

# Libération

OTO APPLE



## IV ECOFUTUR

HYPERACTIF ET BIO-ENTHOUSIASTE, L'ENTREPRENEUR AFFIRME, APRÈS DES ANNÉES DANS LA GRANDE DISTRIBUTION, SON RÔLE SOCIAL ET REVENDIQUE UNE VOLONTÉ D'INNOVATION.

Par **LÉA LEJEUNE**  
Photo **BRUNO CHAROY**

Invité par un copain au Café monde et médias, à Paris, il s'essaie à l'exercice du café-débat. Sans une respiration, il déballe toute l'histoire d'Ethiquable, sa Scop qui commercialise des produits commerce équitable dans la grande distribution, et enchaîne blague sur blague. «Rémi Roux, c'est un peu le trublion de l'entrepreneuriat social, le drôle de la bande», sourit une collègue de travail. Dans sa chemise en lin aux manches retroussées, ce bonhomme ne ressemble en rien aux traditionnels patrons de PME. Abordable, il raconte sa vie sans retenue, même la première cuite de sa fille et son récent divorce. En 2003, Rémi Roux monte une entreprise de commerce équitable. Alors âgé de 38 ans, il a déjà bien boursingué et fait appel à deux copains pour l'épauler. Stéphane Comar, économiste du développement, rencontré à l'École supérieure de gestion au sein de la Fédération des étudiants sans scrupules, «la FESS», précise-t-il en riant. S'ajoute à la bande Christophe Eberhart, ingénieur agronome spécialiste du café équitable, rencontré lors d'un voyage au Mali en 1989. «J'ai découvert le statut de Scop qui s'est rapidement imposé. D'abord, je ne voulais pas qu'on soit tenté de s'engueuler pour des histoires de pognon si la boîte marchait. Ensuite, après des années passées dans la grande distribution à parler de marge arrière et d'arguments foireux, je voulais une activité qui ait du sens où on remettrait le produit au centre.»

«FRUIT». La société est installée sur 2000 m<sup>2</sup> à Fleurance (Gers). D'anciens abattoirs. Adresse : allée du Commerce équitable. «Le fruit d'une longue négociation avec le maire», rigole Rémi. Comme toute Scop (société coopérative et participative), Ethiquable obéit au principe d'une «lucrativité limitée». Sur ses 60 salariés, 44 sont sociétaires. Ils se prononcent chaque année sur les grandes orientations (dont la reconduction de ce gérant élu) et décident si les excédents sont réinvestis dans l'entreprise ou distribués aux salariés. Idéaliste, ce patron qui se paie 3600 euros par mois, est persuadé de faire les choses bien : «On rend un vrai service aux petits producteurs des pays du Sud en favorisant la distribution de leur production, au consommateur à qui on apporte de bons produits, et aux salariés maîtres

**«Quand vous dirigez une Scop, vous prenez les mêmes risques que les autres sans les avantages.»**

**Rémy Roux**

de leur outil de travail.» Cette portée sociale n'empêche pas Ethiquable de réaliser 15 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel grâce à un catalogue de 120 produits, presque tous bio.

Rien ne prédestinait Rémi Roux à suivre ce chemin. Né à Toulon en 1965, dans une famille de neuf enfants, d'un père médecin et d'une mère engagée dans l'Action catholique générale féminine, il s'imagine un temps curé. Les copains le voient plutôt animateur sur le podium Ricard. Indiscipliné, il est envoyé au pensionnat, il intègre la petite École supérieure de gestion de Paris. En 1988, il passe trois ans à faire de la com pour la maison de disque Vogue. Puis bifurque vers un parcours classique de cadre dans la grande distribution pour quitter Paris. Chef de produit pour

la marque de sucettes Pierrot Gourmand, il se découvre un talent de commercial chez Andros. «Tous les ans, j'animais la soirée de Noël déguisé en clown. Je ne pouvais me permettre de faire de l'humour sur les autres que parce que j'étais le meilleur des commerciaux», se rappelle-t-il. En 1997, il prend la direction d'une petite structure de la PME Léa Vital chargée de vendre des produits naturels et biologiques aux magasins spécialisés. «J'y ai découvert "la bio et la négociation avec les centrales d'achat."» Tendance hyperactif. Son poste chez Léa Vital sera partagé entre deux personnes à son départ. «C'est à la fois un très bon commercial et un feu follet», dit de lui Guy Delage, directeur régional d'Auchan. Entrepreneur social, l'expression a un sens pour lui. «Plus qu'un acteur de l'économie sociale, c'est quelqu'un qui mène une équipe à proposer un produit au service de tous. L'innovation sociale est aussi importante que l'innovation technologique», plaide-t-il.

En 2009, il participe à la création du Mouvements des entrepreneurs sociaux (Mouves) pour porter un autre modèle économique avec une «bande de grandes gueules». Il a voté Europe Écologie-les Verts à la présidentielle et poursuit son engagement au sein de l'union régionale des Scop en Midi-Pyrénées. Écoute par le ministre de l'Économie sociale et solidaire, Benoît Ha-

**CV** Né en 1965 à Toulon, Rémi Roux est un ancien élève de l'École supérieure de gestion de Paris. Après un passage en maison de disque, il devient commercial chez Andros en 1991, puis dirige un réseau spécialisé chez Léa Vital. En 2003, il cofonde la Scop Ethiquable, puis rejoint le Mouves en 2009. En 2012, il est élu président de l'union des Scops Midi-Pyrénées. En août 2013, Ethiquable lève 5,2 millions d'euros.

mon, lors de la préparation du projet de loi, il salue les facilités de financement prévues pour les entrepreneurs sociaux avec la Banque publique d'investissement. «C'est difficile de lever de l'argent quand vous dirigez une Scop, les banquiers vous font moins confiance. Pourtant, vous prenez les mêmes risques que les autres sans les avantages...» En août, Ethiquable a tout de même levé 5,2 millions auprès de banques coopératives et de fonds solidaires. La somme servira à développer la société en Belgique, en Allemagne et à l'export, et à pousser une nouvelle gamme de produits, Terra Etica, destinée aux magasins bios spécialisés.

**VALEURS.** Le virage à prendre est serré. Fin janvier, le marché du commerce équitable était en baisse de 3,9% à 129,7 millions d'euros, d'après le cabinet américain IRI. La faute au pouvoir d'achat restreint et au manque de communication. D'après un sondage Ipsos pour Max Havelaar de 2011, 7 Français sur 10 ressentent encore un déficit d'information. «Tous ne savent pas que nous négocions directement avec les petits producteurs en contournant le marché spéculatif à New York.» Une raison pour laquelle sa marque affiche les valeurs qu'elle défend sur l'avant de ses produits. Il parie sur la reprise : «Le commerce équitable, c'est une lame de fond, pas une mode de bobo!» Sans oublier d'allumer en jurant ceux qui spéculent et crachent sur l'agriculture bio : «Des cons plus que des concurrents.»



Rémy Roux, le 3 septembre à Bagnolet (Seine-Saint-Denis).

## RÉMY ROUX TOUT FEU TOUT SCOP

PORTRAIT