

Mordu de services

Réveillé par son chien un dimanche matin, Stéphane a décidé de monter son entreprise de produits et accessoires pour animaux quand il s'est aperçu que son compagnon à quatre pattes n'allait pas avoir, en cette journée dominicale, sa ration de croquettes habituelles, faute d'avoir anticipé l'achat de la denrée convoitée... Stéphane flaire le bon filon et décide de monter sa boîte, sur fonds propres, permettant à une cinquantaine de clients séduits par les modalités de paiement et le coût compétitif des produits livrés de le suivre dans cette aventure.

La livraison est gratuite

« Je suis un peu le Lidl de l'animalerie dans un milieu très concurrentiel. Je n'ai pas de local, tout est stocké dans ma cave. Ainsi je peux me permettre de vendre 7 à 8 € de moins un sac de produit alimentaire » explique le jeune

entrepreneur. La livraison à domicile de la société Cani Crok n'obéit pas aux frontières d'une zone de chalandise classique.

« De Brunoy, je peux me rendre jusqu'au sud du département, tout dépend ensuite du produit à livrer. Si les gens veulent simplement une laisse, je ne fais pas 50 km exprès. Je groupe les livraisons et j'accorde des facilités de paiement, en plusieurs fois sans frais. La livraison est toujours gratuite, les clients ne paient que le produit.

» Si le jeune entrepreneur parvient, grâce au museau à oreille, à imposer sa griffe, les heures consacrées à son commerce para-animalier ne suffisent pas à boucler des fins de mois difficiles. « J'aimerais me consacrer à Cani Crok à temps plein, hélas je dois aussi manger. Parfois, je peux tra-

CANICROK
SPECIALISTE DE L'ALIMENTATION POUR ANIMAUX DOMESTIQUES. LIVRAISON A DOMICILE
ANIMALERIE CHIENS ET CHATS
À DOMICILE
CERTIFIÉ PRIX DISCOUNT
Distributeur indépendant
- Royal Canin
- Pro Plan
- 1st Choice
- Pronature

vailler six heures sur une journée pour les livraisons, puis rien pendant deux jours, cela dépend des demandes. » Chiens, chats, oiseaux, les profils de clients différent selon les bouches à nourrir.

« Les propriétaires de chiens sont fidèles, constants, réguliers dans leurs commandes, tandis que les propriétaires de chats sont inconstants ». Les toutous sont donc plus porteurs d'avenir que les matous

dans le commerce difficilement lucratif de Stéphane.

Le marché ne connaît pas la crise

D'ici quelques années, l'entrepreneur souhaiterait se lancer dans l'élevage de chiens Saint-Bernard. « Je suis tombé dedans quand j'étais petit, c'est un rêve auquel je ne peux pas renoncer. » A l'heure où les économistes de tout poil mettent en garde sur la récession, le marché de l'animal de compagnie n'est finalement pas un luxe, « au contraire, explique Stéphane. Avoir un chien relève d'une qualité de vie et les gens sont prêts à se priver de beaucoup de choses, mais ils ne veulent pas que leur animal pâtisse de la crise ».

■ Morgann Houriez

• Cani Crok,

06.16.89.09.26.

<http://canicrok.wifeo.com>

Par mail :

cani.crok@orange.fr