

MOUY

## Toutous et matous chouchoutés aux produits bio

Éric Petit se lance dans l'aventure de l'auto-entreprise. Il souhaite développer la vente d'articles biologiques pour animaux. Il propose aussi des services inédits, comme la visite à domicile ou encore le transport de nos chères boules de poils.

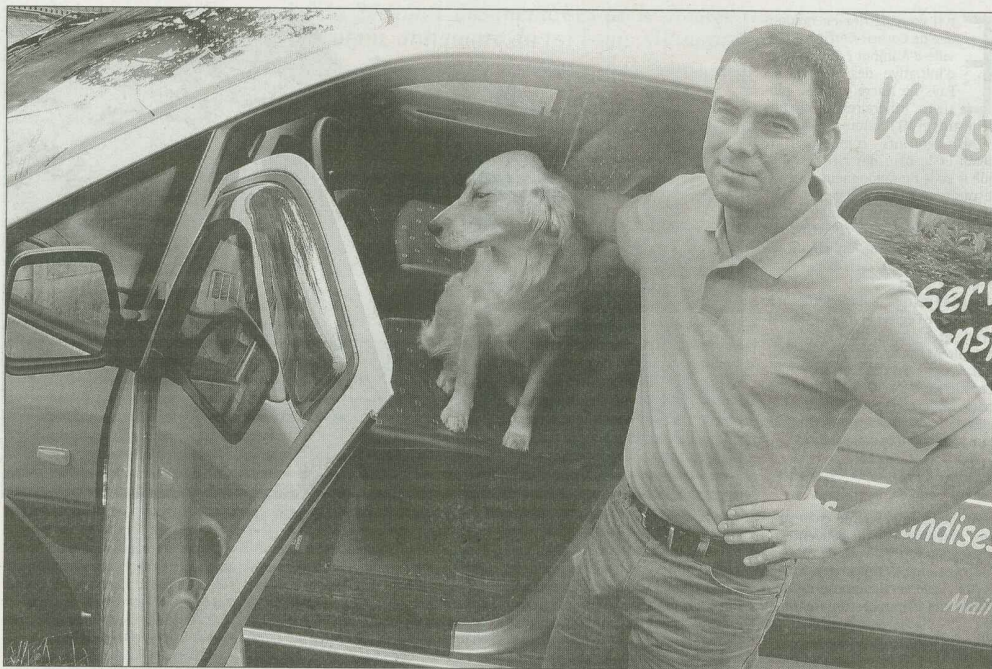
I n'y a pas que pour les humains que les produits bio sont tendance. Reconnus comme étant plus respectueux de la nature et meilleurs pour la santé, les animaux de compagnie sont eux aussi friands de ces denrées. Ou plutôt leurs maîtres. Un constat qui a convaincu Éric Petit de tenter de s'imposer dans ce créneau avec sa propre société, Naturalcroq.

D'abord salarié dans une société de matériel bureautique puis installateur pour un cuisiniste, cet « amoureux de la nature et des animaux », comme il se définit lui-même, vient radicalement de changer de vie. « Je me suis blessé et j'ai été longtemps arrêté », raconte-t-il. J'ai alors été licencié et je me suis dit qu'à 38 ans, c'était l'occasion ou jamais pour se lancer. » Ce petit accident de parcours n'a fait qu'accélérer l'accomplissement d'une idée qui lui trotte déjà depuis quelque temps dans la tête : s'installer à son compte.

### « J'ai fait des recherches pour trouver des produits qui ont une traçabilité »

« En tant que propriétaire de chien, je n'étais pas satisfait par l'offre proposée : c'était soit du bas de gamme, soit des produits très onéreux, je me suis donc lancé dans ce projet. J'ai fait des recherches, notamment sur Internet, pour trouver des produits de bonne qualité à des prix attractifs et qui ont une traçabilité : avec un foyer sur deux qui possède un animal de compagnie, environ dix millions de chats et neuf millions de chiens en France, je me suis dit que j'allais bien trouver ma place ! »

Après une formation de deux mois et demi avec l'organisme Le Roseau, ce jeune entrepreneur s'est donc lancé le défi de vendre des produits encore peu connus du grand public. Il a fait un important travail de sélection en amont, pour retenir au final, entre autres, des croquettes fabriquées dans le Languedoc à base de viande de canards, d'autres provenant d'un producteur suisse et d'autres encore fabriquées en Auver-



Au volant de sa fourgonnette et accompagné de Cassie, sa chienne golden retriever, Éric Petit se propose de livrer ses clients à domicile.

gne. Le tout, développé aussi bien pour les gros chiens, les petits, les seniors, les juniors, les sensibles... « Dans l'Oise, je suis un des seuls à proposer ces gammes », précise Éric Petit.

Ce dernier vend également des jouets et des produits de toilette... bio, bien évidemment. « La plupart des produits actuellement sur le marché sont à base de produits chimiques qui pénètrent la peau de l'animal. Je propose des repoussants à base d'essences naturelles, comme le clou de girofle ou encore la citronnelle. »

Installé depuis un peu plus d'un mois seulement, ce père de famille rêve sa vie future. Il imagine déjà, si son affaire marche bien, un point de vente d'une centaine de mètres carrés où il pourrait accueillir ses clients. Il pourrait non seulement y vendre les produits qu'il propose actuellement, mais aussi développer de nouvelles gammes. Notamment des aliments pour rongeurs ou des bassins pour les poissons.

ÉMILIE DA CRUZ

• [naturalcroq@orange.fr](mailto:naturalcroq@orange.fr),  
06 74 83 20 32 et bientôt disponible,  
le site : [www.naturalcroq.com](http://www.naturalcroq.com)

### Services de transport et de visite à la carte

Éric Petit n'attend pas d'être établi depuis longtemps pour se diversifier.

À peine plus d'un mois d'activité et déjà, il offre à sa clientèle des prestations inédites. Il se propose de livrer à domicile. Gratuitement dans un rayon de 20 km autour de Mouy, payant au-delà, selon le montant de la commande. « D'où l'intérêt de faire des achats groupés », suggère-t-il.

Histoire d'assurer le service jusqu'au bout, Éric Petit se propose aussi de faire du transport d'animaux chez le toilet-

teur ou encore chez le vétérinaire, « pour les personnes âgées par exemple, ou trop débordées ou encore qui n'ont pas de véhicules ».

Sans oublier, pour les maîtres qui voudraient s'éclipser le temps d'un week-end ou d'un séjour, un service de visite à domicile, idéal pour les propriétaires qui ne souhaitent pas mettre leur compagnon à quatre pattes en chenil. « L'animal garde ainsi ses marques, conclut Éric Petit, et ça lui évite le stress de la cage. »