

COLLIERS D'ÉDUCATION

# UNE VENTE PÉDAGOGIQUE

Proposant des solutions à vibrations, stimulations électrostatiques ou en sprays, les colliers éducatifs de dressage, anti-aboiements ou anti-fugues, nécessitent une vente pédagogique, qui doit rassurer le maître qui va les utiliser. Par É. L.

Le marché des produits de dressage et d'éducation représentait, en 2016, 14 millions d'euros en valeur (+15,4 % vs 2015).

Posséder un chien en milieu urbain n'est pas toujours facile pour les maîtres, qui doivent composer avec une collectivité de moins en moins indulgente envers les comportements gênants des animaux, à commencer par les chiens et leurs aboiements. Le marché des produits de dressage et d'éducation, qui se compose de colliers de dressage anti-aboiements et anti-fugues, est en plein développement. Selon l'étude Prom'animal, il représentait, en 2016, 14 millions

d'euros en valeur, en progression de +15,4 % par rapport à 2015. Sont également inclus dans cette estimation les colliers de géolocalisation avec tracker GPS, en forte progression, eux aussi. Comme nombre de produits animaliers, ces nouveaux systèmes d'éducation voient leurs ventes en ligne se développer très rapidement. Les magasins spécialisés bénéficient pourtant de nombreux avantages pour profiter, eux aussi, de la baisse des prix de ce type de produits.

## Une offre complète

Les détaillants spécialistes se doivent de présenter, dans les rayons, le plus large éventail possible de solutions, et ce dans un univers « Éducation et dressage » clairement identifié. Les colliers anti-aboiements, qui répondent à un besoin précis, sont les plus demandés par les possesseurs. Viennent ensuite les colliers de dressage, qui permettent au maître d'apprendre les bons réflexes à son animal, puis les systèmes



anti-fugue. Plusieurs solutions de contrôle des aboiements sont proposées aux propriétaires de chien. Il faut toutes les proposer dans les linéaires, à commencer par la stimulation exercée par ultrasons. Les colliers de ce type émettent un son de haute fréquence. Inoffensif pour le chien, il détourne simplement son attention au cours de l'aboiement afin de le stopper. La stimulation par vibrations fonctionne, elle, avec des vibrations de basse fréquence que le chien ressent sur la partie inférieure de son cou, près de son larynx. L'aboiement doit alors s'interrompre. Quant à la stimulation dite électrostatique, elle utilise, comme son nom l'indique, une impulsion électrostatique. Cette électricité statique se diffuse entre deux plis de peau en contact l'une avec l'autre sur la partie inférieure du cou de l'animal. La clientèle qui ne souhaite pas utiliser de solutions à ultrasons, à vibrations ou électrostatiques peut utiliser un collier à spray, qu'il faut aussi avoir en rayon et qui émet un jet inodore ou citronné, entièrement naturel, qui détourne l'attention de l'animal lors de sa diffusion, interrompant ainsi son geste.

Les colliers de dressage fonctionnent de la même manière que les colliers anti-aboiements (par ultrasons, vibrations, stimulation électrostatique ou spray). Ils facilitent l'apprentissage des bons comportements en empêchant, par exemple, l'animal de tirer sur

sa laisse ou de mordre les mollets du facteur... Quant aux systèmes permettant d'éviter les fugues, ils fonctionnent uniquement par stimulation électrostatique, par le biais d'un collier récepteur à placer autour du cou du chien. Le territoire de l'animal est délimité par un système de clôtures proposées avec ou sans fil ou sous forme de kits de clôture enterrés.

### Des conseils pour rassurer

« Le propriétaire d'un chien qui venait d'acheter un collier d'éducation au magasin est revenu quelques heures après pour nous dire que son collier ne fonctionnait pas. Nous nous sommes aperçus qu'il avait simplement mis la pile à l'envers », explique le responsable du rayon animalerie d'une jardinerie. Cette anecdote souligne le besoin d'information important de la clientèle concernant ce type de produit. L'information doit aussi bien concerner

l'utilisation du produit que les sensations ressenties par l'animal, en particulier pour les solutions à stimulation électrostatique, qui provoquent toujours quelques réticences chez les acquéreurs potentiels. « Nous rappelons aux clients réticents que ces solutions électrostatiques doivent s'utiliser avec parcimonie, en complément d'une éducation classique, si les résultats ne sont pas là. Nous rappelons également que l'utilisateur dispose d'une

palette multiple de niveaux de stimulation, permettant de respecter le bien-être de son animal », explique le détaillant. La plupart des fabricants de colliers électrostatiques font partie de l'association internationale ECMA, une association de protection des animaux, ce qui doit contribuer à rassurer le client. De plus, ils s'attachent à améliorer continuellement leurs produits ainsi que leurs modes d'emploi. Du fait de leur prix de vente élevé, les colliers d'éducation, de dressage ou anti-fugue sont le plus souvent placés en vitrine pour éviter la démarque. Ces vitrines ont l'avantage de permettre au client de visualiser les produits avant de pouvoir, éventuellement, les prendre en main. Plusieurs fabricants équipent ces présentoirs-vitrines d'écrans numériques permettant à l'acquéreur potentiel, à l'aide de vidéos, de se familiariser avec le produit.



Zolux présente une gamme de 3 colliers anti-aboiement, 2 colliers d'éducation à distance et un système de clôture anti-fugue relié à un collier. Les produits produisent sur l'animal une stimulation électrostatique ou par vibrations, avec de nombreux niveaux de sollicitation.

### Animations et SAV

Si les fabricants soignent leurs outils d'aide à la vente, ils intensifient également leur capacité de formation des équipes de vente dans les magasins. Ils proposent des sessions de formation aux vendeurs animaliers, mais également aux clients des magasins qui peuvent participer à des weekends d'animation leur permettant de prendre le produit en main, en situation réelle, avec leur animal. L'acheteur d'un collier de dressage, d'éducation ou anti-fugue doit aussi savoir qu'il peut compter sur un service après-vente efficace en cas de problème, soit pour une simple précision au moment de la mise en marche du produit, soit en cas de panne. Ce service après-vente peut être celui de la marque elle-même ou celui de son distributeur hexagonal s'il s'agit d'une marque internationale, ce qui est encore plus rassurant pour le maître. ■



Le Canicom Soft de Num'axes est un ensemble de dressage pour chiens sensibles. Il envoie des avertissements sonores avec des vibrations de courte ou de longue durée, très utiles notamment pour communiquer avec un chien sourd ou malentendant. Sa portée va jusqu'à 200 mètres.