

LITIÈRE POUR CHATS

LES SPÉCIALISTES ONT LEUR CARTE À JOUER !



Si la litière répond à une demande simple de la part du possesseur de chats – qui souhaite avant tout éviter les mauvaises odeurs et les projections de granulés –, elle est aussi un produit technique, aux compositions élaborées, qu’il faut savoir expliquer au client. Le prix n’est plus son seul argument de vente : de quoi motiver les vendeurs ! Par *Éric Leforestier*

Comme tous les produits destinés aux chats, la litière est en pleine croissance. En 2013, selon les chiffres de l’étude annuelle Prom’animal, le marché a ainsi progressé de +4 % en valeur, à un peu plus de 150 millions d’euros (hors équipement et accessoires) pour un volume d’environ

300 000 tonnes. Produit consommable de masse, la litière pour chats se vend à plus de 85 % dans les rayons des hypermarchés, supermarchés et magasins de hard-discount. Le client, friand de promotions, y fait bien attention au prix du produit avant de le mettre dans son caddie et privilégie souvent un sac à marque

d’enseigne. Ce profil d’une consommation avant tout économique, s’il reste dominant, n’est pourtant plus le seul aujourd’hui.

D’abord parce que la population féline croît et qu’elle s’étioffe surtout avec des chats urbains, dont les jeunes propriétaires sont prêts à dépenser plus pour le bien-être de leur

animal, surtout quand il est de race. Une attitude qui vaut même pour un produit basique comme peut sembler l’être, à première vue, la litière.

Besoins simples, produits techniques

Si la simplicité existe en matière de litière pour chats, c’est avant tout

dans les attentes de la clientèle qu'elle se trouve : le possesseur de chats n'attend généralement d'une litière rien d'autre qu'une absorption maximale des urines et des odeurs, une absence de poussière et de projections de granulés hors du bac. Les litières sont pourtant des produits techniques, qu'il faut savoir expliquer au client, à commencer par les écarts de prix qui existent entre une litière minérale et une litière végétale ou, dans la seule catégorie des minérales, entre les litières agglomérantes et non agglomérantes, entre les parfumées et les non parfumées...

Nombre de possesseurs de chats ne savent pas encore quel type de litière ils utilisent au quotidien. Sans conseil, ils ont tendance à se tourner vers les produits les plus économiques. Si ceux-ci sont attractifs, votre client doit aussi savoir qu'ils ont leur lot de désagrément, comme le fait de coller aux poils et aux pattes de l'animal, de dégager de la poussière et de présenter un pouvoir absorbant à l'efficacité très limitée. Habituez-le à raisonner en coût moyen journalier ou mensuel, et expliquez-lui l'action des différents types de produits proposés :

LE PANORAMA LITIÈRES CHEZ LES SPÉCIALISTES

Selon le nouveau panel GFK consacré à la vente de litière pour chats en circuit spécialisé (voir p. 4 notre rubrique Actualités France), les litières minérales conventionnelles (bentonite, sépiolite, attapulgite...) génèrent 55 % des ventes en valeur du rayon des magasins concernés (animaleries, jardineries, LISA, GSB). La part des litières en silice est de 25 %, et celles des litières alternatives, dont les végétales, de 20 %.

certaines litières minérales très absorbantes ne demandent à être changées que tous les quinze jours alors que d'autres doivent être renouvelées plus souvent.

Les litières les plus anciennes sur le marché, et aussi les plus vendues, sont les litières minérales. Elles sont conçues à base d'argile : attapulgite, sépiolite ou bentonite pour les plus courantes, mais il existe aussi des alternatives plus écologiques, comme l'argile verte. Présentée sous forme de granulés fins, la bentonite forme des grumeaux absorbant les liquides et neutralisant les odeurs : c'est avec cette argile que sont conçues les litières dites « agglomérantes ». D'un prix plus élevé que pour une minérale basique, ces agglomérantes sont aussi bien plus pratiques pour le possesseur, à qui il suffit d'éliminer au quotidien les grumeaux avec une pelle spécifique. Il peut ainsi conserver une litière non souillée pendant une quinzaine de jours environ.

C'est généralement de la bentonite ou du silicate de sodium qui est transformé pour produire le gel de silice qui compose les litières de silicate. Plus onéreuses, elles procurent de nombreux avantages : plus légères, plus performantes quant à l'absorption des odeurs, elles ne génèrent que ▶



La nouvelle litière Color de Nullodor associe le pouvoir du gel de silice et de l'agglomération.



La nouvelle gamme Vitobel propose une litière non agglomérante à base de silice parfumée à la pomme. Elle est disponible en sacs de 4,2 et 8,4 litres.

Venez surfer sur petmarketmagazine.com



Recherchez par mots-clés/activités/marchés/produits

Recherche :

Simple, facile d'utilisation
NI LOGIN NI MOT DE PASSE



petmarketmagazine.com
le site d'information professionnelle autrement



La litière est un produit où l'originalité est toujours bienvenue : n'hésitez pas à surprendre!



Zolux propose sa nouvelle gamme de litières Pure Cat sur un présentoir où figurent des échantillons de chaque produit.

EN FIBRES DE COCO!

CocoPremium est une toute nouvelle litière 100% naturelle fabriquée au Sri Lanka, dans des usines dédiées à la fibre de coco. D'abord récoltées à la main puis séchées au soleil, les cosses sont ensuite réduites en copeaux de 3 à 6 mm et enfin compactées dans des paquets de 20 litres qui ne pèsent que 2 kilos. Biodégradable, cette litière végétale fait aussi un excellent compost pour le jardin. Maj Distrib, son distributeur exclusif en Europe, en débute actuellement la commercialisation.

très peu de projections hors du bac, aucune poussière, et restituent des excréments déshydratés et inodores. Parfois présentée sous forme de cristaux de couleur, la silice n'est pas un produit chimique : précisez-le à vos clients pour les rassurer. Elles aussi plus chères que les litières minérales, les litières végétales tirent plutôt bien leur épingle du jeu. Efficaces, elles présentent aussi l'avantage d'être recyclables,

L'HYGIÈNE DU CHAT



La poubelle à litière Litter Locker II de HabaPet emmagasine hermétiquement la litière souillée, ses odeurs et ses bactéries.

Si la litière pour chat est un produit consommable qui doit être racheté régulièrement, elle peut entraîner l'acquisition d'autres produits, au renouvellement plus espacé, qui doivent être implantés à proximité de l'offre litière du magasin. C'est le cas des pelles à litière, des désodorisants, des bacs à litière, des produits d'hygiène de l'environnement, mais aussi des maisons de toilette et d'autres produits plus innovants, comme par exemple les poubelles automatiques de litière. La création d'un corner dédié à l'hygiène du chat et construit autour de la « locomotive » litière est une bonne idée.

un argument de poids auprès des consommateurs « *eco-friendly* ». Elles sont dotées d'un fort taux d'absorption et d'un bon pouvoir désodorisant. La plupart de ces litières vertes se composent de copeaux et de sciures de bois résineux, mais elles peuvent aussi être élaborées à base de rafle de maïs, de lin, de chanvre, de paille, de papier, de blé, de résidus de pommes...

Une offre complète

L'offre en litières s'est donc nettement développée et n'a plus rien à voir avec les produits basiques d'antan. Un rayon de spécialiste se doit de présenter un éventail de produits complet répondant à toutes les attentes de sa clientèle, du plus élémentaire pour un dépannage jusqu'au plus sophistiqué. Il ne doit pas oublier, par exemple, les conditionnements en gros volume, prisés par les multiposseurs, ni les litières pour chatons. Attention aussi à l'excès de favoritisme : si une marque de distributeur doit savoir se montrer, elle doit aussi laisser de l'espace aux autres marques qui vont constituer un rayon bien pourvu.

Par ailleurs, comme les linéaires d'aliments pour chiens et chats, le rayon litière doit désormais être clairement segmenté. Le minimum est de distinguer l'offre minérale de l'offre végétale. Il peut ensuite être judicieux d'ordonner les produits en montant en gamme, du plus économique au plus élaboré. Un linéaire bien construit doit également indiquer le type d'argile ou de matière végétale qui compose les litières présentées – le nec plus ultra étant un système d'échantillonnage permettant au client de toucher et de sentir la matière qui se trouve à l'intérieur des sacs.



Multiple Cat d'Everclean est une litière à base de bentonite agglomérante destinée aux multiposseurs de chats.

Brevetée par Purina, Tidy Cats Crystal Blend est une litière silice agglomérante.

L'offre doit aussi inclure tous les types d'emballage – sacs, cartons ou contenants en plastique –, car chacun d'entre eux a ses adeptes. Pour être en phase avec le marché, votre rayon devra s'axer avant tout sur l'offre minérale (75% des ventes environ) mais devra se dynamiser sur l'offre végétale en présentant différentes marques et différentes matières. Cette diversité permettra à votre clientèle de tester plusieurs produits, de faire des essais : le possesseur de chat s'avère en effet plus « zappeur » dans sa consommation que le possesseur de chien, notamment sur le pet food, mais la litière n'échappe pas à la règle, surtout quand elle apporte quelque chose d'innovant. Elle reste un consommable à fort taux de renouvellement, où l'originalité est la bienvenue. Pensez à surprendre avec de la qualité. Enfin, sachez qu'il existe aussi des litières pour les petits chiens, de plus en plus nombreux, alors n'hésitez pas à vous aventurer aussi vers la gent canine ! ■