

TECHNICO-COMMERCIAL ALIMENT DU BÉTAIL

L'essentiel



Salarié d'une coopérative ou d'un fabricant d'aliments pour bétail, il est chargé de vendre à l'exploitant des compléments alimentaires nécessaires à la bonne alimentation du troupeau.

- Il propose aux éleveurs des aliments dont les vaches ont besoin à certaines périodes de l'année pour **compléter le fourrage** produit par l'exploitation.
- Après l'examen de plusieurs critères (qualité des fourrages, analyses du contrôle laitier...) il **établit des recommandations** pour **adapter l'alimentation** de complément **aux besoins** spécifiques de chaque animal.
- Spécialiste du fonctionnement digestif des ruminants, il apporte un **conseil technique à l'éleveur** sur les aliments.
- Il **réalise un suivi pour vérifier le résultat de ses recommandations** et s'assurer que le troupeau atteint les objectifs de production de lait voulus.

+ Le plus

Homme des champs en contact avec les éleveurs, c'est aussi un expert technologique, gérant ses produits sur son ordinateur et réceptionnant par Internet des résultats d'analyse du fourrage de ses clients.

- Le moins

Réaliser les visites chez l'exploitant, assister aux salons professionnels, organiser ses tournées tout en apportant une expertise technique demande de bien savoir gérer son temps sans se disperser.

Un bon métier si on aime...

Le contact avec les éleveurs

Plus qu'un simple vendeur, il doit gagner la confiance de l'éleveur au fil des visites régulières à la ferme et grâce à la pertinence de ses conseils.

Passer plus de temps sur le terrain qu'au bureau

Il connaît les vaches et leur alimentation sur le bout des doigts. Homme de terrain, il prend en compte tous les paramètres qui vont avoir une incidence sur l'alimentation des animaux.

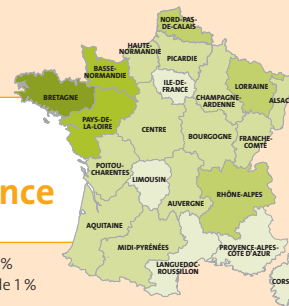
La vente

L'objectif d'un bon technico-commercial est de vendre mais pas n'importe comment car il engage sa crédibilité : il doit placer les produits les mieux adaptés, pas forcément les plus chers.

BAC+2/3

La production laitière en France

- plus de 15 %
- de 10 à 15 %
- de 5 à 10 %
- de 1 à 5 %
- moins de 1 %



Salaire à l'embauche

Au-dessus de 18 000 euros bruts annuels, plus primes.

Filles et garçons

Formation initiale

Un Bac+2. Une formation commerciale complémentaire est indispensable.

Formation généraliste

- **BTSA**
 - Productions animales
 - Analyse et conduite de systèmes d'exploitation

Formation agro-alimentaire

- **DUT**
 - Génie biologique option agronomie

“ TÉMOIGNAGE

Nous offrons avant tout un service qui repose sur nos compétences techniques et notre capacité de conseil. Cela ne sert à rien de mettre du super dans une deux chevaux ! Il faut s'adapter au cas par cas selon le troupeau et vérifier ses choix par un suivi régulier.

Laurent, nord de la France ”

Plus d'infos sur :
www.metiersdulait.com
rubrique "métiers à la loupe/Élevage"

TECHNICO-COMMERCIAL ALIMENT DU BÉTAIL

En savoir plus

REPORTAGE

Foin, plantes fourragères, céréales, ensilage... **La plus grande partie de l'alimentation du troupeau laitier est produite sur l'exploitation.**

Pour nourrir correctement les vaches, il est nécessaire de compléter, au moins à certains moments de l'année, cette "ration de base" par des compléments produits par l'industrie d'aliments du bétail. L'impératif est le même pour les veaux.

Ces aliments "de complément", auxquels des vitamines et des minéraux peuvent être ajoutés, sont des associations de tourteaux, céréales et luzerne...

Véritables concentrés de protéines et/ou d'énergie, ils se présentent sous forme de **granulés** ou de **farines**.

Homme de contact et de terrain, employé d'une coopérative d'approvisionnement ou d'un fabricant d'aliments du bétail, **le technico-commercial rend régulièrement visite aux éleveurs** de son secteur de démarchage pour leur proposer ces aliments "bonus".

Conseiller pour mieux vendre

Par-delà leurs aspects commerciaux, les interventions du technico-commercial comportent une dimension de **conseil technique**. Ce n'est qu'à cette condition qu'il gagnera la confiance de son client. Autant dire qu'il doit être **très pointu en matière d'alimentation des ruminants**, connaître le fonctionnement particulier de leur digestion, et leurs besoins nutritionnels.

Pour justifier ses préconisations, il examine avec l'éleveur la **qualité des fourrages disponibles** sur l'exploitation, les **résultats des analyses** du contrôle laitier, et jette même un coup d'œil sur **l'état général des animaux**. Et il ne se cantonne pas aux vaches adultes. L'alimentation d'un bon troupeau démarre très tôt : la façon de nourrir les génisses pendant leur croissance conditionne en partie leur future lactation.

Après avoir pris en compte tous ces paramètres, il détermine avec l'éleveur les besoins de la ferme en termes de produits, de prix, de livraison et de services.

Par-delà leurs aspects commerciaux, les interventions du technico-commercial comportent une dimension de conseil technique. Autant dire qu'il doit être très pointu en matière d'alimentation des ruminants, connaître le fonctionnement particulier de leur digestion, et leurs besoins nutritionnels.

Contrat de confiance

L'objectif d'un bon technico-commercial **ne peut pas être de vendre à tout prix**. Il doit placer les produits les mieux adaptés, pas forcément les plus chers.

Et ses recommandations doivent être suivies de résultats : un troupeau en bonne santé, qui atteint les objectifs de production de lait définis par l'éleveur. Ni trop, ni trop peu, les aliments achetés doivent permettre à chaque vache de donner le meilleur d'elle-même.

À chaque vente, **le technico-commercial engage sa crédibilité** : le vivant ne pardonne pas l'erreur.

ÉLEVAGE	Ce métier au sein de l'élevage
AGROFOURNITURE	• Technicien service après vente machines à traire
CONSEIL & SERVICES	• Technicien service après vente machines agricoles
ENVIRONNEMENT	• Technico-commercial agrofourmiture
EXPLOITATION	• Technico-commercial aliment du bétail
LABORATOIRE	• Technico-commercial machines agricoles



Laurent Technico-commercial en alimentation bovine dans le nord de la France

Votre rôle ne se limite pas qu'à la vente ?

"Non, bien sûr ! Nous offrons avant tout un service qui repose sur nos compétences techniques et notre capacité de conseil. Il ne suffit pas d'offrir des prix compétitifs. Nous devons faire prendre les bonnes décisions à l'éleveur. Cela ne sert à rien de mettre du super dans une deux chevaux ! Il faut s'adapter au cas par cas selon le troupeau et vérifier ses choix par un suivi régulier."

Les subtilités du métier ?

"L'alimentation doit à la fois être appétante pour la vache et améliorer ses apports nutritionnels. Si elle mange plusieurs fois par jour des aliments bien équilibrés, elle aura plus de lait. Cela demande de prendre en compte un ensemble de petits critères et ça peut aller jusqu'à l'observation attentive de la bouse pour analyser la digestion !"

Vous êtes toujours sur le terrain ?

"Je suis beaucoup sur la route. On va d'exploitations en exploitations, on rencontre des éleveurs passionnés qu'il faut convaincre. Mais j'ai mon portable et mon ordinateur dans la voiture et une base de données qui comprend tous les produits avec leurs caractéristiques techniques, le tout relié à Internet. Lorsque j'envoie des échantillons à analyse (par exemple l'ensilage d'un client), je peux ainsi recevoir les résultats."

Plus d'infos sur :
www.metiersdulait.com
rubrique "métiers à la loupe/Élevage"