



TÉMOIGNAGE DE FLAVIEN JAOUEN

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL EN PRODUITS VÉTÉRINAIRES ÉQUINS



Flavien
Jaouen

QUEL EST VOTRE PARCOURS PROFESSIONNEL ?

J'ai monté à cheval dès l'âge de 7 ans en région parisienne. Comme tous les petits garçons, j'étais passionné par l'animal et tout ce qui s'y rapportait. En fin de 3ème, cette passion m'a orienté vers les courses hippiques et j'ai intégré un CAPA lad / cavalier d'entraînement en 1987 par la voie de l'apprentissage au sein de l'école des courses hippiques de l'AFASEC à Maisons Laffitte (78), qui n'existe plus de nos jours. J'ai vite débuté en courses écoles et appris puis de façon officielle en réalisant mon apprentissage au sein des écuries de Didier Prod'homme. Mon CAPA en poche, j'ai travaillé alors comme cavalier d'entraînement pour le compte de divers entraîneurs sur les sites de Maisons Laffitte (78) et Chantilly (60). Suite à un concours de circonstances, je suis approché par Cédric Boutin, qui m'embauche en tant que cavalier, puis par la suite me propose un poste de responsable. C'est chez Mr Boutin, qu'un matin, j'ai reçu un tout jeune apprenti que je dois former ; il se nomme Christophe Soumillon. Ce n'est autre que le meilleur jockey d'Europe en 2018 cumulant pas moins de neuf Cravaches d'Or.

J'ai continué à évoluer dans cette écurie lorsque tout s'est arrêté pour moi, un matin à l'entraînement en 2000, suite à une mauvaise chute sur l'hippodrome de Cagnes sur Mer lors du meeting. Bilan : triple fracture du coude. Cet accident m'a imposé de changer définitivement de voie ; en tout cas, je ne pouvais plus monter à cheval, surtout après avoir subi 4 opérations et suivi près de 150 séances de rééducation. Avec le recul, je m'aperçois qu'il s'agit d'un mal pour un bien : j'étais à bout moralement et j'avais l'idée de me reconverter mais toujours auprès des chevaux.

Je ne trouve finalement pas d'emploi au service du cheval hors « terrain ». Mon niveau de formation, trop faible, m'oblige à cumuler des petites missions d'intérim sans intérêt pour moi et puis le monde du cheval me manque. Je décide de compléter ma formation par un BPREA « option élevage équin » à l'école des courses hippiques de l'AFASEC à Mont de Marsan (40) avec en tête l'idée d'intégrer les Haras Nationaux. Ce qui ne s'est finalement pas fait car à la sortie de ma formation, je suis recruté par une sellerie spécialisée dans le domaine du trot via une annonce parue dans le Paris Turf.

Je découvre alors le sympathique monde du trot, j'entretiens de bonnes relations avec les professionnels en me déplaçant sur les hippodromes parisiens et provinciaux avec mon camion de vente. Cette activité qui nécessite de l'investissement y compris les week-ends, les jours fériés et sur les courses nocturnes me pousse à poursuivre mes études.

Après m'être renseigné auprès de l'école du Robillard à St Pierre sur Dives (14), j'intègre un BTSA « Productions animales » par la voie de la formation professionnelle continue¹ en 1 an. Faute d'un trop faible nombre d'inscrits en option « élevage équin », cette option n'est plus proposée. J'apprécie néanmoins la technicité et les matières abordées lors de cette formation option « Bovin viande /vache laitière ». Je réalise mon stage au sein de la Chambre d'Agriculture de Lisieux (14) en enquêtant sur les pratiques d'élevage auprès des éleveurs pour évaluer les incidences sur les affections ostéo-articulaires juvéniles. Sorti de BTSA, je m'inscris sur le site de l'APECITA² pour rechercher un emploi en tant que technico-commercial filière équine. Je ne trouve pas tout de suite ; de ce fait j'intègre la fonction d'animateur commercial pour la grande distribution tout en continuant de postuler spontanément auprès de sociétés de distribution en lien avec le cheval.

C'est alors que je reçois une proposition de la part d'une société qui fabrique et commercialise des produits phytothérapeutiques et homéopathiques pour chevaux afin de compléter leur équipe de délégués commerciaux. Ma période d'essai débouche sur une embauche, le poste me plaît et je développe vite la clientèle. Je travaille encore à ce jour avec l'entreprise malgré trois premières années intenses durant lesquelles j'ai dû repartir de zéro pour reconquérir les prospects de 60 départements du territoire.

POUVEZ-VOUS RÉSUMER VOTRE QUOTIDIEN ?

Mon compagnon principal de travail s'appelle le « Roy ». Il s'agit de l'annuaire des vétérinaires de France. Ma journée du lundi est consacrée à la prise de rendez-vous pour la semaine suivante ainsi qu'à la gestion de quelques détails administratifs. Je couvre un département par semaine environ ce qui m'amène à faire près de 1000 kilomètres hebdomadaires. Je ne travaille pas les week-ends, je fonctionne aux frais réels et j'ai surtout la chance de percevoir un salaire fixe conséquent sans avoir à subir les fluctuations de commissionnements. Mon contrat comprend évidemment la mise à disposition d'un véhicule de fonction, d'un PC portable ainsi que d'un smartphone. J'ai la chance d'être totalement autonome dans mon travail, et finalement, je peux me permettre de travailler comme si j'étais à mon compte sans les contraintes liées à la gestion d'entreprise.

Mon métier de délégué vétérinaire m'impose de diffuser de l'information auprès des vétérinaires. Par ce biais, je gagne leur confiance, les fidélise et crée du lien. Les vétérinaires ont de moins en moins de disponibilités pour se tenir au fait des nouveautés techniques en se rendant à des congrès ou conférences. Je ne suis pas un « vendeur » dans l'âme, je base tout sur la confiance et la transparence avec les clients et prospects. Je suis capable de déconseiller d'acheter un de mes produits à un client à qui cela ne conviendrait pas. Vendre pour vendre n'est pas pérenne et ne rend service à personne. L'aspect psychologique dans le métier compte beaucoup et savoir cibler les attentes de son interlocuteur fait vraiment la différence.

VOTRE CONSEIL À CELLES ET CEUX QUI SOUHAITENT DEVENIR TECHNICO-COMMERCIAL FILIÈRE ÉQUINE ?

Selon moi, vous devez connaître le cheval avant tout, la technique de vente s'apprend sur le tas plus facilement. Vous devez être organisé, rigoureux, très réactif et un peu « malin » et ne pas être d'un tempérament stressé. Il faut apprécier les longues périodes passées sur la route, loin de ses proches ainsi que de se projeter à travailler en solitaire. Ne jamais avoir de préjugé, on peut parfois être surpris et ne jamais « taper » sur la concurrence, cela pour pérenniser votre avenir et maintenir votre crédibilité auprès des clients et prospects. Il faut évidemment bien connaître ses produits et savoir valoriser l'entreprise. Faire preuve de conscience professionnelle est également un point fort pour mener à bien son activité de commercial : mon téléphone n'est jamais coupé, je réponds même lors de mes congés.

Cette activité peut être vite rémunératrice pour une personne motivée et investie qui ne baisse pas facilement les bras. C'est un métier où le relationnel participe à votre réussite et où le temps fait son œuvre, il faut savoir être patient. Si vous avez la possibilité de vous former en cours de carrière, n'hésitez pas, c'est toujours un plus. Je vais commencer une formation de « délégué vétérinaire » qui n'était pas obligatoire pour moi au vu du nombre d'années à exercer, mais cela ajoutera, je pense, une plus-value à mon profil. Lorsque le client achète en pensant à vous mais pas forcément au produit, qui finalement a son équivalence chez la concurrence, c'est gagné...

Formation professionnelle continue¹ : La formation continue concerne ceux qui sont rentrés dans la vie active et qui ont donc quitté la formation initiale. Elle permet aux personnes qui sont déjà dans la vie active de pouvoir continuer à se former pour améliorer leurs compétences et de s'adapter aux nouvelles technologies, pratiques ou méthodes appliquées en entreprise. Elle permet également la reconversion professionnelle et concerne uniquement les adultes.

APECITA² : Association Pour l'Emploi des Cadres, Ingénieurs et Techniciens de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire