

Une carrière évolutive dans le secteur des productions animales au gré des opportunités

Sorti de l'ENVL en 1979, mon intention originelle de clientèle rurale s'était déjà affaiblie au fil des années d'école. Quelques remplacements en attendant le service militaire mais l'exemption alors que mon dossier de coopération était prêt a été une déception. Le contretemps s'est transformé en opportunité quand j'ai été contacté pour l'ouverture d'un poste d'attaché de recherche au Laboratoire de pathologie des animaux aquatiques, sur le site prestigieux du CNEXO (aujourd'hui IFREMER).

Bachotage, concours, et le poste était à moi; je devenais donc fonctionnaire, plein d'enthousiasme et sans doute d'utopie! Constatant que la recherche des pays développés se concentrait sur des espèces de luxe, carnivores, alors qu'à l'époque on nous avait présenté l'aquaculture comme une des solutions au problème de la faim dans le monde, et qu'il fallait être très patient pour être chercheur, j'ai rapidement démissionné et quitté la France pour voyager en Australasie.

A mon retour en 1983, ma formation vétérinaire m'a semblé déjà loin et les frontières européennes avaient été ouvertes, déplaçant les annonces d'emploi de la section offre à la demande. J'ai alors décidé d'abandonner toute idée de clientèle et de compléter ma formation par un cycle de gestion (Master of Arts dans le campus genevois d'une université américaine), des cours du soir que j'ai financés par des traductions pour le compte de diverses organisations internationales.

Après une mission pour Vétérinaires Sans Frontières au Tchad, j'ai terminé mon MA et obtenu un poste de chef de produit chez Pfizer France, avec toutes les fonctions classiques du marketing: analyse de marché, stratégie de communication, veille produit, formation de la force de vente, etc.

Après deux ans, j'ai évolué, entre autres pour me rapprocher de ma famille en région genevoise, vers une société d'études de marché stratégiques et prospectives (GIRA) dans laquelle je me suis concentré sur le secteur des productions animales, y compris intrants (alimentation, pharmacie vétérinaire) et coproduits (5^{ème} quartier).

La filiale française de cette société qui m'employait a fait faillite quelques années après, entraînant un licenciement économique. Toutefois l'activité et la clientèle ont été reprises par la société mère en Suisse, qui ne pouvait pas me salarier pour des raisons de permis de travail. J'avais des possibilités de travail mais il me fallait une solution pour facturer. C'est donc tout naturellement que j'ai adopté le statut de consultant/profession libérale. Ayant été licencié pour raisons économiques auparavant, j'ai bénéficié d'une aide à la création d'entreprise et les formalités administratives restaient à mon sens très limitées contrairement à ce qu'on entend parfois. Pour plus de sécurité, j'ai diversifié ma clientèle avec, outre les études de marché pour GIRA Suisse, des travaux documentaires (traductions, révisions, préparation de projets) et des missions de terrain pour l'Union mondiale pour la nature (UICN).

Début 1998, j'ai été contacté par INTERBEV, l'interprofession nationale du bétail et des viandes, afin de prendre en charge une nouvelle section dédiée à la promotion des exportations. Le travail proposé était intéressant mais supposait une présence régulière à Paris. La décision a été difficile à prendre entre autres parce que ma femme se retrouverait souvent seule avec les enfants à la maison. Mais le Directeur d'INTERBEV de l'époque était prêt à envisager une flexibilité, avec une

certaine dose de télétravail, dans la mesure où j'étais également assez souple moi-même (beaucoup de déplacements, y compris les WE).

J'ai donc cessé mon activité libérale pour reprendre un statut de salarié. Il s'agissait avant tout d'encadrer et de coordonner la communication collective à l'étranger: animation d'une commission composée des représentants des différentes membres de la filière, organisation des campagnes de promotion collective dans divers pays cibles (sélection d'agences de communication par appel d'offre, suivi des activités de ces agences), opérations de RP, relations avec les partenaires de la filière (agences gouvernementales notamment). Mes activités ont cependant vite débordé le cadre de la promotion des exportations pour embrasser les différentes facettes de la communication institutionnelle: représentation de l'interprofession et de la filière bovine française à l'étranger, organisation d'événements (ateliers, congrès), lien avec les organismes similaires des autres pays, lien avec les organisations professionnelles multinationales et suivi de certains processus internationaux (négociations OMC, groupe de travail bien-être animal de l'OIE, etc.).

Cette mission a pris brutalement fin au bout de 14 ans d'activité, avec, suite à un changement de président, un licenciement non motivé que je conteste bien évidemment. Je compte reprendre un statut de consultant pour pouvoir de nouveau accepter des missions de courte et moyenne durée. Je me trouve cependant dans une situation assez différente de celle de 1993 en ce sens que mon ancien employeur n'est cette fois-ci pas disposé à me donner du travail. L'effort de "marketing"/recherche de missions est donc d'autant plus important...