



Cette expérience à la MFR  
m'a appris à être  
professionnelle  
en toutes circonstances.

## Sabrina Rautureau, acheteuse, « une battante » dans sa formation comme dans son métier



### MON PARCOURS EN MFR

2017 3<sup>e</sup>

2008-2010 BEPA Activités  
hippiques option Soigneur  
aide-animateur

2010-2012 Bac pro  
Conduite et gestion d'une  
exploitation agricole option  
Élevage et valorisation du  
jeune cheval

MFR de Fonteveille (86)

### ET AUSSI...

- BTS Management des unités commerciales
- Bachelor Marketing
- Master 2 Marketing et Management des achats

Après cinq ans en MFR pour apprendre les métiers du cheval, Sabrina poursuit ses études dans le commerce pour devenir acheteuse. Mais elle n'oublie pas son intérêt pour l'équitation.

**L**e cheval est ma grande passion. Petite, je pratiquais la danse et mes copines l'équitation. Après quelques balades à poney, j'ai eu envie de monter plus régulièrement mais mes parents refusaient de m'inscrire dans un club. Déterminée, j'ai engagé une grève de la faim... ils ont vite cédé! À 14 ans, trop jeune pour l'apprentissage, j'ai intégré une 3<sup>e</sup> d'enseignement agricole à la MFR de Fonteveille... J'y suis restée en tout cinq ans. Je m'y suis vraiment plu. Les moniteurs étaient toujours disponibles, il y avait une bonne ambiance et beaucoup d'activités extra-scolaires. Cette expérience à la MFR m'a appris à être professionnelle en toutes circonstances, à être une « battante », d'autant que le milieu hippique n'est pas le plus facile.

### Du cheval aux achats

Après mon bac, je voulais diversifier mes compétences. Je me suis dirigée vers un BTS Management des unités commerciales. Être acceptée dans cette formation n'a pas été de tout repos : je ne venais pas d'une filière classique comme un bac pro commerce. Il a fallu convaincre mes interlocuteurs de ma réelle motivation. J'ai effectué mon stage de BTS en alternance chez Darty. Il a été décisif! C'est là que j'ai découvert le métier que je souhaitais exercer : chef de produit-acheteur. Je me suis ensuite spécialisée peu à peu



dans mes études avec un bachelor Marketing et développement commercial, puis un Master Marketing et management des achats, tout en continuant à apprendre la réalité du métier d'acheteur chez Darty et à la FNAC. Après mon Master, je pensais que le plus dur était derrière moi... Mais j'ai enchaîné deux expériences malheureuses en CDI. Aujourd'hui, je suis chargée des achats chez Comexposium, un organisateur de salons qui s'occupe, entre autres, du Salon du cheval à Paris pour lequel je négocie le prix du sable pour une surface de 7 500 m<sup>2</sup>. La boucle est bouclée!

*Le Salon du Cheval de Paris réunit chaque année près de 150 000 visiteurs : Sabrina est chargée de négocier le prix du sable pour son organisateur, Comexposium.*

### LES PETITS SECRETS DE MA RÉUSSITE

“ Si j'y suis arrivée, c'est grâce à la "niaque"! Je n'ai jamais eu peur lors des stages de me faire connaître et d'aller voir les bonnes personnes. Cela m'a permis d'évoluer professionnellement. Et ensuite, cultiver son réseau est primordial. **Sabrina Rautureau** ”