «vétérinaire conseil» attaché à celui-ci, en partenariat avec le «vétérinaire conseil de filière».

NB : Pour ce qui concerne la quarantaine effectuée en centre d'allotement, nous l'avons qualifiée de complète ou d'adaptée, en fonction de la connaissance que le courtier et son conseil peuvent avoir des opérations effectuées en élevage.

- **deuxième cas** : dans le cadre d'un circuit court, les animaux transitent directement du lieu de naissance (élevages n° 3 et 4) à l'établissement de vente qui doit alors assurer la «quarantaine complète» dans ses locaux. Cependant, nous avons noté la possibilité d'une quarantaine adaptée si le «plan sanitaire» d'élevage apporte suffisamment de garanties à l'animalier.



D'OÙ LA PROPOSITION DES PLANS SANITAIRES :

- Les plans sanitaires visent à améliorer la qualité des animaux vendus en animalerie par une rationalisation et une meilleure connaissance de l'ensemble des interventions effectuées aux différentes étapes de la filière.
- Ces plans sont créés à chaque étape de la filière : si possible, dès l'élevage ; en tout état de cause chez le courtier et dans les établissements de vente.
- Ils visent à atteindre les objectifs de base, fixés par l'Administration, en terme de qualité sanitaire, de protection animale et de protection de l'environnement. Ils peuvent également viser à atteindre des objectifs supérieurs, fixés par l'interprofession, en terme de socialisation et de critères morphologiques.
- Les plans sanitaires sont des documents contractuels propres à chaque structure. Ils sont élaborés conjointement par le «vétérinaire conseil» qui assume la responsabilité professionnelle et par le responsable administratif qui assure la mise en œuvre des moyens matériels et l'exécution des recommandations, dans le cadre des lois et règlements en vigueur.
- Les plans sanitaires sont visés par l'Administration.
- Leur exécution peut faire l'objet de contrôle par les agents de l'État ; et dans le cadre de chartes de qualité, par les organismes indépendants de contrôle.
- Les plans sanitaires de chacune des étapes sont confrontés. Il en résulte une optimisation des interventions pouvant conduire à des allègements de procédures, concrétisés par la notion de «quarantaine adaptée».

CE QUE LES PLANS SANITAIRES NE DOIVENT PAS ÊTRE

- Un «machin» de plus, venant «d'en haut»: *«ils n'ont rien trouvé de mieux pour nous ennuyer».*
- Un document stéréotypé, «passe-partout».
- Une source «d'obligations-complications» supplémentaires, mal comprises et donc mal exécutées.
- Un alibi de la profession vétérinaire pour réinvestir des lieux qu'elle avait eu tendance à boudier ou désert.

CE QUE LES PLANS SANITAIRES DEVRAIENT ÊTRE

- Un document concret, parfaitement adapté à chaque établissement.
- Une analyse sérieuse de l'existant, du possible et du souhaitable, dégagant des options d'évolution.
- Une réponse adaptée aux objectifs fixés par l'Administration ou l'interprofession, suivant le niveau qualitatif visé.
- L'occasion pour la profession vétérinaire de s'imposer comme le partenaire polytechnicien incontournable.

III-B. REVALORISATION DE LA NOTION DE QUARANTAINE

LA DEUXIÈME RECOMMANDATION CONCERNE LA REVALORISATION DE LA QUARANTAINE.

L'introduction de nouveaux animaux dans un effectif réputé sain constitue un «point critique» classiquement géré par une quarantaine. Or, nous avons souligné que cette notion est très mal comprise des animaliers et finalement rejetée.

Dans un contexte où les maladies infectieuses restent aussi fréquentes, la quarantaine demeure cependant essentielle. Il faut donc la revaloriser, mais aussi l'adapter aux contraintes de chaque établissement grâce à la cohérence que garantissent les plans sanitaires.

En conséquence, cette section, particulièrement dense, comprend quatre paragraphes :

- les deux premiers, d'ordre général, sont respectivement consacrés à la «notion de quarantaine», «sa conception et son fonctionnement théorique»,
- les deux derniers, plus pratiques, visent la revalorisation souhaitée par leur caractère plus concret, adapté aux différents cas de figures rencontrés selon la provenance des animaux.

III-B₁. LA NOTION DE QUARANTAINE

«Quarantaine» : *isolement auquel est soumis un navire contenant des personnes, des animaux ou des matériaux en provenance d'un pays où sévit une maladie infectieuse.*
(Larousse 1997)

- La notion de quarantaine, connue de tous, effraie par les contraintes qu'elle implique. Si chacun sait parfaitement qu'une quarantaine n'implique pas systématiquement 40 jours d'isolement, le mot même n'est pas rassurant.
- Toutefois, il est clair que la question mérite d'être posée et débattue puisqu'il est patent que des problèmes sanitaires demeurent, en particulier d'ordre respiratoire, et entachent gravement l'image des animaleries.
- De l'état des lieux législatifs et réglementaires, il ressort qu'aucune mesure de quarantaine n'est actuellement imposée, à l'exception toutefois des animaux importés des pays tiers qui doivent :
 - «avoir fait l'objet d'une quarantaine»
(Directive 92/65/CEE du 13 juillet 1992),
 - «être conservés huit jours avant d'être vendus»
(Avis aux importateurs : J.O.R.F. du 7 janvier 1990).

III-B₂. CONCEPTION ET FONCTIONNEMENT THÉORIQUE D'UNE QUARANTAINE

- Idéalement, la quarantaine doit permettre d'éviter tout contact direct entre les nouveaux animaux et l'effectif initial, afin de protéger ce dernier ; mais aussi tous les risques de contaminations indirectes par le personnel ou les objets inanimés.
- En théorie, les circuits doivent être totalement distincts ; le personnel et le matériel sont strictement affectés à un seul secteur.



- De façon générale :
 - Local de quarantaine et reste de l'établissement doivent donc être strictement séparés.
 - Il ne doit pas y avoir d'issues directes entre les deux secteurs afin d'éviter tout entrecroisement des animaux et des personnes affectées à leurs soins.
 - Matériels et habits sont spécifiquement réservés à chaque secteur.
 - Lorsqu'une même personne doit successivement intervenir dans les deux secteurs («vétérinaire conseil de l'établissement»...), le principe général de «la marche en avant» est respecté (= aller du lot à risques faibles vers le lot à risques élevés) et **implique de commencer par s'occuper de l'effectif en vente avant de passer à l'effectif en quarantaine, en s'interdisant tout retour en arrière.**
 - Les facteurs de risques reconnus (telle que la circulation du registre «entrées/sorties») sont l'objet d'une réflexion spécifique.

III-B₃. DU SCHEMA THÉORIQUE À LA MISE EN PLACE PRATIQUE D'UNE QUARANTAINE ADAPTÉE

- En dehors des périodes de crises, de telles règles sont généralement jugées trop contraignantes et sont rapidement abandonnées dans l'immense majorité des animaleries.
- Il est donc plus réaliste d'admettre d'emblée les aménagements qui ne compromettent pas l'efficacité du dispositif.
 - À titre d'exemple, nous ne citerons que le registre «entrées/sorties» unique des animaux, imposé par le Décret 91/823, et qui est susceptible de circuler entre les différents secteurs afin que les informations qu'il doit rassembler soient inscrites en temps réel.
 - Mais surtout, les contraintes financières liées au personnel rendent totalement illusoire une affectation unique. **En conséquence, il convient de sectoriser les activités, «géographiquement» et dans le temps.**
- *Les plans sanitaires des étapes d'amont permettent également d'alléger le protocole à effectuer.*

D'où la notion de «quarantaine adaptée» (que nous préférons à celui de quarantaine allégée).

En pratique, il nous paraît que la conception et la surveillance régulière du fonctionnement d'une quarantaine adaptée relève du «vétérinaire conseil» affecté à l'établissement.

En fonction des locaux et de la connaissance des opérations effectuées en amont (cf plans sanitaire d'élevage et de filière), le vétérinaire conseil de la structure propose les mesures concrètes visant à la protection de l'effectif et à la protection des droits de l'acheteur.

Il entre dans ses fonctions d'édicter des procédures, de les expliquer au personnel, puis d'en faire admettre, voire d'en imposer, la stricte observation.

- Toutefois, il est clair que les expressions «quarantaine adaptée, adaptation pratique» ne doivent pas conduire au «laxisme». Aussi, l'expérience permet-elle d'édicter certains enseignements :
 - «Être strict d'emblée» : transcription de l'adage chirurgical bien connu : «commencer dans l'asepsie pour finir dans la propreté».
 - Éviter l'inévitable banalisation des opérations sans cesse répétées. Pour cela, il convient :
 - * de recourir à un affichage systématique de toutes les procédures, elles sont totalement intelligibles, parfaitement visibles et lisibles,
 - * de les réévaluer périodiquement,
 - * de recourir à l'auto-contrôle permanent, par exemple, en demandant aux exécutants (sans aucune exception) de systématiquement cocher les différentes étapes d'une liste et d'apposer systématiquement leur signature.
 - Prévoir les points d'impossibilité et codifier les conséquences qui en résultent.
 - Avoir à l'esprit les règles classiques suivantes :
 - * aucune mesure ne peut être réellement exécutée sans faille si elle n'est pas comprise et admise,
 - * ce qui paraît impossible ou excessif en première analyse peut parfaitement être admis ultérieurement lorsque les résultats positifs en résultent,
 - * l'analyse des échecs est toujours instructive.

◆ La durée de quarantaine

- En matière de durée de quarantaine, deux options sont évidemment possibles :
 - laisser le choix au «vétérinaire conseil d'établissement» en fonction des considérations pratiques dont il dispose,
 - proposer un cadre général, en admettant éventuellement des dérogations motivées.
- Cette dernière solution a notre préférence. Un compromis doit évidemment être fait qui tient compte :
 - des durées moyennes d'incubation pour les principaux risques infectieux d'origine virale (sous réserve que les protocoles vaccinaux soient strictement respectés en amont de l'animalerie),
 - de la nécessité de désinfecter les locaux entre deux lots,
 - et des pratiques organisationnelles et économiques : approvisionnement hebdomadaire, avec plan de travail codifié au cours des jours suivants).
- **Compte tenu de ces différents paramètres, nous proposons une quarantaine de 5 jours pleins, suivi d'un vide sanitaire de 24 heures avant la réintroduction du lot suivant.**



III-B₄. MODALITÉS DE QUARANTAINE EN FONCTION DES TYPES D'APPROVISIONNEMENT

Nous sommes conduits à distinguer plusieurs cas de figures, suivant :

- que l'approvisionnement est national, lié à des échanges intra-communautaires ou à l'importation en provenance de pays tiers,
- qu'il y a ou non intervention d'une entreprise de courtage.

◆ Lors de transactions nationales ou d'échanges intra-communautaires

Compte tenu des prochaines limites qui seront opposées aux importations en provenance des pays tiers, l'approvisionnement des animaleries de vente est appelé à se développer essentiellement à partir de transactions nationales ou intra-communautaires.

Dans les deux cas, cet approvisionnement peut impliquer l'intervention d'un distributeur dans le cadre d'une filière proprement dite (= circuit filière), ou être direct (= circuit court), d'un élevage à un établissement donné.

Compte tenu du développement potentiel des ventes en animaleries et des structures de l'élevage canin français, nous ne pensons pas que les circuits courts pourront immédiatement répondre à la diversité de la demande, particulièrement au moment des «pics de vente». Le cas de figure général reste celui du «circuit long».

1. Lors de transactions commerciales nationales ou d'échanges intra-communautaires, effectués par l'intermédiaire d'une entreprise de courtage dans le cadre d'une «filière» contrôlée (cf figure n° 6), les mesures à effectuer dans l'animalerie et leur traduction en terme de locaux sont définies par le «vétérinaire-conseil» de l'établissement, en fonction de la connaissance qu'il a du «Plan sanitaire de filière».

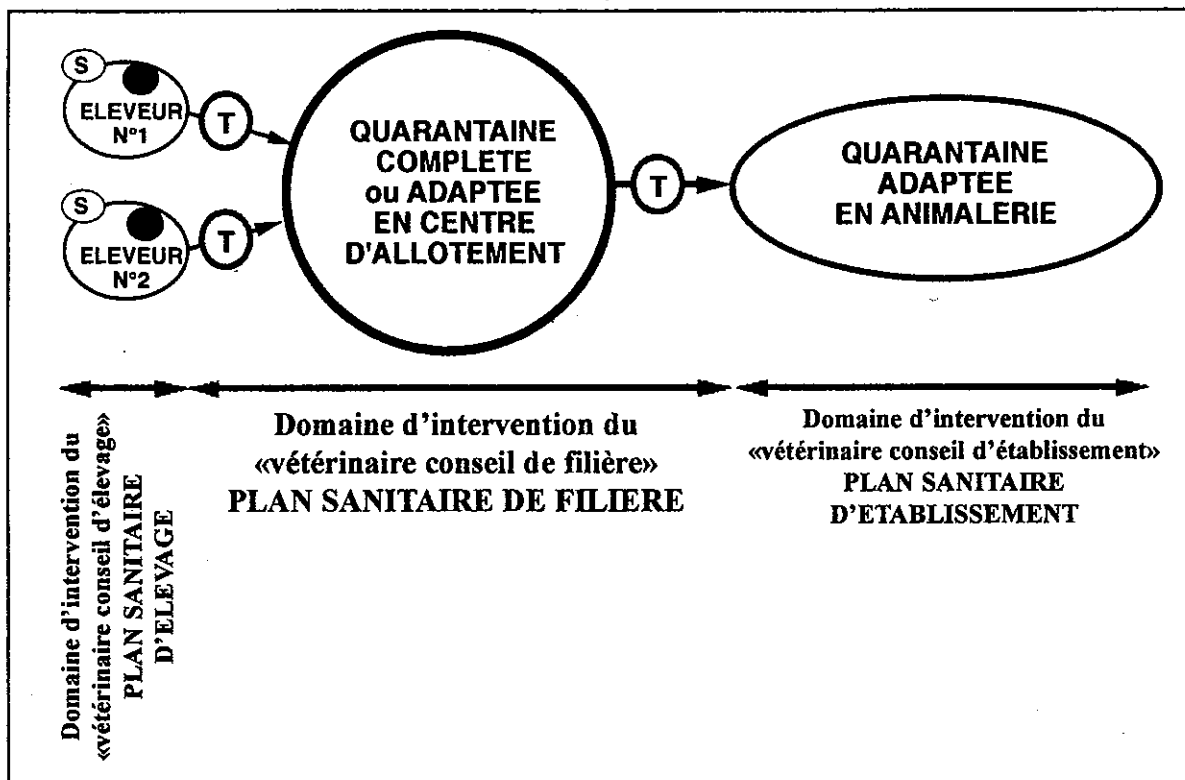
- Suivant que le courtier utilise ou non des locaux d'allotement, permettant une quarantaine en amont des établissements, les dispositions à prendre dans l'animalerie peuvent aller d'un «local de quarantaine proprement dit» à un simple «local de transit» avant passage éventuel dans des «boxes d'isolement», qui peuvent cependant permettre l'exposition au public, à condition que leur emplacement et la cohérence des manipulations et des soins, garantissent l'application du «concept de quarantaine».
- De notre point de vue, aucune règle ne doit être réglementairement imposée en terme de délais de séjour dans ces différents locaux. La durée effective est décidée par le «vétérinaire-conseil d'établissement», dès lors qu'il dispose des arguments permettant de justifier ses décisions.

Les figures n°6A et 6B résument ces propositions.



Figure n° 6 A

PRINCIPE DE QUARANTAINE LORS DE TRANSACTIONS NATIONALES OU D'ÉCHANGES INTRA-COMMUNAUTAIRES EFFECTUÉS DANS LE CADRE D'UNE FILIÈRE (COURTAGE AVEC CENTRE D'ALLOTEMENT)

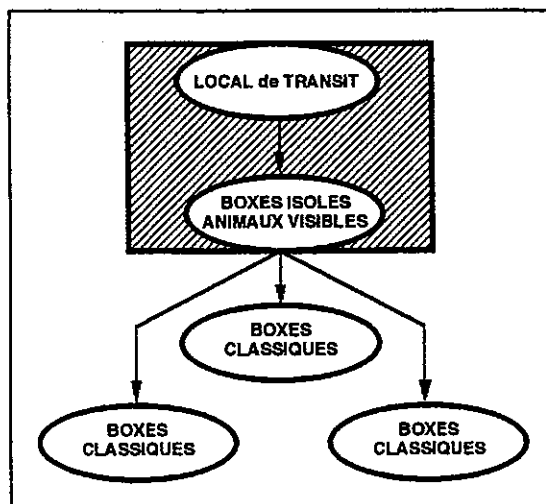


Dans le cadre d'une filière, les différents vétérinaires intervenants, respectivement nommés «vétérinaire conseil de filière» et «vétérinaire conseil d'établissement» ont connaissance de leur plan sanitaire respectif, qu'ils ont éventuellement élaboré en commun.

Pour l'animalerie, la conséquence pratique est un allègement global des procédures comme le montre la figure n°6 B suivante.

Figure n° 6 B

EXEMPLE DE QUARANTAINE ADAPTEE ; L'ISOLEMENT EN BOXES ISOLEES PERMETTANT L'EXPOSITION VISUELLE AU PUBLIC



La zone hachurée correspond à la période de quarantaine adaptée : après leur passage en local de transit où différentes vérifications indispensables sont réalisées (cf infra), les animaux sont placés dans des boxes isolées, qui permettent cependant leur exposition visuelle au public.

En terme de socialisation, il est probablement heureux que les animaux soient rapidement sollicités par des stimuli variés.

Cette période d'isolement est rendue nécessaire par l'émergence toujours possible d'affections latentes, mais révélées par le stress du transport et l'arrivée dans le nouveau milieu.



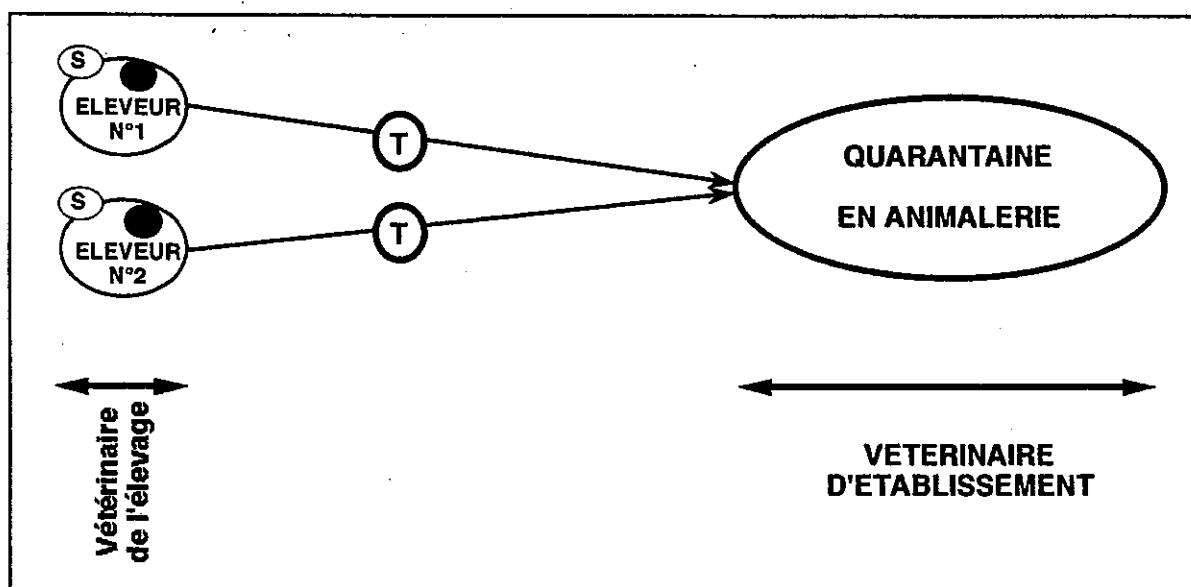
2. Lors de transactions commerciales nationales, effectuées en «circuit court», directement de l'élevage vers l'animalerie, la nature de la quarantaine dépend là encore du degré de confiance que les partenaires peuvent avoir et de la qualité des informations contenues dans le «Plan sanitaire d'élevage», s'il est décidé d'en créer un.

- La règle générale nous paraît être la mise en œuvre d'une quarantaine complète, car l'absence de centre d'allotement introduit de nombreuses variables supplémentaires.
- Toutefois, il n'y a aucune raison de pénaliser ce type de circuit au profit du précédent. En conséquence, nous souhaitons que le «vétérinaire conseil d'établissement» puisse, le cas échéant, proposer certains aménagements, à la lumière des renseignements fournis par le «vétérinaire-conseil d'élevage».

La figure n°7 résume cette proposition.

Figure n° 7

PRINCIPE DE QUARANTAINE LORS DE TRANSACTIONS NATIONALES EFFECTUÉES EN CIRCUIT COURT
(DE L'ÉLEVAGE À L'ANIMALERIE)



L'absence de centre d'allotement et donc de procédures codifiées et vérifiables conduit à recommander le respect d'une quarantaine stricto sensu dans l'animalerie de vente.

La traduction en terme de locaux est alors globalement plus contraignante. Or, ce sont souvent les petites animaleries de centre-ville, aux capacités de modifications spatiales les moins souples, qui font le plus souvent appel à ces «circuits-courts».

Afin de ne pas établir de trop grandes distorsions, et sous réserve que le «vétérinaire conseil» d'établissement puisse consulter un «Plan sanitaire d'élevage» et négocier un «Cahier des charges», ce type de circuit court peut également permettre une quarantaine adaptée.

NB : Qu'en est-il du circuit court établi entre un éleveur d'un pays de l'Union Européenne (par exemple, belge) et une animalerie ?

Les principes communautaires conduisent logiquement à ne pas admettre de différences de traitement. Toutefois, il est évident que des précautions s'imposent et que le vétérinaire d'établissement devra être particulièrement vigilant sur la qualité des documents fournis par l'élevage.

Nous reconnaissons que de tels propos peuvent heurter la sensibilité de nos voisins et nous-préférerions ne pas avoir à les tenir. Mais un changement d'attitude réclame une plus grande implication de l'Administration nationale concernée pour s'opposer à des dérives connues et dénoncées par tous.

◆ Lors d'importations en provenance d'un pays tiers

Sauf dérogations particulières, les importations en provenance d'un pays tiers sont appelées à diminuer très notablement. Il convient néanmoins de définir leurs conséquences en terme de quarantaine.

3. Lors d'importations directes en provenance d'un pays tiers, par l'intermédiaire d'un courtier, en application des mesures élaborées par le «vétérinaire conseil de filière», la quarantaine devra obligatoirement être effectuée dans un local d'allotement, en amont des animaleries de vente.

Les mesures à effectuer sont élaborées par le «vétérinaire conseil de filière» qui en contrôle l'exécution. Ces mesures sont consignées dans un document contractuel, le «Plan sanitaire de filière», susceptible d'être présenté à des agents contrôleurs, de l'Administration ou, le cas échéant, d'un organisme indépendant.

Après le délai de 8 jours (éventuellement réduit à 5 jours, cf p. 134), les animaux sont transportés dans les animaleries de vente et séjournent dans un local de transit strictement isolé en attendant d'être examinés.

Selon le cas, sur avis du vétérinaire conseil d'établissement, les animaux peuvent être conservés dans ce «local de transit», strictement isolés, ou répartis dans des «boxes d'isolement» qui permettent la vision du public.

Les importations directes en provenance d'un pays tiers sans intervention d'un courtier et d'un plan sanitaire devraient être strictement interdites.



III-C. MESURES PRATIQUES À EFFECTUER PENDANT LA QUARANTAINE

Cette troisième section présente l'ensemble des opérations à effectuer pendant la quarantaine. Certaines d'entre elles peuvent éventuellement impliquer des modifications réglementaires et sont présentées dans un cadre grisé :



En plus des mesures générales d'entretien des animaux, trois types d'opérations distinctes doivent être spécifiquement réalisées durant la quarantaine :

- **Un contrôle général d'identification** visant à contrôler les documents d'accompagnement, et à vérifier l'identité des animaux et leur conformité à la commande (âge, morphologie, éléments divers...).
- **Un examen sanitaire initial** visant à apprécier leur état de santé, le plus rapidement possible après leur arrivée.
- **Une mise en observation**, préalable à la mise en vente, destinée à apprécier comment les animaux, initialement reconnus bien portants, réagissent à leur entrée dans l'animalerie.

III-C₁. LE CONTRÔLE GÉNÉRAL D'IDENTIFICATION

Ce contrôle général d'identification est effectué par deux personnes, dont une au moins sera ultérieurement affectée au suivi des animaux en quarantaine.

Il se déroule dans un «local de transit», distinct des locaux de quarantaine, en évitant le mélange d'animaux de diverses provenances.

- L'emplacement du local de mise en observation est prévu par le «Plan sanitaire d'établissement» comme il sera précisé dans le § III-E.

◆ **La première étape de ce contrôle consiste à prendre possession des documents d'accompagnement et à les consulter :**

Leur absence interdit toute opération ultérieure et peut (doit) conduire au rejet complet du lot.

- En l'état actuel, pour les animaux provenant d'élevages français, le seul document exigé est :

* *la carte d'identification (modèle S.C.C.).*

Nous espérons la voir prochainement modifiée afin de faire coïncider, sans rupture d'information et en temps réel, l'exigence de traçabilité et les pratiques commerciales constatées (plusieurs propriétés successives en peu de temps : éleveur, courtier, établissement de vente, premier particulier acheteur).

Nous considérons que ce seul document est insuffisant et souhaitons le voir compléter par :

* *un carnet de vaccination.*

Sachant que nous souhaitons que la vaccination contre les principales maladies infectieuses devienne systématique.

Ce document doit être très correctement rempli et contresigné par un vétérinaire.

- En l'état actuel, *pour les animaux provenant d'échanges intra-communautaires*, les documents exigés sont :

* si les animaux ont moins de 3 mois : un **certificat sanitaire**, et éventuellement (!) un passeport individuel d'identification.

L'un et l'autre sont attestés par un «vétérinaire officiel» de l'État expéditeur.

Le certificat sanitaire répond à un modèle produit en annexe de l'arrêté du 12 octobre 1994.

* si les animaux ont plus de 3 mois : un **certificat sanitaire** et un **carnet de vaccination** (contre la rage et la maladie de Carré).

L'un et l'autre sont attestés par un «vétérinaire officiel» de l'État expéditeur.

Le certificat sanitaire répond à un modèle produit en annexe de l'arrêté du 12 octobre 1994.

- En l'état actuel, *pour les animaux importés*, le document exigé est un **certificat sanitaire individuel** devant permettre l'identification de chaque animal et attester que les vaccinations contre la rage, la maladie de Carré et l'hépatite de Rubarth sont en cours de validité.

IL EST CLAIR QUE
CES MESURES
GAGNERAIENT EN EFFICACITÉ
S'IL ÉTAIT POSSIBLE
DE LES HARMONISER.



◆ **La deuxième étape consiste à vérifier l'identité des animaux.**

L'absence d'identification interdit toute opération ultérieure et peut (doit) conduire au rejet de l'animal.

L'absence d'identification laisse évidemment planer un doute sur l'origine des chiots et justifie la sévérité de tels propos.

- Pour les animaux issus d'élevages français se posera la coexistence transitoire probable de l'identification par tatouage et par transpondeur (puce électronique).
- Pour les animaux d'autres origines, se pose le problème de l'harmonisation des systèmes d'identification au niveau européen.

Dans tous les cas de figure, il faut éviter de devoir anesthésier un animal lors de son introduction dans l'animalerie.

Tant que l'identification par tatouage demeure obligatoire, il convient que celui-ci soit réalisé :

- en amont de l'animalerie,
- soit dans l'élevage, afin d'éviter toute rupture de traçabilité,
- soit dans le centre d'allotement,
 - * lors de métayage,
 - * ou lors d'importations et d'échanges intra-communautaires, compte tenu de l'hétérogénéité des systèmes pratiqués dans les différents pays.

◆ **La troisième étape est la vérification de la conformité des animaux à la commande effectuée auprès de l'éleveur ou du courtier.**



III-C₂. L'EXAMEN SANITAIRE

- L'examen sanitaire, réalisé par un «vétérinaire conseil» de l'établissement, signataire des protocoles attachés à la quarantaine, doit être effectué le plus rapidement possible après l'introduction des animaux dans l'établissement.

L'idéal reste que cet examen sanitaire soit pratiqué dans le local de transit dont nous avons parlé dans le paragraphe précédent.

- L'emplacement de ce local est prévu par le «Plan sanitaire d'établissement» comme il sera précisé dans le § III-E.

En effet, chacun comprend qu'il est dangereux de faire entrer ces animaux dans un local d'isolement où séjournent éventuellement d'autres chiots qui ont été admis dans l'animalerie, alors que ces nouveaux arrivants n'ont pas encore été vus par un vétérinaire, et qu'ils risquent d'être refusés pour des raisons sanitaires.

En conséquence, ceci revient à souligner l'intérêt du «local sanitaire séparé» prévu par l'arrêté du 30 juin 1992.

Toutefois, comme nous l'avons souligné précédemment, ce terme est ambigu puisqu'on ne sait pas s'il s'agit d'une infirmerie, de tout ou partie de locaux de quarantaine, etc.

Ces mesures seront clarifiées dans le § III-E.

Pour des raisons pratiques et pour que ces animaux soient rapidement l'objet de soins adaptés, on conçoit l'intérêt que cet examen ait lieu le plus rapidement possible après l'arrivée des animaux.

En pratique, tout en considérant que l'organisation de cette surveillance est totalement contractuelle et éminemment variable en fonction de la nature et de la taille de l'établissement de vente, il nous paraît souhaitable de :

- respecter un rythme minimal de deux visites hebdomadaires (au moins pour les animaleries sous enseigne et les jardinerie importantes),
- synchroniser ces visites avec l'arrivée des animaux.



Pour les cas où cet examen sanitaire conduit à une prescription, même apparemment banale, il importe qu'elle donne lieu à la rédaction d'une ordonnance, clairement rattachée à un animal parfaitement identifié, rédigée selon les règles en vigueur.

Tout animal qui nécessite des soins doit être transféré dans l'infirmerie (cf infra).



III-C₃. LA MISE EN OBSERVATION

Cette mise en observation est destinée à apprécier comment les animaux, même initialement bien portants, ont réagi aux changements de situation, avant de les mélanger au reste de l'effectif.

- En effet, quelles que soient les mesures prises aux différentes étapes de la filière, tout transport et changement de lieu peut conduire à l'émergence de maladies infectieuses.
- L'emplacement du local de mise en observation est prévu par le «Plan sanitaire d'établissement» comme il est précisé dans le § III-D₄.

Schématiquement, deux cas de figures peuvent être distingués :

1. CAS GÉNÉRAL : MISE EN OBSERVATION EN LOCAL DE QUARANTAINE

- En l'absence de plan sanitaire, ou si les renseignements fournis n'offrent pas de garanties suffisantes, les chiots admis dans l'établissement sont dirigés vers un local de quarantaine (cf III-D₄ - local B).
- Ils subissent diverses interventions (vaccination, vermifugations, traitements divers...) que leur statut sanitaire justifie.

Le choix et les modalités de ces interventions sont laissés à l'appréciation du «vétérinaire conseil de l'établissement» en fonction de la situation, dès lors qu'elles répondent à l'exigence globale de «commercialisation d'animaux en bonne santé».

- Il y a lieu de réfléchir à l'intérêt d'une durée minimum d'observation. Nous sommes partisans de ne pas strictement réglementer ce point car ce délai dépend largement des mesures prises en amont.
- À l'issue de cette période d'observation, les animaux sont dirigés vers les cages vitrées offertes à la vue du public (cf III-D₄ - E).

2. CAS PARTICULIER : MISE EN OBSERVATION EN LOCAL ADAPTÉ (NOTION DE QUARANTAINE ADAPTÉE)

- Grâce aux plans sanitaires et à la rationalisation qu'ils permettent, les animaux sont dirigés dans des boxes d'exposition (cf III-D₄ - C), selon les modalités précédemment décrites (cf supra : figure 6 B).
- Nous sommes d'avis de ne pas réglementer la durée d'observation en «quarantaine adaptée» puisque ce délai dépend largement des mesures prises en amont (cf page 134).
- À l'issue de cette période d'observation, les animaux sont dirigés vers les cages vitrées offertes à la vue du public (cf III-D₄ - E).

III-D. L'INFIRMERIE

Nous recommandons la création d'une infirmerie dans chaque établissement, tout en sachant que cette obligation est mal ressentie par une majorité des responsables.

Outre les contraintes techniques qui ne sont évidemment pas minces, les principaux arguments avancés à l'encontre de la création d'une infirmerie sont essentiellement :

- que soigner n'entre pas dans la vocation d'un établissement de vente,
- et qu'entretenir des animaux malades sur site augmente globalement les risques infectieux pour l'ensemble de l'effectif.

Ces arguments sont évidemment pertinents et méritent d'être pris en compte. *En conséquence, il n'est absolument pas question de transformer une animalerie en annexe de clinique vétérinaire.*

Pour autant, nous persistons dans notre proposition pour les raisons suivantes :

- la première est d'évidence : il est impossible qu'un effectif canin reste totalement indemne de petits maux, sans gravité réelle, dès lors qu'ils sont gérés rapidement et efficacement, c'est à dire avec l'attention, la place et le petit matériel nécessaires,
- s'il est clair que les cas les plus graves nécessitent un séjour en clinique vétérinaire, le transfert systématique s'avère lourd et coûteux.

Par ailleurs, nous sommes préoccupés par le retour, devenu peut-être trop systématique (?), des animaux aux courtiers, avec la double incertitude du second transport et du «second marché».

- Certes, on peut entendre que ceci n'arriverait pas si la qualité des animaux était meilleure. Mais :
 - * l'idée d'une «standardisation» des produits est-elle réellement compatible avec la réalité du vivant ?
 - * les prix que les animaleries acceptent de payer permettent-ils le «zéro défaut» ?
 - * et tout bien pesé, le courtier n'intègre-t-il pas ce coût supplémentaire lié au taux de retour dans le prix moyen des animaux livrés ?

Il nous paraît donc qu'une infirmerie, même modeste en place, mais correctement agencée, et gérée sous l'autorité du «vétérinaire conseil» peut permettre de régler au mieux une foule de problèmes mineurs, sans obérer l'avenir du chiot et les coûts d'exploitation.



III-E. AGENCEMENT DES LOCAUX TECHNIQUES À USAGE SANITAIRE

Cette section a essentiellement pour but de résumer quelques notions relatives aux locaux techniques à usage sanitaire : leur agencement global et les mouvements d'animaux en fonction des instructions données par les plans sanitaires.

III-E₁. AGENCEMENT DES LOCAUX TECHNIQUES À VOCATION SANITAIRE

La figure n° 8 suivante résume diverses notions relatives aux locaux à usage sanitaire.

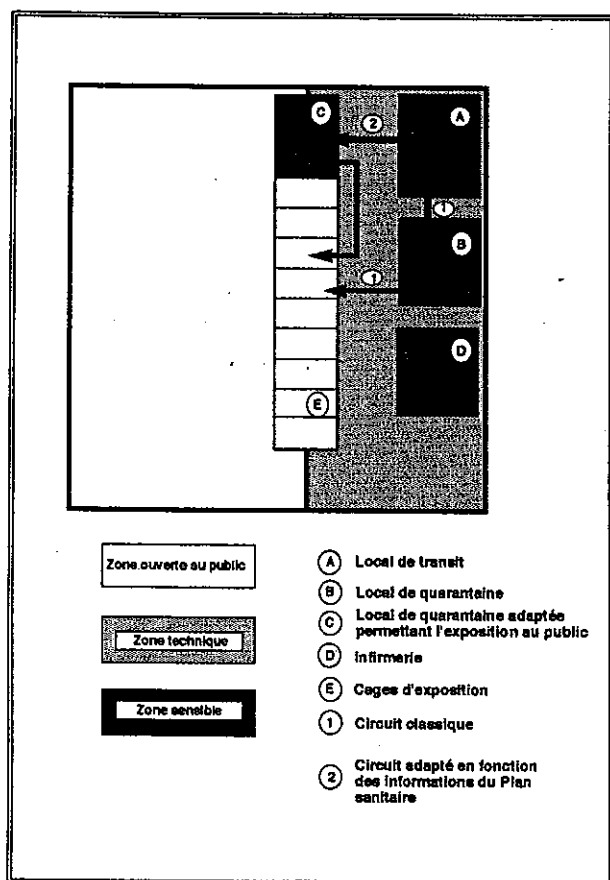


Figure n° 8

SCHEMA DE LA CONCEPTION ET DE L'AGENCEMENT DES DIFFERENTS LOCAUX TECHNIQUES À VOCATION SANITAIRE

- Lors de leur arrivée, les nouveaux animaux sont hébergés dans le local de transit (A), sans aucun contact avec le reste de l'effectif.
 - Après un contrôle des documents qui les accompagnent et une vérification de leur identité, les animaux font l'objet d'un examen sanitaire.
 - Certains peuvent être retournés au courtier ou à l'élevage initial. Ils séjournent dans le local de transit jusqu'au moment où le transporteur en reprend possession.
- Les animaux admis sont dirigés vers le local de quarantaine (B). C'est le circuit classique (1), correspondant à la protection de tout effectif sain lors d'introduction de nouveaux individus.
 - La durée du séjour est prévue par le « Plan sanitaire d'établissement » en fonction des données connues.
 - En cas de doute, la durée minimale est de 8 jours, en référence aux dispositions de l'avis aux importateurs (J.O.R.F. du 7 janvier 1990).
- Toutefois, si le Plan sanitaire d'établissement le permet, sur la base des renseignements fournis par l'établissement de courtage ou l'élevage initial, les animaux peuvent être placés dans des cages d'exposition classiques, mais au statut sanitaire particulier (C) puisqu'il s'agit encore de la « zone sensible » soumise à des précautions de circulation et d'usage (cf supra). C'est le circuit dit adapté (2), correspondant à la « quarantaine adaptée » autorisée par l'amélioration des relations entre les différents étages de la filière.
 - De ce fait, il n'y a pas de réelle rupture de socialisation.
 - En revanche, les animaux ne peuvent en aucun cas être manipulés par les acheteurs potentiels.
 - La durée de cette « quarantaine adaptée » est fixée par le « Plan sanitaire d'établissement ». À son terme, les animaux sont transférés dans les cages d'exposition classiques (E).
- L'infirmerie permet de protéger l'effectif sain en offrant la possibilité d'y placer des animaux qui présentent subitement des signes anormaux.
 - Elle n'a pas vocation à une hospitalisation lourde, mais permet de corriger des troubles passagers sans faire courir de risques aux autres animaux.
 - Si les symptômes s'intensifient, il semble préférable de diriger les animaux atteints vers une structure vétérinaire.
 - L'infirmerie pourrait également faciliter la correction de quelques troubles morphologiques mineurs.

III-E₂. LES MOUVEMENTS DANS LA ZONE SENSIBLE

La figure n°8 précédente met en place la notion de «zone sensible» au sein des locaux techniques. Concrètement, l'accès est limité à certains membres du personnel seulement ; et la circulation humaine est contrôlée selon le principe de la «marche en avant», allant des animaux à «risques faibles» à ceux qui peuvent poser des problèmes plus importants.

III-E₃. ZONE D'ÉBATS

Les contraintes spatiales liées à une telle zone la rendent inapplicable pour de multiples animaleries implantées en centre-ville.

Cependant, on ne peut nier son intérêt, plus particulièrement pour les races de taille moyenne à grande, tant sous l'angle physique qu'au plan comportemental.

Il y a donc lieu d'étudier les possibilités d'un tel dispositif, soit de façon incitative dans le cadre des chartes et nous sommes partisans de cette disposition, soit de façon plus contraignante pour tout équipement futur. La distorsion qui serait ainsi créée entre les animaleries nous paraît acceptable.

Bien évidemment, les animaux ne pourraient accéder à une telle zone qu'après la fin de leur période de quarantaine.



III-F. L'INFORMATION AUX ACHETEURS

L'application et le strict respect des mesures prévues par la loi du 6 janvier 1999 représentent une avancée très significative de l'information légitimement due à l'acheteur.

Elle doit aller de pair avec l'amélioration de la traçabilité des animaux (cf infra IV-A).

III-F₁. LE DOCUMENT D'INFORMATION (Code rural : art. 276-5)

- La loi :

Toute vente d'animaux de compagnie réalisée dans le cadre des activités prévues au IV de l'article 276-3 doit s'accompagner, au moment de la livraison à l'acheteur, de la délivrance :

... / ...

d'un document d'information sur les caractéristiques et les besoins de l'animal contenant également, au besoin, des conseils d'éducation.

- PROPOSITIONS

- * Un tel document doit être attrayant pour être lu, et intelligible pour être compris et donc utile.

Les informations contenues doivent être scientifiquement validées.

Sans préjuger de sa forme, on peut penser qu'il contiendra des illustrations ; ce qui pose évidemment la question de son coût et donc de son financement. Dans ce contexte, il est fortement probable que la réalisation et la diffusion du document servira également de support publicitaire.

Il nous paraît souhaitable que le rédactionnel informatif et les informations publicitaires soient nettement distincts ; que la liste et la qualité des personnes ayant participé à la rédaction soient indiquées.

- * Compte tenu de la grande diversité des caractéristiques et besoins du chien en fonction des races, il est pratiquement indispensable qu'en plus des éléments généraux relatifs à l'espèce, l'acheteur dispose d'éléments plus spécifiquement adaptés à la race (ou groupe de races). On peut donc imaginer que le vendeur ait à sa disposition des fiches supplémentaires : à défaut, il devra pouvoir compléter le document général par quelques précisions supplémentaires spécifiques.

- * Il est extrêmement opportun d'intégrer des conseils d'éducation que nous souhaiterions voir étendus aux préoccupations d'intégration dans la société (cf 1^{re} partie - § II-C₁).

Les organisations professionnelles et les associations concernées et compétentes ont probablement un rôle important à jouer dans la rédaction ou l'aide à la rédaction du document.

III-F₂. L'ATTESTATION DE CESSION (Code rural : art. 276-5)

- La loi :

Toute vente d'animaux de compagnie réalisée dans le cadre des activités prévues au IV de l'article 276-3 doit s'accompagner, au moment de la livraison à l'acheteur, de la délivrance :

.../...

d'une attestation de cession.

- PROPOSITIONS

- Nous suggérons que cette attestation de cession ne soit pas limitée à un simple document comptable. Il nous paraît essentiel de profiter de cette nouvelle disposition pour diminuer le nombre de litiges potentiels, et équilibrer la position de l'acheteur par rapport à celle d'un vendeur, beaucoup mieux informé des difficultés qui peuvent survenir.
- **Le recours à une «attestation-type», distribuée par les organismes professionnels animaliers, n'est une solution intéressante que si différents partenaires sont associés :**
 - * organisations de consommateur ;
 - * organisations professionnelles vétérinaires, dont l'Ordre, afin d'arrêter les dispositions relatives aux soins vétérinaires immédiatement consécutifs à la livraison de l'animal ;
 - * administrations compétentes, dont la D.G.C.C.R.F. et bien évidemment la D.G.A.I. ;
 - * personnes qualifiées.
- Certaines dispositions qui peuvent ultérieurement s'avérer importantes, mais qui ne sont compréhensibles que des seuls initiés, doivent obligatoirement être assorties d'explications simples et intelligibles. À titre d'exemple, les conséquences de la formule devenue classique «vendu comme animal de compagnie» doivent être clairement exposées, puisqu'elle tend à exonérer le vendeur d'une garantie de confirmation si le chien est vendu avec papiers.
- * Il serait par ailleurs souhaitable que la délivrance de telles informations soit également imposée aux autres circuits de commercialisation, tels les particuliers qui souhaitent vendre des chiots, puisque les litiges survenant dans un tel cadre sont largement plus fréquents qu'en animalerie.
- * Nous suggérons que les certificats de bonne santé, que les vétérinaires sont désormais conduits à établir préalablement à la vente, soient un support d'information.
- **Les clauses spéciales, dont nous ne contestons pas la légitimité puisque «le contrat est la loi des parties», doivent être clairement rédigées, de façon manuscrite, dans une case spéciale, et suivies de la mention «lu et approuvé» ainsi que des signatures des cocontractants.**

III-G. LA GESTION DES LITIGES

Comme nous l'avons souligné, rares sont les litiges, directement liés à l'animal, qui ont une traduction juridique, puisque beaucoup de responsables de magasin et de courtiers cherchent généralement à les éviter. En revanche, de nombreuses difficultés sont liées aux soins vétérinaires pratiqués consécutivement à la vente.

III-G₁. LES LITIGES LIÉS À L'ANIMAL

Paradoxalement, la situation actuelle ne nous satisfait pas, alors que les litiges sont rares, et bien que chacun souhaite qu'ils soient encore moins nombreux.

Cette apparente contradiction reconnaît une double origine.

- En premier lieu, nous craignons que le «remplacement facile» ait pour effet pervers la banalisation excessive de l'achat d'un animal. «Pourquoi hésiter puisqu'on pourra en changer ?» : argument trop facile, tant pour l'acheteur que pour un vendeur peu scrupuleux.
- En second lieu, il faut évidemment se poser la question du devenir de l'animal repris, qui a grandi et dont le développement, comportemental et affectif, ne peut qu'être très perturbé.

De plus, l'idée de justice ne peut s'accommoder d'arrangements sur des a priori trop faciles ou de circonstance. D'autant que toutes ces opérations ont évidemment un coût qui serait probablement mieux utilisé autrement.

- PROPOSITIONS

- Nous suggérons que les circonstances permettant de revenir sur les effets de la vente soient le plus possible définies avant la vente, et mentionnées dans l'attestation de cession.
- Une réflexion adaptée et plurielle pourrait être menée dans le cadre général concernant l'attestation de cession (cf supra § III-F₂).
- Pour les cas non prévus, le recours à une médiation paraît préférable à une action judiciaire systématique.
 - * Ces médiateurs devraient être agréés sur une liste nationale, établie sur la base de leur qualité et expérience professionnelles.
 - * Il nous paraît que l'attestation de cession devrait mentionner le recours à cette médiation, ainsi que les clauses de rémunération du médiateur et les possibilités de recours.
 - * En pratique, les règles qui régissent actuellement la médiation judiciaire, plus particulièrement en matière de compétence juridique du médiateur et d'encadrement judiciaire des avis pourrait servir de cadre ; d'autant que la réflexion en la matière va probablement connaître des développements au cours des prochaines années, dans tous les domaines de la vie civile, afin d'éviter l'engorgement de l'appareil judiciaire.

III-G₂. LES LITIGES LIÉS AUX SOINS VÉTÉRINAIRES

Rappelons que si les accords de «mutualisation du risque» sont considérés conformes aux dispositions du Code de déontologie vétérinaire (art. 42), l'indication d'une liste nominative préférentielle est rejetée parce qu'opposée au principe fondamental de liberté pour le client de choisir le praticien (cf infra 1^{ère} partie, IV-E₂).

Tout en considérant que l'avis du Conseil supérieur de l'Ordre national des vétérinaires est essentiel, il ne nous semble pas que les vétérinaires praticiens se satisferont longtemps de ces différences, car beaucoup considèrent le principe de mutualisation comme une «capture indirecte de clients».

- PROPOSITIONS

- Dans tous les cas de figures, nous proposons que l'attestation de cession fasse mention de la procédure à suivre en cas de maladie et/ou de litiges nés de ces soins.
- Comme il est évident que toutes les difficultés ne seront pas résolues pour autant, il y a encore lieu de suggérer la mise en place d'une table ronde réunissant les principaux partenaires.

III-H. RÉGLEMENTATION DES INSTALLATIONS CLASSÉES

Nous avons souligné que la notion de «chiot sevré» ne correspond pas à la situation des animaleries de vente, qui hébergent des animaux - certes sevrés, mais néanmoins très jeunes - ne provoquant généralement pas de nuisances sonores.

En conséquence, nous soutenons le vœu des responsables d'animalerie de voir arrêter une recommandation commune vis-à-vis de cette question, afin que les agents chargés d'instruire les dossiers ne se sentent pas contraints par des notions chiffrées trop strictes.



IV RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

Ce dernier chapitre met l'accent sur la notion de traçabilité et sur l'opportunité de créer une structure générale d'observation des phénomènes liés à l'animal de compagnie, dont les faits relatifs à la commercialisation.

IV-A. LA TRAÇABILITÉ

Il est intéressant d'apprécier combien certains concepts et les mots qui les désignent sont appelés à connaître un succès foudroyant en quelques années. Tel est certainement le cas de la «traçabilité».

Alors que le grand public, et probablement beaucoup de professionnels, n'avaient jamais entendu ce terme il y a quelques mois encore, tout le monde adhère aujourd'hui à l'exigence de traçabilité, pour nous préserver efficacement de nos maux futurs.

Il n'y a donc aucune raison de ne pas souhaiter la traçabilité, pleine et entière, de l'origine des chiots vendus, non seulement en animalerie, mais pour tous les modes de commercialisation.

Cette nécessité générale d'imposer la traçabilité justifie pleinement que nous lui ayons réservé spécifiquement cette dernière section.

IV-A₁. UN CONSTAT ACCABLAN

De la première partie «État des lieux», nous retenons l'idée que beaucoup de progrès restent à accomplir :

- **Traçabilité quasi-nulle pour les animaux importés** qui semblent naître comme par enchantement à leur arrivée en France où ils acquièrent immédiatement une identité bien artificielle. Où sont-ils nés, quelles sont leurs origines génétiques, de quels traitements préventifs ont-ils individuellement réellement bénéficié ?
- **Mais qui pourrait assurer aujourd'hui que les renseignements sont réellement plus fiables pour les animaux soumis à des échanges intra-communautaires ?** N'est-il pas légitime que l'acheteur soit aussi bien informé dans ce cas que lorsque l'animal est importé ou né en France ?
- **La carte de tatouage** actuelle, globalement efficace pour retrouver un animal perdu, **offre des points de faiblesse** en ce qui concerne les premiers mois de l'animal puisqu'elle ne permet pas de repérer les étapes successives d'un circuit long.
- Enfin, n'ayant aucun moyen d'alimenter le débat utilement, nous ne ferons que mentionner ici le fait que certaines personnalités cynotechniques réclament un renforcement des procédures de contrôle, en matière de filiation, pour les chiots inscrits au Livre des Origines Françaises.

IV-A₂. LES OUTILS

De quels outils peut-on disposer pour améliorer sensiblement la situation actuelle ?

- Les procédés d'identification

L'évolution qui se dessine semble favorable, et laisse espérer une amélioration sensible des possibilités d'assurer la traçabilité des animaux lors d'importation en provenance des pays tiers, d'échanges intra-communautaires ou de transactions nationales.

Pendant longtemps, la situation européenne a été caractérisée :

- * par la diversité des procédés agréés retenus, tatouage et transpondeurs (« puce électronique »),
- * et pour ces derniers, par la « non-compatibilité » des systèmes de lecture entre-eux.

Désormais, sous l'égide de l'Organisation Internationale de Standardisation (I.S.O.), des normes ont été édictées (I.S.O. 11-784 pour les transpondeurs, et I.S.O. 11-785 pour les lecteurs) qui mettent en place la compatibilité des matériels, et autoriseront la transmission d'informations d'un pays à l'autre.

En conséquence, avec un investissement limité, il sera rapidement possible de suivre le trajet d'un animal, dès lors qu'il aura été « implanté » avec des transpondeurs agréés compatibles.

- Les documents d'identification

Bien que nous n'ayons pas eu le temps d'accorder à cette question le soin qu'elle aurait mérité, les informations dont nous disposons laissent craindre que nous soyons apparemment loin de la création d'un **fichier central européen**, avec un seul système harmonisé de codification, quel que soit le pays d'origine, au sein de l'Union européenne, voire dans les pays tiers limitrophes.

En revanche, on peut espérer à terme la création d'un **organisme centralisateur** regroupant l'ensemble des informations d'identification, transmises par chaque pays, même si les systèmes utilisés restent pour un temps autonomes.

- Les contrôles de filiation

Identifier un animal est bien, pouvoir garantir sa filiation est mieux. Les techniques existent désormais mais restent relativement peu utilisées. On peut penser que les réflexions sur la création d'un Institut Technique Canin conduiront à des réponses adaptées.

En terme de propositions, on ne peut que souhaiter :

- une intensification des réflexions visant à améliorer la compatibilité des informations et leur fiabilité,
- une accélération de leur mise en place effective, aux plans national et européen.



IV-B. UN OBSERVATOIRE DE L'ANIMAL DE COMPAGNIE

Nous tenons à terminer cette étude par la proposition, à nos yeux essentielle, de créer un «Observatoire de l'animal de compagnie».

Parmi les multiples raisons qui nous ont progressivement convaincu de l'opportunité d'une telle structure, nous en retiendrons deux principales, qui renforcent l'efficacité des dispositifs actuels ou à créer.

IV-B₁. LA COHÉRENCE ET LE PRAGMATISME

À plusieurs reprises au cours de cette étude, nous avons été conduits à souligner l'importance économique et sociale de l'animal de compagnie dans notre pays ; mais aussi la difficulté à renforcer les éléments bénéfiques, contrôler les nuisances et détecter précocement l'apparition d'éléments nouveaux.

À de multiples reprises également, nous avons souligné l'intérêt d'une concertation des différents acteurs pour repérer, analyser, orienter et contrôler les dysfonctionnements inévitables qui s'attachent à toute activité humaine sous-tendue par le commerce et l'éthique.

À titre d'exemple, nous avons rassemblé quelques «morceaux choisis» extraits de notre étude :

2^e partie, page 110 :

«Pour identifier et analyser les tendances lourdes ; pour élaborer et proposer des mesures visant à une meilleure intégration de l'animal dans la société ; le cas échéant, pour défendre et imposer les intérêts éthiques et professionnels, il nous paraît souhaitable que les multiples intervenants sachent se regrouper dans une structure d'observation et de réflexion adaptée aux enjeux, qui ne renie rien des spécificités de chacun, mais qui permette la confrontation organisée des opinions, en s'opposant probablement, mais avec le souci de parvenir finalement aux compromis nécessaires».

2^e partie, page 111 :

«La France est riche d'un très fort tissu associatif ; le dynamisme de ses entrepreneurs et des différents acteurs est exceptionnel. Mais ce constat positif achoppe sur un déficit évident d'une culture et de structures de confrontation et de concertation continues ; avec à la clé des conflits ravageurs qui pourraient parfaitement être évités, une usure des énergies, la tentation de l'isolement dans le «chacun pour soi» ou un «cocooning» égoïste».

1^{re} partie, page 21 :

«Il conviendrait que les nombreux acteurs, au-delà de leurs différences ou de leurs divergences, se retrouvent ponctuellement partenaires et associent leurs efforts dans le cadre d'une vaste campagne de sensibilisation et d'information visant à développer la «possession responsable».



IV-B₂. QUELQUES PROPOSITIONS OFFERTES À LA CONCERTATION

Il nous a semblé qu'une majorité de nos interlocuteurs était intéressée par la création d'un tel outil.

Qu'il nous soit donc permis, au terme de cette étude, de creuser plus avant l'idée, à travers quelques propositions qui n'ont d'autre ambition que d'alimenter la réflexion et le débat.

En conséquence, les quelques lignes suivantes ne doivent pas être comprises comme un avant-projet de statuts, mais comme les premières pierres d'un édifice à construire, patiemment, dans le respect des spécificités et des convictions de chaque partenaire.

◆ Les objectifs

L'Observatoire de l'animal de compagnie a pour fonction :

- de permettre le recueil, l'étude et la validation des données économiques, sociales, éthiques et juridiques relatives à l'animal de compagnie en France,
- de créer une structure de réflexion, de concertation et de propositions, ouverte aux multiples partenaires intéressés par ces aspects.

Ses objectifs sont :

- de proposer aux décideurs, politiques, administratifs et économiques, un ensemble de données fiables susceptibles d'alimenter leurs réflexions et d'orienter leurs décisions, particulièrement en matière législative et réglementaire, nationale et européenne, ainsi que dans le secteur de l'emploi,
- d'aider les partenaires à définir les orientations susceptibles d'améliorer la condition animale et la possession responsable, le regard de la société sur l'animal, ses maîtres, et les activités économiques et sociales en relation avec l'animal de compagnie.

◆ Les membres

- L'Observatoire est ouvert à toutes les structures motivées par les objectifs précédents. Il ne nous appartient évidemment pas d'en présenter une liste fermée.
- En revanche, il nous paraît réaliste de voir se côtoyer et travailler en commun plusieurs collèges, tels que les suivants à titre purement indicatif :
 - Collège des autorités qualifiées,
 - Collège des professionnels,
 - Collège des associations et fondations de protection animale,
 - Collège des médias.
- Il serait souhaitable que la vocation de rassembler soit plus forte que la tentation et la



facilité d'exclure, à la condition expresse que les objectifs fondamentaux soient respectés par les membres.

◆ **Un mode de fonctionnement original**

- L'Observatoire se réunit annuellement, et autant de fois que nécessaire, en réunion plénière où chacun des membres peut exposer une liste de préoccupations.

À ce stade, deux erreurs majeures doivent soigneusement être évitées :

- le consensus mou par utilisation prudente de la langue de bois,
 - l'attaque frontale conduisant inévitablement à la politique de la chaise vide.
- Il en résulte un répertoire de problèmes qu'il importe de hiérarchiser, en fonction de leur importance, du nombre de partenaires qu'ils mobilisent, de la faisabilité de leur diagnostic et traitement.
 - Une proposition d'études et, le cas échéant, d'actions, est confiée à une structure exécutive qui rend périodiquement compte de l'avancement de ses missions.
 - L'évaluation est traitée devant la même formation et selon les mêmes principes que l'étape initiale.

V CONCLUSION

Il y a un an, à l'initiative du Bureau de la Protection animale et de la Direction générale de l'Alimentation, l'École nationale vétérinaire de Nantes se voyait confier une étude sur la commercialisation de animaux de compagnie, plus particulièrement orientée sur les activités liées aux animaleries.

La promulgation de la loi du 6 janvier 1999 - qui s'affirme aujourd'hui comme un texte majeur, dont les dispositions apparaissent chaque jour davantage plus opportunes et plus appropriées - justifiait pleinement une telle réflexion. Si la première raison est évidemment liée à la rédaction des textes d'application de la loi, il s'avère a fortiori que le contexte général dans lequel évolue l'animal de compagnie subit une complète mutation, dont il convient de connaître les tendances profondes, afin d'appuyer efficacement les nombreux éléments favorables qui se dessinent, et de corriger rapidement les dérives potentielles inévitables.

Le monde de l'animalerie change ; le nier revient à ne vouloir examiner la réalité qu'à travers le prisme déformant des convictions militantes. Pour autant, de multiples et sérieux problèmes demeurent, qui justifient d'entamer sans attendre un vaste chantier visant à imposer une réelle traçabilité des animaux et à impulser une politique axée sur la qualité.

Rien ne se fera d'important et de durable sans l'implication responsable des acteurs, devenus partenaires, aux différentes étapes d'une véritable filière. Comme des garde-fous sont évidemment indispensables, la logique revient à impliquer la profession vétérinaire dans un rôle essentiel de conception et de coordination de plans sanitaires contractuels.

Le commerce des animaux de compagnie reste dominé par une nébuleuse qui échappe à toute rationalisation et abrite beaucoup de pratiques illicites. Il devient donc primordial de moraliser ce secteur par l'application concertée et intégrale de la loi, en particulier des dispositions relatives au certificat de capacité, dont il serait dommageable de retarder plus longtemps la mise en application, puisqu'un cadre réglementaire très satisfaisant a été présenté il y a quelques mois déjà.

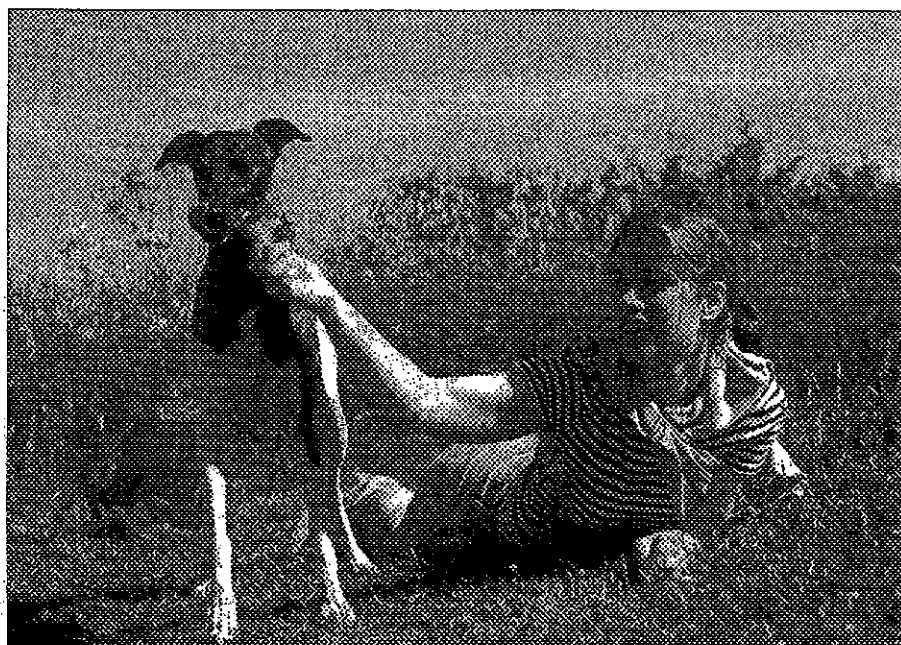
Tant qu'une telle distorsion de concurrence existera, il sera difficile aux éleveurs respectueux du droit et aux responsables animaliers de retrouver ou d'ouvrir les voies d'un partenariat fructueux.

Au-delà de la commercialisation des animaux, il nous semble essentiel de s'interroger aussi sur le sens profond d'une présence animale aussi massive dans notre société.

Si les raisons sont multiples et échappent au cadre de ces lignes, nous sommes en revanche au cœur de notre sujet en appelant à réfléchir, à populariser, à intensifier, le principe de possession responsable, d'éducation canine, de maître éco-citoyens, civilement et humainement responsables de leurs compagnons.

Enfin, il nous est agréable de souligner la démarche de la Direction générale de l'Alimentation en direction des écoles nationales vétérinaires, et l'intérêt pour des enseignants de participer activement à une telle étude ancrée dans la vie professionnelle.





ANNEXES



ANNEXE N°1

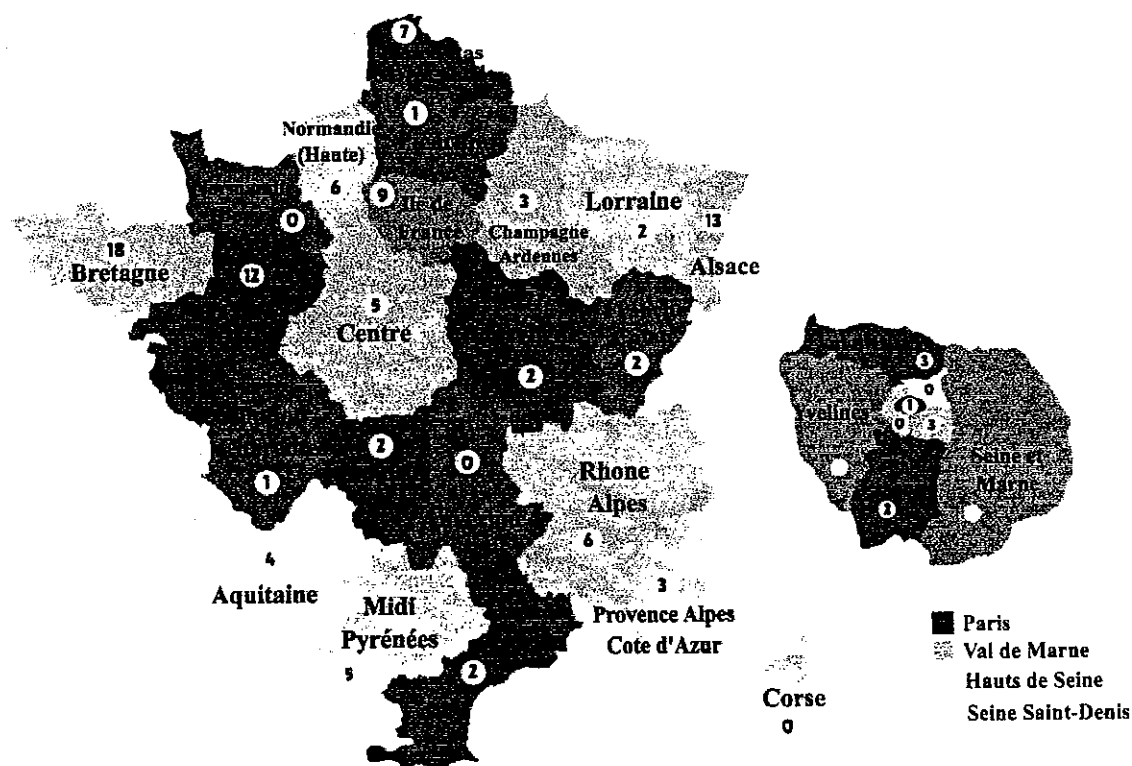
RÉSULTATS D'UNE ENQUÊTE RÉALISÉE AUPRÈS DES DIRECTIONS DES SERVICES VÉTÉRINAIRES

Dans le cadre de l'étude annuelle, «Opération vacances - Protection animale», réalisée par le Bureau de la Protection animale auprès des Directions départementales des Services vétérinaires, nous avons eu l'opportunité d'intégrer plusieurs questions relatives au commerce des animaux de compagnie.

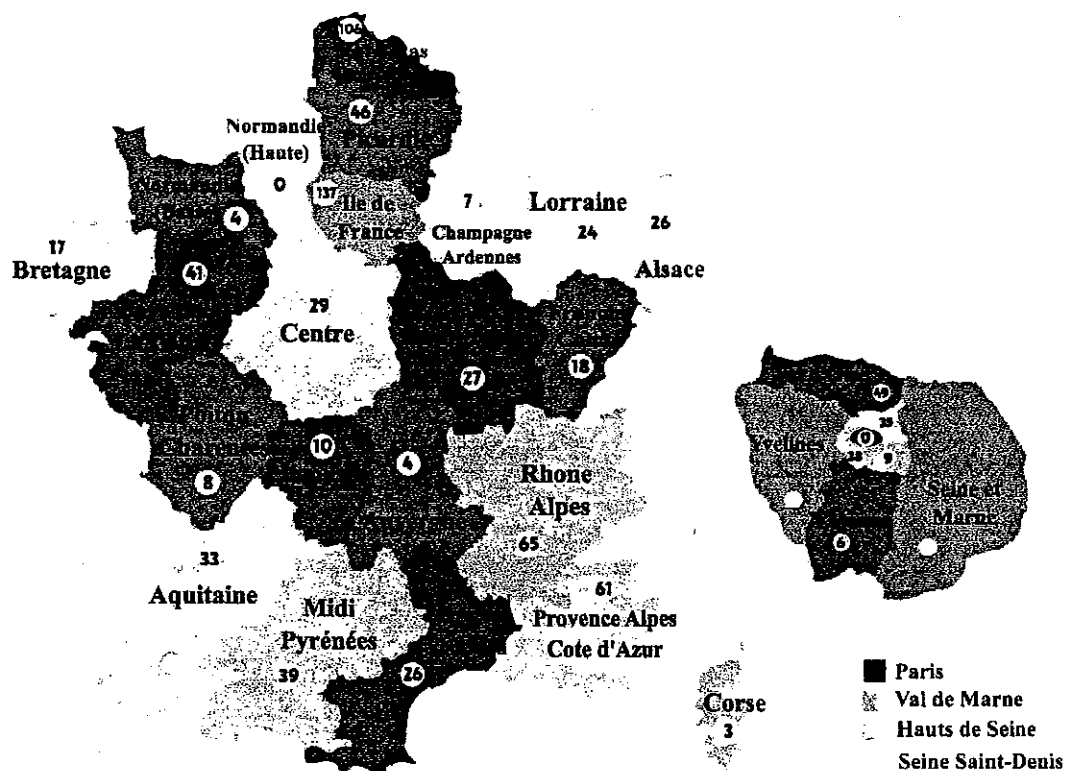
Nous tenons à remercier les nombreuses personnes qui ont répondu à ce questionnaire, ainsi que nos interlocuteurs de l'Administration centrale, qui ont réalisé un important travail de mise en forme des résultats.

Il en résulte une série de cartes de la répartition des lieux de vente des animaux de compagnie d'espèces domestiques, par région, et selon le type d'établissement.

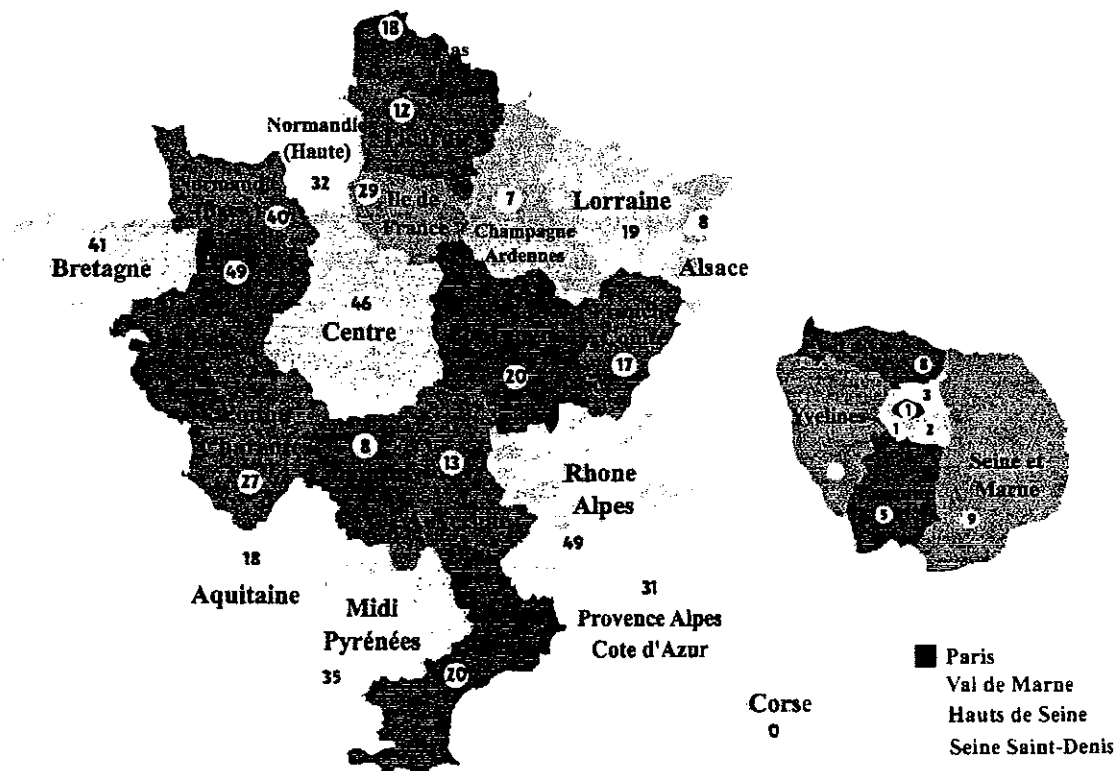
LE NOMBRE DE GRANDES SURFACES ANIMALIÈRES EN FRANCE ET PAR RÉGION



LE NOMBRE D'ANIMALERIES INDÉPENDANTES EN FRANCE ET PAR RÉGION



LE NOMBRE DE JARDINERIES EN FRANCE ET PAR RÉGION



RÉGIONS	DÉPARTEMENTS	GRANDES SURFACES ANIMALERIES	ANIMALERIES INDÉPENDANTES	JARDINERIES
ALSACE	RHIN (BAS-)	9	6	1
	RHIN (HAUT-)	4	20	7
	Total région	13	26	8
AQUITAINE	DORDOGNE	-	2	3
	CHARENTE	3	20	5
	LANDES	0	-	-
	LOT-ET-GARONNE	-	4	2
	PYRÉNÉES-ATLANTIQUES	1	7	8
	Total région	4	33	18
AUVERGNE	ALLIER	0	1	6
	CANTAL	0	1	5
	HAUTE-LOIRE	0	2	2
	PUY-DE-DÔME	-	-	-
	Total région	0	4	13
BOURGOGNE	CÔTE-D'OR	2	5	7
	NIÈVRE	0	3	4
	SAÔNE-ET-LOIRE	0	19	4
	YONNE	0	0	5
	Total région	2	27	20
BRETAGNE	CÔTES-D'ARMOR	-	2	9
	FINISTÈRE	15	7	20
	ILLE-ET-VILAINE	3	5	12
	MORBIHAN	0	3	0
	Total région	18	17	41
CENTRE	CHER	0	6	2
	EURE-ET-LOIRE	0	4	8
	INDRE	0	0	5
	INDRE-ET-LOIRE	0	10	6
	LOIR-ET-CHER	2	4	5
	LORET	3	5	20
	Total région	5	29	46
CHAMPAGNE- ARDENNE	ARDENNES	-	-	2
	AUBE	3	7	0
	HAUTE-MARNE	0	0	5
	MARNE	-	-	-
	Total région	3	7	7
CORSE	CORSE (DU-SUD)	-	-	-
	CORSE (HAUTE-)	0	3	0
	Total région	0	3	0
FRANCHE- COMTÉ	DOUBS	2	10	3
	HAUTE-SAÔNE	0	3	6
	JURA	0	1	6
	TERRITOIRE DE BELFORT	0	4	2
	Total région	2	18	17
ÎLE-DE- FRANCE	ESSONNE	2	6	5
	HAUTE-SEINE	0	38	1
	PARIS	1	0	1
	SEINE-ET-MARNE	-	-	9
	SEINE-ET-DENIS	0	35	3
	VAL-DE-MARNE	3	9	2
	VAL-DOISE	3	49	8
	YVELINES	-	-	-
	Total région	9	137	29
LANGUEDOC- ROUSSILLON	AUDE	0	2	6
	GARD	0	10	9
	HÉRAULT	2	5	0
	LOZÈRE	0	0	0
	PYRÉNÉES-ORIENTALES	0	9	5
	Total région	2	26	20
LIMOUSIN	CORRÈZE	0	4	1
	CREUSE	0	1	3
	HAUTE-VIENNE	2	5	4
	Total région	2	10	8



RÉGIONS	DÉPARTEMENTS	GRANDES SURFACES ANIMALERIES	ANIMALERIES INDÉPENDANTES	JARDINERIES
LORRAINE	MEURTHE-ET-MOSELLE	1	9	5
	MEUSE	1	5	4
	MOSELLE	-	-	-
	VOSGES	0	10	10
	Total région	2	24	19
MID-PYRÉNÉES	ARIÈGE	0	1	4
	AVEYRON	-	4	7
	GERS	0	7	2
	HAUTE-GARONNE	4	19	5
	HAUTES-PYRÉNÉES	0	1	2
	LOT	0	1	1
	TARN	1	3	8
	TARN-ET-GARONNE	0	3	6
Total région		5	39	35
NORD-PAS-DE-CALAIS	NORD	5	62	4
	PAS-DE-CALAIS	2	44	14
	Total région	7	106	18
NORMANDIE (BASSE-)	CALVADOS	0	0	25
	MANCHE	0	0	10
	ORNE	0	4	5
	Total région	0	4	40
NORMANDIE (HAUTE-)	EURE	1	0	10
	SEINE-MARITIME	5	-	22
	Total région	6	0	32
PAYS-DE-LOIRE	LOIRE-ATLANTIQUE	1	4	11
	MAINE-ET-LOIRE	8	13	10
	MAYENNE	0	1	7
	SARTHE	2	20	8
	VENDEE	1	3	13
	Total région	12	41	49
PICARDIE	AISNE	1	37	1
	OISE	-	-	-
	SOMME	0	9	11
Total région		1	46	12
POITOU-CHARENTES	CHARENTE	0	1	4
	CHARENTE-MARITIME	1	3	1
	DEUX-SÈVRES	0	2	10
	VIENNE	0	2	13
	Total région	1	8	27
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR	ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE	0	2	3
	HAUTES-ALPES	0	1	6
	ALPES-MARITIMES	2	0	2
	BOUCHES-DU-RHÔNE	0	-	-
	VAR	0	51	14
	VAUCLUSE	1	7	6
	Total région	3	61	31
RHÔNE-ALPES	AIN	-	-	-
	ARDÈCHE	0	9	3
	DRÔME	-	-	-
	ISÈRE	2	3	1
	LOIRE	3	5	7
	RHÔNE	-	-	8
	SAVOIE	0	0	6
	HAUTE-SAVOIE	1	7	24
Total région		6	65	49

LISTE DES PERSONNALITÉS RENCONTRÉES

Dans le cadre de notre étude, nous avons visité plus de 70 établissements et eu le plaisir de rencontrer un très grand nombre d'interlocuteurs, parmi lesquels les personnalités suivantes :

MESDAMES

- **Alessandri** Présidente de la Fondation «Assistance aux animaux»
- **Bruguier** Les Professionnels de l'Animal Familier (PRODAF)
- **Couchoub** Confédération nationale des Société Protectrice des Animaux -
Directrice de la S.P.A. de Lyon
- **Couderc D^r** Vétérinaire inspecteur
- **Delhoste D^r** Le Club du Chiot - Courtier
- **Faucher** Présidente de la S.P.A.
- **Faurez** Secrétaire générale du Syndicat de Défense des Éleveurs de Chiens
et de Chats d'Origine (S.D.E.C.C.O.)
- **Georgel** Présidente de la Chambre syndicale des prestataires animaliers
(Prestanimalia)
- **Hasson** Présidente de la Confédération nationale des S.P.A. de France
- **Hornick D^r** Vétérinaire inspecteur
- **Lebret** L.P.A., Alençon
- **Le Roueil** Syndicat National des Professionnels du Chien et du Chat
(S.N.P.C.C.).
- **Lévy** Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche
(D.G.E.R.)
Ministère de l'Agriculture et de la Pêche
- **Lienard** Oisellerie du Pont-Neuf
Les Professionnels de l'Animal Familier (P.R.O.D.A.F.)
- **Mélik D^r** Direction générale de l'Alimentation (D.G.Al.)
Ministère de l'Agriculture et de la Pêche
Chef du Bureau de la Protection animale
- **Perin** Prestanimalia
- **Sévère** Ingénieur qualicienne - E.N.V.N.
- **Scilly** Secrétaire générale du Groupe syndical des éleveurs de chiens -
Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles
(F.N.S.E.A.)
Vice-Présidente de «l'Eurogroupe pour le bien-être animal»
- **Tronche** D.G.E.R.



MESSIEURS

- **Abric D^r** Association des Vétérinaires d'Animaux de Compagnie en Collectivités (A.V.A.C.C.)
- **Allaire** Direction départementale des Services vétérinaires de Loire-Atlantique
- **Alleton** Directeur de la F.N.D.S.J.
Fédération nationale des distributeurs spécialistes de jardin
- **Amizet** S.P.A.
- **Bailly D^r** Président du Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral (S.N.V.E.L.)
- **Barbin P^r** Faculté de Médecine, Nantes
- **Bardet** Confédération nationale des S.P.A. de France
- **Bastian D^r** A.V.A.C.C.
- **Bauer** Société Truffaut
- **Benazet D^r** Directeur des services vétérinaires de la Seine Saint-Denis
- **Bonnier D^r** Directeur Général Société CityZoo
- **Boudou** Proviseur - Legta de Combrailles
- **Bouvier** F.N.D.S.J
- **Braga** Société La Source - Courtier - Vétérinaire
- **Bri** D.G.A.I.
- **Carlotti D^r** Président de la Conférence Nationale des Vétérinaires Spécialisés en Petits Animaux (C.N.V.S.P.A.)
- **Cerisier D^r** Vétérinaire inspecteur - D.G.A.I.
- **Chabot** Le Chenil de Paris - P.R.O.D.A.F.
- **Charlier** P.R.O.D.A.F.
- **Clipet** La Baleine blanche - P.R.O.D.A.F.
- **Daniel** Président du Syndicat National des Professionnels du Chien et du Chat (S.N.P.C.C.)
- **Darnault** Société Truffaut
- **Delmer** P.R.O.D.A.F.
- **De Cocq** S.N.P.C.C. - Educateur
- **De Mascureau** Société Centrale Canine pour l'amélioration des races canines en France (S.C.C.) - Directeur
- **Declosmenil** Direction des Services Vétérinaires de la Manche
- **Delporte** Société Truffaut
- **Delrieux** Ministère des Finances - Direction des Impôts



MESSIEURS

- **Denis P^r** E.N.V.N.
- **Doucinet** Président du Syndicat Interprofessionnel des fabricants et distributeurs de produits et animaux Familiers - (P.R.O.D.A.F.)
- **Duprat** La Maison de l'Éleveur - Courtier
- **Dupré B.** Président du groupe de Éleveurs de chiens - F.N.S.E.A.
- **Dupré F.** F.N.S.E.A.
- **Elias** Délégation interministérielle à la lutte contre le travail illégal
- **Favre** P.R.O.D.A.F.
- **Feral** Direction départementale des Services vétérinaires, Maine-et-Loire
- **Fontbonne D^r** E.N.V.L. - Responsable scientifique de l'étude lyonnaise
- **Ganière P^r** E.N.V.N.
- **Ganivet D^r** Président de l'A.V.A.C.C.
Vice-Président de la Société Française de Cynotechnie (S.F.C.)
- **Gellé D^r** S.N.V.E.L.
- **Georgel** Prestanimalia
- **Gourdon** Directeur du P.R.O.D.A.F.
- **Guenoden D^r** Direction départementale des Services vétérinaires du Finistère
- **Haitayan** Confédération Nationale des S.P.A. de France
- **Hardy** P.R.O.D.A.F.
- **Hignette** Musée national des arts d'Afrique et d'Océanie -
Directeur de l'Aquarium
- **Kérourio D^r** D.G.AL. - Bureau de la Protection animale
- **Kieffer D^r** Secrétaire général du S.N.V.E.L.
- **Langendorff** Président de Promojardin
- **Lassalle D^r** Direction départementale des Services vétérinaires de Charente-Maritime
- **Laugier** S.N.P.C.C. - Éleveur
- **Laure** Président Directeur Général «Attention Consultants»
- **Léré** P.R.O.D.A.F.
- **Lucas D^r** Directeur des Services vétérinaires de la Manche
- **Michaux D^r** Conseiller municipal de Paris - Responsable des affaires animalières
E.N.V.A.
- **Montméas** D.G.E.R.
- **Mouthon P^r** Fondation «assistance aux animaux» - E.N.V.A.



MESSIEURS

- **Oudry** Direction Générale de la Concurrence et des prix, de la Consommation, et de la Répression des Fraudes (D.G.C.C.R.F.).
- **Parizot** Association Française d'Information et de Recherche sur l'Animal de Compagnie (A.F.I.R.A.C.)
- **Pautot** Avocat
- **Peignant** Direction des Services vétérinaires de Paris
- **Perret D^r** Ministère de l'Environnement et de l'Aménagement du territoire
- **Queinnec P^r** Président de la S.F.C. - E.V.N.T. - S.C.C.
- **Rondeau D^r** Président du Conseil supérieur de l'Ordre national des vétérinaires
- **Siriex D^r** A.V.A.C.C.
- **Tanguy-Kérébel** Livre des Origines Félines françaises (L.O.F.F.).
- **Vigouroux D^r** Contrôleur général - Conseil général vétérinaire
- **Vuilleminot** A.F.I.R.A.C.
- **Wintergest D^r** Ministère de l'Environnement et de l'Aménagement du territoire
- **Yong Peng Lim** Société Petland

Inévitablement, cette liste n'est ni complète, ni limitative.

- Certaines personnalités n'y figurent pas alors que leur contribution aurait été très précieuse. Malheureusement, nous avons dû interrompre les entretiens à partir du mois de juillet 1999 pour nous consacrer à la réflexion et à la rédaction de la présente étude.
- Plus encore, nous prions les personnes qui ne figurent pas sur cette liste, alors qu'elles nous ont aidé, de bien vouloir excuser cette omission. C'est en particulier le cas des nombreux membres des personnels des animaleries visitées.