

SPORT CANIN

DU RÊVE À LA PORTÉE DE TOUS !

Parce qu'il renforce la complicité entre le maître et son animal, le sport canin a de multiples atouts pour générer des rayons attractifs. L'offre de produits destinés à la pratique sportive doit s'accompagner d'animations qui vont mettre le chien et son maître en valeur. Par É. L.



Le sport canin dispose de nombreux atouts pour restituer un environnement familier pour le client sur la surface de vente.

« La mission de base du commerce, c'est de vendre, mais cela ne suffit plus. Aujourd'hui, il faut aussi que le magasin ait une âme », constate Jean-Marc Mégnin, directeur général shoppermind du groupe Altavia, dans le cahier de tendances 2018

édité par le Salon marketing point de vente. À l'heure où le e-commerce prend de plus en plus en charge les achats des consommateurs pressés et cherchant un produit précis, les points de vente physiques cherchent à se démarquer de cette approche rationnelle du

commerce digital. Ils souhaitent générer plus d'émotion, une relation humaine, ancrée dans le réel. C'est là tout l'avantage d'un point de vente physique. Dans les animaleries, le sport canin est un univers qui dispose de nombreux atouts pour restituer un environnement

familier pour le client durant son parcours d'achat. En premier lieu, elles ont la possibilité de présenter une offre de produits étendue et personnalisée, qu'il est judicieux de regrouper dans un même univers sur la surface de vente.

Un corner très complet

Le sport canin constitue une très bonne clé d'entrée pour singulariser le rayon chien par rapport à son équivalent félin. En effet, le chat fait son sport tout seul à la maison, sans se préoccuper du plaisir de son maître. Il se dépense de façon réfléchie. Alors que le chien, lui, se dépense sans compter, le plus souvent à l'extérieur et en relation avec son maître, qu'il ne veut pas décevoir. À ce titre, le sport canin sollicite la plupart des segments de

produits qui constituent le rayon chien. Il permet la création d'un corner complet et attractif dans lequel doivent figurer l'alimentation, avec une offre adaptée, plus énergétique, par exemple, mais aussi des friandises pour récompenser l'animal pendant ou après l'effort. Des compléments alimentaires, notamment pour la protection des articulations, sont aussi les bienvenus. De même que des gamelles pliables, pour rappeler aux clients qu'il est primordial d'hydrater l'animal à l'extérieur. La panoplie étendue des activités canines de plein air permet de présenter un large choix d'articles, à commencer par les laisses et harnais spécialement conçus pour une activité, ou encore les colliers lumineux pour l'entraînement nocturne. Si le magasin est



Le canicross fait partie des nombreuses disciplines sportives que les maîtres peuvent pratiquer avec leur chien.

assez spacieux, il peut aussi proposer des obstacles d'entraînement pour l'agility. Les frisbees ou les lanceurs de balles, eux, peuvent se glisser dans les petits espaces. Les produits d'hygiène et de soins complètent ce corner, avec les produits antiparasitaires externes et la

crème solaire. La confection canine a aussi sa place, avec des modèles de manteaux résistants aux intempéries, des vestes de signalisation ou des gilets de sauvetage pour les activités aquatiques. Les maîtres adeptes de nouvelles technologies devront aussi pouvoir découvrir ▶

PARTICIPER À L'AVENTURE HURTTA EN DEVENANT REVENDEUR

PetDistrib est le distributeur officiel Hurtta en France
Prenez part au succès de la marque avec sa gamme
d'accessoires conçus dans des matériaux innovants
pour les activités outdoor et les sports canins

Outdoor Harnais, laisses, colliers Jogging
Randonnée Vêtements Sauvetage
Canicross Trail Visibilité Bottines

DESIGN[®]
FROM
FINLAND

CONTACT
HURTTA FRANCE
PETDISTRIB.COM



Catalogue

go.petdistrib.com/hurttä





Même s'il pratique avec un chien mini, votre client sera content d'en savoir plus, par exemple, sur l'alimentation d'un chien de traîneau.

une offre de produits de géolocalisation ou de colliers intelligents (connectés) permettant de surveiller l'activité de leur animal. Les possibilités sont nombreuses pour créer un univers de sport canin de

point de vente et marque pour permettre un meilleur emplacement produit, aujourd'hui, on sort de cette logique pour aborder l'animation comme moyen de nouer une relation avec le client »,

« Les animations sont un moyen de nouer une relation avec le client » (Guillaume Raguét)

spécialiste et y ajouter sa patte en fonction de son implantation (mer, montagne, campagne ou ville).

Des animations utiles

« Auparavant, le placement d'une animation résultait d'un deal entre

explique Guillaume Raguét, directeur général de Buzzeo, dans le cahier de tendances 2018 du Salon marketing point de vente. Le sport canin, avec ses multiples disciplines, est propice à la mise en place d'animations dans les magasins. Ces animations basées sur le sport canin ont aussi l'avantage de pouvoir revêtir une dimension didactique, éducative, sur la relation que peut entretenir monsieur Tout le Monde avec son animal. À son niveau, même s'il se contente simplement d'un jogging avec son chien, il se sentira valorisé d'en savoir plus sur l'alimentation d'un chien de traîneau, par exemple, ou encore sur la spécificité des harnais destinés à ces mêmes chiens de traîneaux, grands « tracteurs » s'il en est. Ainsi, tous les témoignages de sportifs confirmés venus dans le magasin avec leur chien, qu'ils pratiquent un sport de traîneau avec ses différentes variantes

(ski pulka et ski joëring), l'obéissance (qui peut aussi être rythmée), le canicross ou le cani VTT, l'agility, mais aussi le flyball, l'attelage canin ou encore la chasse vont avoir le mérite d'apporter un supplément de vie, d'émotion et de plaisir au client. Même si le chien de Monsieur Tout le Monde est de taille mini, il possède lui aussi son harnais, et il est prêt pour l'aventure au quotidien. Même les lapins nains ont aujourd'hui leur parcours d'agility, c'est tout dire ! ■

DES CAMPS D'ÉTÉ CANINS POUR VOS CLIENTS

C'est en 2003, sous l'impulsion de Catherine Collignon, que le premier camp d'été Animalin a vu le jour, avec pour objectif de réunir des adeptes d'une nouvelle approche de l'éducation et du comportement des chiens et les utilisateurs du clicker training. Ces camps constituent aujourd'hui un moment de rencontres privilégiées entre maîtres et chiens favorisant une méthode d'interaction amicale et positive, que ce soit pour l'éducation, le sport ou le comportement des chiens. La philosophie diffusée dans ces camps 100 % canins est avant tout respectueuse de l'équilibre physique, émotionnel et mental de l'animal pour sa meilleure intégration dans la société et dans le milieu familial. Pour sa 15^e édition, le camp d'été fait peau neuve avec 4 ateliers sur 6 jours de vacances : stretching, premiers secours, Tellington TTouch, clicker training, communication animale, élixirs floraux et atelier olfaction.

(Informations : www.animalin.net)



La présence de sportifs confirmés avec leurs chiens dans les magasins est l'occasion de proposer des animations ludiques et éducatives.