



Florence Lasvergères, secrétaire général adjoint  
Syndicat de l'Industrie du Médicament Vétérinaire

# Le médicament vétérinaire au cœur de sa carrière



Une carrière dans l'industrie pharmaceutique, c'est loin d'être monotone, surtout lorsque vous avez régulièrement l'opportunité d'occuper de nouvelles fonctions, comme c'est le cas de notre consœur, Florence Lasvergères.



► **Activéto:** Depuis mai 2004, vous êtes secrétaire général adjoint du Syndicat de l'Industrie du Médicament Vétérinaire (SIMV). Pourquoi ce choix ?

**Florence Lasvergères :** Ma carrière professionnelle s'est nourrie d'opportunités, celles d'occuper de nouvelles fonctions pour des domaines dont j'avais presque tout à découvrir. Certes, mes nouvelles fonctions se justifient sans doute par rapport à mon expérience dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire. Mais elles m'offrent aussi de nouveaux domaines comme le juridique ou la politique. Et malgré mes quinze années en laboratoires, à des fonctions variées en France voire en Europe, je découvre encore un univers riche de sa complexité et de ses nombreuses interfaces avec d'autres professions. En quelques mois, j'ai eu le plaisir de m'imprégner de nombreux dossiers d'actualités, touchant aussi bien la traçabilité que les bonnes pratiques de l'élevage... autant de domaines impliquant l'ensemble des intervenants des filières animales.

**Quelles sont les qualités requises pour être secrétaire général adjoint du SIMV ?**

Sans préjuger de mes capacités, je

pense que la principale fonction est de pouvoir analyser globalement et transversalement les dossiers, dans un contexte politique et économique en continuelle évolution. Et de percevoir les implications de tel événement ou de tel texte réglementaire pour l'industrie du médicament vétérinaire. C'est une véritable mission de veille, qui doit aboutir sur une information rapide, synthétique et complète de nos adhérents. De cette mission dépend l'efficacité de la défense des intérêts des laboratoires vétérinaires. Mais un tel poste, c'est aussi la gestion du quotidien. Être à l'écoute des adhérents, être un élément moteur et fédérateur, notamment au sein des groupes de travail.

**Quelles sont les missions qui vous sont plus particulièrement confiées ?**

Je souhaiterais tout d'abord vous présenter l'équipe du SIMV, qui regroupe 32 laboratoires pharmaceutiques vétérinaires. Daniel Gouffé en est le président, et Jean-Louis Hunault le secrétaire général. Ensuite, nous avons trois chargées d'affaires et deux assistantes. Le D<sup>r</sup> Marie-Anne Barthélémy est responsable des affaires techniques et réglementaires. Carine Parillaud est chargée de la communication. Personnellement, j'ai en charge les affaires économiques, incluant le marketing. Nous collaborons aussi avec des consultants : le P<sup>r</sup> Lorgue pour les affaires réglementaires, le D<sup>r</sup> Monsallier pour les affaires internationales, le D<sup>r</sup> Jean-François Campo, pour les relations avec les associations de consommateurs. Comme je vous le précisais précédemment, nous nous

organisons en groupes de travail, qui impliquent 300 experts venant des différents laboratoires adhérents. Les trois principaux sont le groupe technique permanent, le groupe économique permanent et le groupe communication. De là s'organisent des groupes de travail sur des thèmes très précis comme le groupe marketing... Ces groupes étudient les dossiers, les sujets d'actualité et élaborent des recommandations consensuelles.

Dans mon domaine des affaires économiques, j'ai en particulier la responsabilité d'un dossier crucial, qui est la sécurisation de la filière du médicament vétérinaire (SFMV). Il concerne tout à la fois les bonnes pratiques de communication, la gestion du médicament vétérinaire (soutien et collaboration au guide SNGTV) et de ses déchets, les bonnes pratiques d'élevage, la pharmacovigilance, les bonnes pratiques de distribution et la traçabilité.

**Quels sont les travaux que peut mener votre groupe économique permanent ?**

C'est un groupe qui réunit des laboratoires concurrents dont les activités sont limitées par le respect du droit de la concurrence. Il travaille donc sur les besoins identifiés sur nos marchés, par exemple la traçabilité, et tente d'apporter des réponses collectives. Le groupe se fait l'écho des préoccupations de nos partenaires, par exemple celui des vétérinaires confrontés aux importations illicites de médicaments, et réfléchit aux solutions qui pourraient être mises en œuvre.



CARTE D'IDENTITÉ



Florence Lasvergères, secrétaire général adjoint du SIMV

## Une littéraire chez les scientifiques

Embrasser la profession vétérinaire n'est pas toujours le fruit de rêves de gamin. Florence Lasvergères hésita longtemps entre les études scientifiques, avant même de parler des antécédents animaliers, et les études littéraires. Papa mathématicien, maman littéraire... Ceci explique peut-être cela. Le scientifique l'emporte, avec une prépa agro, alors que les portes de l'hypokhâgne sont grandes ouvertes. Mais l'intégration se fera dans l'école vétérinaire d'Alfort. En tant que parisienne, la voie semblait toute tracée pour la clientèle canine. Eh bien non ! « Le hasard m'a beaucoup aidé dans la découverte de nouveaux horizons ou de nouvelles responsabilités ». Coup de cœur pour la rurale suite au stage de première année, dans une exploitation normande d'une centaine de vaches et de 300 truies. L'été suivant, « j'ai eu la chance de rencontrer un vétérinaire passionné et pas-

sionnant. Ces stages se sont déroulés dans un esprit de compagnonnage, que je n'ai pas retrouvé en canine ». Malgré tout, la crainte de vivre en pleine campagne fait reculer la citadine. C'est en dernière année que le profil de carrière se dessine avec le module gestion/marketing. Nouveau domaine, nouvelle motivation... en particulier pour le marketing. Le stage se déroule chez Sanders, avec pour thème la qualité de la viande de porc. Les études finies, le temps se partage entre la thèse et des remplacements en canine. Très rapidement, elle est contactée par Smith Kline qui lui propose un mi-temps comme responsable du contrôle qualité et des dossiers d'AMM. Au bout de trois mois, un contrat à plein temps est signé. C'est le début d'une carrière professionnelle qui se déroule au fil des rachats et fusions. « A chaque fois, j'ai pu saisir de

nouvelles opportunités et de nouvelles responsabilités », savoure Florence Lasvergères. Après s'être occupée des affaires réglementaires et de la technique (avec beaucoup d'humilité), notre consœur obtient une formation en marketing... et en même temps le poste de chef produits canine. « J'ai obtenu aussi la responsabilité d'une clientèle de 80 cabinets vétérinaires, dans le Rhône, afin d'être confrontée au terrain et à la vente. Ainsi, j'avais un profil complet et crédible ». C'était en 1996. Cette expérience l'amena logiquement à proposer la création d'une Business Unit animaux de compagnie, dont elle a assuré la direction jusqu'à la fusion de Pharmacia avec Pfizer. « Entre-temps, j'ai fait un petit tour à mes premières amours, la vache laitière, en participant, sur le plan marketing, au lancement du premier évènement sur la qualité du lait organisé par Pharmacia Upjohn ».

### De votre point de vue, où se situe l'avenir de la rurale ?

Je ne suis certainement pas la mieux placée pour en parler. Mais a priori, je pense que la profession gagnerait en une relation plus harmonieuse entre l'éleveur et le vétérinaire. Il existe aujourd'hui une défiance de l'un par rapport à l'autre. Lorsque je rencontre un confrère heureux d'être un rural, c'est toujours un veto qui se sent proche de ses clients et qui développe des relations fortes avec les éleveurs. Le vétérinaire dispose désormais d'outils qui devraient l'aider à renforcer ses liens avec les éleveurs. Je pense au registre d'élevage ou au carnet sanitaire. Malheureusement, ces outils ne se mettent en place que rarement d'une manière concertée, alors que vétérinaires et éleveurs devraient s'appropriers ensemble. Une relation plus étroite me paraît indispensable

à la professionnalisation de l'élevage. Ses ingrédients : la confiance, une base contractuelle et des outils d'aide à la décision. Cela passe par une harmonisation de la communication au niveau national, que ce soit au niveau des éleveurs comme à celui des vétérinaires.

### Que diriez-vous à un jeune veto envisage de faire une carrière dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire ?

Un jeune veto doit avant tout pratiquer, car cela me paraît essentiel pour découvrir l'environnement professionnel. Qu'il pratique en rurale, mais aussi en canine, voire en équine. Ensuite, il doit accepter d'entrer par la petite porte dans une entreprise et faire de la vente pour bien comprendre ce qui se passe de l'autre côté. Il ne faut jamais se couper du terrain, et continuer d'aller visiter les cabinets vétérinaires.

Ensuite, les opportunités de carrière se présentent, on les saisit ou on les ignore. L'objectif est d'être bien dans sa peau et d'être crédible vis-à-vis de soi-même. La confrontation à la réalité professionnelle est pour moi la meilleure des expériences, que la théorie ne remplacera jamais.

