

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE L'ANIMAL FAMILIER

# PRODAF

MAI 2026

N°5

mag

## LES PROS DE L'ANIMALERIE

### Talents et Carrières



#### LE CQP VENDEUR EN ANIMALERIE

Un diplôme clé !



#### UN SECTEUR

En croissance continu



#### ÉVOLUTION

Vendeur  
Chef de rayon  
Responsable de magasin



#### CONSEIL

Expertise et bien être  
au travail

**DES MÉTIERS QUI ONT DU SENS**  
**AU SERVICE DES ANIMAUX ET DE LEURS PROPRIÉTAIRES**

**PRODAF**

Syndicat des professionnels de l'animal familier



Chers professionnels,

Le secteur de l'animalerie continue de démontrer, année après année, sa solidité et son attractivité. Dans un contexte économique parfois incertain, le marché des animaux de compagnie poursuit sa croissance, porté par une évolution profonde de notre société : l'animal n'est plus seulement un compagnon, il est devenu un membre à part entière de la famille.

Face à cette transformation, nos métiers prennent une dimension nouvelle. Être conseiller vendeur en animalerie aujourd'hui ne se limite plus à un acte commercial. C'est un métier d'expertise, de conseil, d'écoute et de responsabilité. C'est accompagner chaque client dans le respect du bien-être animal, des réglementations en constante évolution, et des attentes toujours plus exigeantes des consommateurs.

C'est précisément dans cette logique que la branche professionnelle a structuré et reconnu un diplôme essentiel : le **CQP Vendeur en Animalerie**. Ce certificat de qualification professionnelle constitue aujourd'hui une référence incontournable. Il garantit non seulement un socle solide de compétences techniques, réglementaires et commerciales, mais il valorise également un savoir-faire spécifique, indispensable à la crédibilité de notre secteur.

Le CQP n'est pas une finalité, mais une porte d'entrée vers de nombreuses évolutions. Les parcours professionnels en animalerie sont riches et dynamiques : un vendeur qualifié peut évoluer vers des fonctions de chef de rayon, puis de responsable de magasin, voire vers des responsabilités plus larges au sein d'enseignes ou de réseaux spécialisés. La formation continue, l'expérience terrain et l'engagement personnel sont les clés de ces trajectoires.

Dans un marché en pleine expansion, nos entreprises ont plus que jamais besoin de professionnels formés, reconnus et engagés. Le développement du secteur s'accompagne d'une exigence accrue : qualité du conseil, traçabilité, bien-être animal, conformité réglementaire. Autant de défis que seule une profession structurée et qualifiée pourra relever durablement.

À travers ce nouveau numéro de **PRODAF MAG**, nous avons souhaité mettre à l'honneur ces métiers, ces parcours et ces compétences qui font la richesse de l'animalerie moderne.

Valoriser nos professions, c'est aussi préparer l'avenir et renforcer l'attractivité de toute une filière.

Continuons ensemble à défendre, structurer et promouvoir des métiers porteurs de sens, au service des animaux et de leurs propriétaires.

**Editeur :** PRODAF Syndicat des  
Professionnels de l'Animal Familial  
**Adresse :** 17 rue Janssen - 75019 PARIS  
**Tel :** 01 40 40 25 03  
**E mail :** [presidence@prodaf.org](mailto:presidence@prodaf.org)  
**Site :** [www.prodaf.org](http://www.prodaf.org)

**Directeur de la publication :**  
René Michau  
**Rédacteur en chef :** René Michau  
**Rédactrice :** Angélique Jammes  
**Création et mise en page :** T.O design  
Dépôt légal ISSN 3074 - 346X

# LES MÉTIERS DE L'ANIMALERIE

## Vendeur conseil en Animalerie

L'expert de confiance au cœur de la relation client et du bien-être animal

*“Je conseille, je rassure, je fais le lien entre l'animal et son propriétaire.”*

### LE RÔLE EN UN COUP D'ŒIL

Véritable pilier du magasin, le conseiller-vendeur en animalerie accompagne chaque client avec expertise et passion.

Il ne vend pas seulement un produit : il apporte une solution adaptée à chaque animal et à chaque situation.

Son objectif : le bien-être animal + la satisfaction client

### LES COMPÉTENCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

- Connaissance des animaux (nutrition, comportement, santé)
- Sens du commerce et du conseil
- Écoute active et empathie
- Rigueur et sens des responsabilités
- Esprit d'équipe



### SES MISSIONS CLÉS

#### CONSEILLER ET VENDRE

- Comprendre les besoins du client et de son animal
- Proposer des solutions personnalisées
- Développer les ventes et fidéliser

#### PRENDRE SOIN DES ANIMAUX

- Assurer leur bien-être au quotidien
- Surveiller leur santé
- Respecter les règles sanitaires et réglementaires

#### GÉRER LE MAGASIN

- Mettre en rayon et valoriser les produits
- Gérer les stocks et les commandes
- Maintenir un espace propre et attractif

#### ANIMER LE POINT DE VENTE

- Participer aux opérations commerciales
- Créer du lien avec la clientèle
- Dynamiser l'expérience en magasin

## COMMENT Y ACCÉDER ?

- CQP Vendeur en animalerie
- Bac Pro TCVA (Technicien Conseil Vente en Animalerie)
- BTSA Technico-commercial
- + ACACED recommandé (certification réglementaire)
- Accessible aussi aux passionnés avec expérience en vente !

## ÉVOLUTIONS DE CARRIÈRE

- Chef de rayon
- Adjoint de magasin
- Responsable de magasin

## UN MÉTIER EN PLEINE TRANSFORMATION

### DIGITAL

- Tablettes, CRM, e-commerce, click and collect
- Le vendeur devient aussi connecté que ses clients

### ÉCO-RESPONSABLE

- Produits naturels, bio, durables
- Le conseiller devient un acteur engagé

### RELATIONNEL

- Conseil personnalisé, expérience client
- Le vendeur devient un expert de confiance



## POURQUOI CE MÉTIER ?

- Travailler avec les animaux
- Avoir un métier utile et concret
- Créer une vraie relation client
- Évoluer dans un secteur dynamique



# LES METIERS DE L'ANIMALERIE

## Chef de rayon en Animalerie

Le manager terrain au service de la performance et du bien-être animal

*"Manager, performer, inspirer : au cœur du rayon, au service du vivant."*

### LE RÔLE EN UN COUP D'ŒIL

Le chef de rayon est le chef d'orchestre de son univers.  
Il pilote l'activité, anime son équipe et garantit une offre adaptée  
aux besoins des clients et des animaux.

Il allie commerce, management et expertise animale  
pour développer la performance du magasin

*"Mon rôle, c'est de faire  
grandir mon équipe  
autant que mon rayon."*



### LES COMPÉTENCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

- Leadership et esprit d'équipe
- Sens du commerce et culture du résultat
- Expertise en produits et besoins animaliers
- Organisation et gestion des priorités
- Capacité d'analyse (CA, marges, stocks)

### SES MISSIONS CLÉS

#### PILOTER LA PERFORMANCE

- Suivre le chiffre d'affaires et les indicateurs clés
- Optimiser les ventes et la rentabilité du rayon
- Gérer les stocks et les approvisionnements

#### MANAGER UNE ÉQUIPE

- Encadrer, motiver et faire monter en compétences
- Organiser les plannings et le travail quotidien
- Transmettre les bonnes pratiques

#### DÉVELOPPER LE RAYON

- Mettre en place un merchandising attractif
- Adapter l'offre aux attentes clients
- Déployer les opérations commerciales

#### GARANTIR LE BIEN-ÊTRE ANIMAL

- Veiller au respect des normes sanitaires
- Superviser les soins et conditions de vie
- Assurer la conformité réglementaire

## COMMENT Y ACCÉDER ?

- Bac Pro TCVA (Technicien Conseil Vente en Animalerie)
- BTSA Technico-commercial
- Expérience significative en vente animalerie
- Évolution naturelle après un poste de vendeur conseil
- ACACED fortement recommandé

## ÉVOLUTIONS DE CARRIÈRE

- Adjoint de magasin
- Responsable de magasin
- Directeur de point de vente

## UN MÉTIER EN PLEINE TRANSFORMATION

### DIGITAL

Pilotage via outils de gestion et indicateurs en temps réel  
Développement du e-commerce et du click and collect

### ÉCO-RESPONSABLE

Sélection de produits durables  
Sensibilisation des équipes et clients

### MANAGEMENT MODERNE

Animation d'équipe plus participative  
Développement des compétences et de l'expertise



## POURQUOI CE MÉTIER ?

- Un poste à responsabilités et évolutif
- Un rôle clé dans la réussite du magasin
- Un équilibre entre terrain, management et stratégie
- Un métier passion au contact des animaux



# LES METIERS DE L'ANIMALERIE

## Responsable d'Animalerie

Le pilote global du magasin, entre performance, management et éthique animale

*“Diriger, développer, engager : donner du sens à la performance.”*

### LE RÔLE EN UN COUP D'ŒIL

Le responsable d'animalerie est le **chef d'entreprise de son point de vente**. Il définit la stratégie, pilote la performance globale et encadre ses équipes, tout en garantissant le respect du bien-être animal et de la réglementation.

Il conjugue gestion, commerce, management et engagement éthique.

### LES COMPÉTENCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

- Leadership affirmé et management d'équipe
- Vision stratégique et sens du business
- Expertise en animalerie et réglementation
- Capacité d'analyse et prise de décision
- Sens du service client et gestion de crise

*“Je ne gère pas seulement un magasin, je porte une vision du bien-être animal et du commerce responsable.”*



### SES MISSIONS CLÉS

#### PILOTER LA PERFORMANCE GLOBAL

- Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité
- Suivre les indicateurs (CA, marges, panier moyen...)
- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale

#### MANAGER ET FÉDÉRER

- Recruter, former et encadrer les équipes
- Développer les compétences et la motivation
- Instaurer une culture d'entreprise positive

#### DÉVELOPPER LE MAGASIN

- Optimiser l'offre produits et services
- Superviser les rayons et le merchandising
- Déployer les opérations commerciales

#### GÉRER LA RELATION CLIENT

- Garantir une expérience client irréprochable
- Gérer les litiges sensibles
- Fidéliser et développer la clientèle

#### GARANTIR LE BIEN-ÊTRE ANIMAL ET LA CONFORMITÉ

- Veiller au respect des normes sanitaires et réglementaires
- Superviser les protocoles de soins
- Assurer la traçabilité et la conformité des ventes d'animaux

## COMMENT Y ACCÉDER ?

- BTSA Technico-commercial / Licence pro commerce
- Expérience confirmée en animalerie (chef de rayon, adjoint...)
- Évolution interne privilégiée
- ACACED indispensable

## ÉVOLUTIONS DE CARRIÈRE

- Directeur multi-magasins
- Responsable réseau / franchise
- Entrepreneur / indépendant

## UN MÉTIER EN PLEINE TRANSFORMATION

### DIGITAL ET OMNISCANAL

Pilotage via outils digitaux avancés  
Développement e-commerce et services hybrides

### ENGAGEMENT ÉCO-RESPONSABLE

Sélection de gammes durables  
Positionnement éthique du magasin

### NOUVEAU MANAGEMENT

Leadership humain et participatif  
Fidélisation des équipes dans un secteur exigeant



## POURQUOI CE MÉTIER ?

- Un poste à forte responsabilité et autonomie
- Un rôle stratégique et décisionnaire
- Un engagement concret pour le bien-être animal
- Un métier passion avec impact réel

Contenu basé sur référentiel métier





## Le CQP Vendeur en Animalerie

### Un outil stratégique pour la profession

### Élever le niveau, élever la profession, Un enjeu majeur pour la profession

Face au renforcement des exigences sanitaires, réglementaires et sociétales, l'animalerie doit affirmer son rôle : celui d'un acteur responsable du bien-être animal et de la préservation de la biodiversité. Le CQP VA, construit par la branche, répond aux réalités du terrain et aux enjeux actuels.

#### Pour l'employeur, il représente :

Un référentiel clair de compétences  
Une sécurisation juridique et réglementaire  
Une montée en professionnalisme des équipes  
Un levier d'attractivité et de crédibilité

Un collaborateur certifié, c'est:  
moins de risques réglementaires et sanitaires  
un conseil plus fiable et responsable  
une image professionnelle renforcée  
une clientèle mieux accompagnée et fidélisée



### Biodiversité : un engagement concret

Dans un contexte de pression croissante sur les espèces et les écosystèmes, la qualification des équipes participe directement :

- au respect des réglementations liées aux espèces protégées
- à la prévention des pratiques inadaptées
- à la promotion d'une détention responsable
- à la sensibilisation des clients aux enjeux environnementaux

### Deux leviers pour structurer vos équipes Financement

- Former et fidéliser vos collaborateurs actuels
- Recruter en contrat PRO



Les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO EP selon les modalités en vigueur, notamment dans le cadre des contrats de professionnalisation.

La compétence devient un acte de responsabilité envers la biodiversité. Le CQP Vendeur en Animalerie est un levier stratégique pour sécuriser et pérenniser votre activité.

Contact : PRODAF

01 40 40 25 03

prodaf@prodaf.org  
www.prodaf.org  
17 rue Jansen,  
75019 Paris



## CQP VENDEUR EN ANIMALERIE

## 4 DIPLÔMES

## QUATRE INVESTISSEMENTS

Un investissement stratégique pour la profession



### 1. CQP VENDEUR EN ANIMALERIE

Certificat de Qualification Professionnelle  
*Le diplôme de la vente et du conseil en animalerie*

- ✓ Formation professionnelle reconnue par la branche
- ✓ Expertise produit, conseil client, vente et fidélisation
- ✓ Mise en valeur de l'animalerie et gestion des stocks
- ✓ Adapté à la montée en compétences rapide

#### COÛT INDICATIF

En formation continue : selon structure

En alternance : selon centre



### 2. ACACED

(Attestation de connaissances animaux de compagnie)

*Une obligation réglementaire pour exercer*

- ✓ Formation courte (2 à 3 jours)
- ✓ Obligatoire pour toute activité liée aux animaux

#### COÛT INOYEN\*

- 290 € → 1 espèce (chien OU chat)
- 390 € → 2 espèces (chien + chat)
- 540 € → 3 espèces (chien + chat + NAC)

\* Fourchette globale : 280 € à 650 € selon organismes



### 3. BAC PRO

Technicien Conseil Vente en Animalerie (TCVA)

*Le diplôme métier de référence niveau 4*

- ✓ Formation sur 3 ans
- ✓ Alternance fortement développée
- ✓ Coût souvent nul pour l'entreprise (apprentissage)

#### COÛT INDICATIF

En formation scolaire ou apprentissage

En formation continue : selon structure



### 4. BTS

Technico-Commercial  
Option Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC)  
*Le niveau supérieur pour structurer les équipes*

- ✓ Diplôme niveau 5 (BTS)
- ✓ Formation en alternance dominante
- ✓ Possibilité d'aides régionales et bourses

#### COÛT INDICATIF

En formation alternance : selon centre

En formation continue : selon centre



### QUATRE NIVEAUX, QUATRE LOGIQUES COMPLÉMENTAIRES



**CQP VENDEUR EN ANIMALERIE**  
Le métier de la vente et du conseil



**ACACED**  
Obligatoire pour exercer



**BAC PRO**  
Le cœur du métier



**BTS**  
Compétences avancées et management

La compétence devient un investissement structurant pour la filière.

- ✓ L'ACACED sécurise la conformité
- ✓ Le CQP valorise l'expertise vente
- ✓ Le BAC PRO professionnalise les équipes
- ✓ Le BTS développe la performance commerciale

UN CONTINUUM DE FORMATION  
ESSENTIEL POUR VALORISER  
ET PÉRENNISER L'ANIMALERIE.

# L'ACTUALITÉ SOCIALE

## Les organisations patronales



## Les organisations de salariés



### **Avenant n° 4 du 21 mars 2025 à l'accord du 14 juin 2017 relatif à la formation professionnelle**

[https://www.legifrance.gouv.fr/conv\\_coll/id/KALITEXT000051843347?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list](https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALITEXT000051843347?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list)

#### **Extension**

Etendu par arrêté du 26 mars 2026 JORF 4 avril 2026

### **Accord du 23 avril 2025 relatif aux classifications professionnelles**

[https://www.legifrance.gouv.fr/conv\\_coll/id/KALITEXT000051927509?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list](https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALITEXT000051927509?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list)

#### **Extension**

Etendu par arrêté du 18 sept. 2025 JORF 26 sept. 2025

### **Avenant n° 1 du 25 juillet 2025 à l'accord du 23 avril 2025 relatif aux classifications professionnelles**

[https://www.legifrance.gouv.fr/conv\\_coll/id/KALITEXT000052483058?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list](https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALITEXT000052483058?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list)

#### **Extension**

Etendu par arrêté du 11 décembre 2025 JORF 26 décembre 2025

### **Avenant n° 2 du 24 octobre 2025 à l'accord du 13 juin 2022 relatif aux frais de santé**

[https://www.legifrance.gouv.fr/conv\\_coll/id/KALITEXT000053497395?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list](https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALITEXT000053497395?idConteneur=KALICONT000005635507&origin=list)

*Version en cours de consultation*

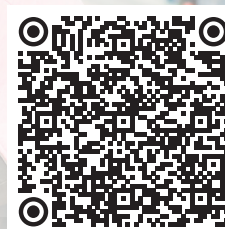
# PRODAF

Syndicat des professionnels de l'animal familial

## L'UNION PROFESSIONNELLE EST NOTRE MEILLEURE PROTECTION

## Professionnels de la filière animale, Adhérez au PRODAF,

Le 1<sup>er</sup> syndicat représentatif des  
professionnels de l'animal familial



Votre adhésion 2026 constitue un engagement professionnel fort.  
Elle vous assure défense, accompagnement et représentation, tout en  
renforçant une action collective déterminée au service de l'avenir de la filière.

### Une représentation institutionnelle reconnue

- Un interlocuteur identifié auprès des ministères et des administrations
- Une participation active aux commissions nationales
- La défense des intérêts individuels et collectifs des professionnels

### Un accompagnement réglementaire et juridique structuré

- Une veille réglementaire permanente (animaux, alimentation animale, environnement, formation...)
- Un appui juridique adapté aux réalités de terrain
- L'accès à un médiateur de la consommation, conformément aux obligations légales

### Des outils professionnels conformes et opérationnels

- Registres réglementaires obligatoires
- Carnets de cession chiens et chats
- Certificat d'engagement et de connaissance
- Modèles de contrats (CDI, CDD, DUERP)
- Fiches techniques et guides pratiques métier

### Un réseau professionnel engagé

- Une écoute dédiée et personnalisée
- Une information continue sur l'évolution du cadre législatif
- La veille et la négociation de la Convention Collective 1978
- L'accès à une information professionnelle spécialisée

### Une reconnaissance nationale et européenne

- Membre de la European Pet Organization (EPO)
- Membre de l'OCAD, sous gouvernance du ministère de l'Agriculture
- Membre de la Commission Nationale Consultative pour la Faune Sauvage Captive



Il s'appuie également sur des partenariats structurants, notamment avec Royal Canin et Agria Assurances, au bénéfice direct des éleveurs et professionnels.



### CONTACTEZ-NOUS

Angélique Jammes

01 40 40 25 03

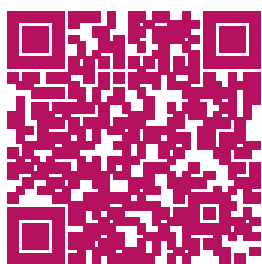
[prodaf@prodaf.org](mailto:prodaf@prodaf.org)

17 rue Jansen,  
75019 Paris

[www.prodaf.org](http://www.prodaf.org)



*L'aide au financement de la  
couverture santé de vos  
apprentis est de retour.*



**Les partenaires sociaux de la Branche des fleuristes, de la vente et des Services des animaux familiers ont décidé de la prise en charge de la part salariale de la cotisation Apprentis et Contrat de professionnalisation par le fonds de solidarité du régime Frais de Santé.**

**Vous n'avez rien à faire, le paramétrage se fait automatiquement dans la DSN !**

*\*Cette aide financière est dédiée aux entreprises adhérentes au régime conventionnel Frais de santé chez KLESIA Prévoyance.*

KLESIA Pro vous propose des services et produits d'assurance santé et prévoyance. Nos solutions sont réalisées avec les représentants de votre secteur d'activité, et ce, sans but lucratif. Vous et vos salariés bénéficiez ainsi d'un accompagnement adapté à votre situation, pour vous permettre de vous concentrer sur l'essentiel : VOTRE ACTIVITÉ.

**KLESIA Pro s'engage à vous assurer un avenir serein et contribue à la qualité de vie pour tous.**

**KLESIA**  
Assureur d'intérêt général