

AUTONOMIE

# Ex-Fralib : «Notre nouveau combat, c'est la pérennité de la scop»

Par [Stéphanie Harounyan, Envoyée spéciale à Gémenos \(Bouches-du-Rhône\)](#) Photos [Olivier Monge. MYOP](#) — 6 septembre 2017 à 19:06



Raymonde, coopératrice de Scop-TI, dans l'usine de Gémenos (Bouches-du-Rhône), mardi. Photo Olivier Mong. Myop pour Libération

## **Trois ans après le rachat de leur usine de thé, située à 25 km de Marseille, les salariés de Scop-TI tentent de se faire une place aux côtés des géants du secteur. Sans la marque Eléphant, qu'ils ont dû abandonner.**

---

Ex-Fralib : «Notre nouveau combat, c'est la pérennité de la scop»

Olivier Leberquier n'avait pas pris quinze jours de vraies vacances depuis sept ans. *«J'ai même épaté ma femme en partant à la plage sans mon téléphone !»* rigole l'ex-syndicaliste, de retour au bureau en ce début de semaine. Pas facile de décrocher lorsque l'on est coresponsable d'une entreprise née, de surcroît, d'une histoire épique. Celle de l'usine Fralib de Gémenos, dans les Bouches-du-Rhône, a basculé en 2010, lorsque le géant de l'agroalimentaire Unilever, alors propriétaire des lieux, décide de délocaliser la production locale de thé et d'infusions Eléphant en Pologne, malgré la bonne santé économique du site. S'ensuivent 1 336 jours de lutte sociale, d'actions en justice, d'occupation d'usine et de négociations avec les pouvoirs publics pour finalement aboutir à la création, en 2014, de Scop-TI, une coopérative portée par 58 ex-Fralib, dont 41 travaillent aujourd'hui sur place.

Trois ans plus tard, le ronron des machines a repris son cours entre les murs de l'usine postée en pleine zone industrielle, près de Marseille. Des chaînes de montage, émergent désormais les deux marques créées par les coopérateurs - «1336», en hommage au nombre de jours de lutte, et «Bio Scop-TI» - ainsi que des produits vendus sous marque distributeur dans les grandes surfaces. 185 tonnes sortent désormais chaque année de l'usine, de quoi générer un chiffre d'affaires de 1,6 million en 2016. *«On a déjà atteint ce chiffre [pour 2017] alors qu'il nous reste quatre mois d'hiver, les plus propices sur le marché des boissons chaudes»*, note Gérard Cazorla, un autre ex-leader syndical, élu au côté d'Olivier Leberquier au comité de pilotage de la scop. *On espère atteindre les 3 millions d'euros à la fin de l'année.»*





Nasrdine, coopérateurs de Scop-TI, dans l'usine de Gémenos (Bouches-du-Rhône), mardi. Photo Olivier Monge pour *Libération*.

Un démarrage prometteur, mais encore trop fragile pour atteindre l'équilibre financier. D'où l'idée, lancée cet été, de mettre en place un sociofinancement (1). *«Notre lutte contre Unilever, on l'a gagnée et on ne pourra pas nous l'enlever, insiste Gérard Cazorla. Mais nous sommes aujourd'hui confrontés à un nouveau combat, celui pour la pérennité de la scop. Et c'est le plus difficile à gagner, parce que nous ne sommes pas sur notre terrain...»*

Car hors des murs de la coopérative, le marché, lui, est toujours soumis aux règles du jeu capitaliste : les géants du secteur, Unilever en tête, concentrent à eux seuls près de 85 % du marché du thé et des infusions, comme en témoignent les rayons des grandes surfaces où Scop-TI lutte pour se faire une place et un nom. *«Sans la marque Eléphant qu'Unilever a refusé de nous laisser, il a fallu repartir de zéro, explique Gérard Cazorla. Même si ce que l'on a fait est énorme, il faut dix ans pour se faire une notoriété en France.»*

## **Sans rien lâcher**

Scop-TI a pourtant déjà enregistré de beaux succès. Présentes dans de nombreuses grandes enseignes du Sud, ses marques s'implantent peu à peu en région parisienne, et la coopérative a même réussi à décrocher un référencement national à Auchan. Sur le volet bio, les produits seront présents dans les enseignes Biocoop à partir du 1<sup>er</sup> octobre.

Si la production maison représente 35 tonnes par an, c'est surtout grâce aux produits vendus sous marque distributeur que l'entreprise fait son chiffre. Sur ce plan, *«l'accueil est bon, mais on est à 20 % de la capacité de production de l'usine, la marge de progression est donc forte»*, relève l'ex-élu syndical. Or pour conquérir de nouveaux marchés, Scop-TI a besoin de trésorerie. D'où le lancement de la campagne de financement participatif.





Jean-Marc, trois coopérateurs de Scop-TI, dans l'usine de Gémenos (Bouches-du-Rhône), mardi.  
Photo Olivier Monge pour *Libération*.

Parallèlement, la coopérative, qui a estimé ses besoins à 700 000 euros, a aussi pris une série de mesures pour renflouer les caisses : mise en place d'une e-boutique pour compléter le circuit grande distribution, renégociation du loyer du site (propriété de la Métropole Aix-Marseille-Provence), pose d'un autocollant «Garanti sans arôme naturel» (autrement dit sans arôme ajouté) sur les boîtes de thé pour se démarquer, mise en place de l'activité partielle pour les salariés - qui ont déjà renoncé à leur 13<sup>e</sup> mois l'an dernier... *«On a aussi obtenu un système d'affacturation avec les banques, qui nous font une avance de trésorerie quand on signe des contrats, détaille Gérard Cazorla. On discute aussi pour obtenir des prêts, mais les banques sont encore un peu frileuses. Normal, on a deux exercices négatifs...»*

La tâche est d'autant plus rude que les coopérateurs évoluent en milieu étranger, voire hostile. Un univers voué au seul profit, peuplé d'actionnaires et de multinationales contre lesquels les ex-Fralib se sont battus sans rien lâcher. Avancer sur le terrain de «l'ennemi», la contradiction n'est pas toujours simple pour les ex-leaders syndicaux. *«Le plus difficile, c'est qu'on n'a pas toutes les cartes en main, concède Olivier Leberquier. Les acteurs du système capitaliste vont-ils continuer à travailler avec nous dans l'avenir ? Ça, on ne le maîtrise pas. Avec la lutte, on aurait bien aimé faire tomber le capitalisme, mais on n'y est pas arrivé ! Alors on travaille avec eux, mais en gardant nos valeurs.»*

## **Un chèque dans la Creuse**

A commencer par l'humain, quitte à alourdir la facture : *«On a choisi d'embaucher dès le départ tous ceux qui étaient dans la lutte et qui voulaient s'engager dans la scop, même si on n'a pas aujourd'hui assez d'activité pour les faire bosser. Ce choix pèse sur notre trésorerie, mais on le revendique, poursuit Olivier Leberquier. Pas question d'en laisser un sur le carreau. On est peut-être des mauvais capitalistes. Mais ça tombe bien, on n'a pas l'intention d'en être des bons ! On continue à vouloir changer la réalité.»*  
Au-delà de leur coopérative, les ex-Fralib suivent d'ailleurs de près l'actualité sociale. Ils vont bientôt envoyer un chèque dans la Creuse pour les salariés en lutte de GM & S, et le 12 septembre, ils seront dans la rue pour manifester contre les ordonnances du gouvernement Philippe. *«Elles sont dans la continuité d'un système déjà mis en place par les lois Rebsamen,*

*Macron et El Khomri, réagit Olivier Leberquier. Les salariés pourront toujours se battre, mais il y a des endroits où on est affaiblis, comme sur le terrain juridique ou sur le périmètre pour justifier des licenciements économiques. Aujourd'hui, avec ces ordonnances, notre combat serait terminé !»*

### **«Tu passes pour un héros»**

Pour porter son militantisme, la coopérative s'appuie sur l'association Fraliberthé. Créée en même temps que la scop, elle compte désormais un millier de bénévoles. Son rôle : gérer l'e-boutique, mais aussi sillonner la France pour raconter l'histoire des ex-Fralib et organiser des formations pour faire passer le message. Omar Dahmani, lui aussi ex-syndicaliste, a pris la tête des opérations. *«Cet été encore, j'ai répondu à une invitation dans un village des Cévennes, raconte-t-il. Quand on voit le soutien des gens... Tu passes pour un héros alors que tu as juste lutté pour sauver ton emploi... Mais c'est tellement rare que les luttes sociales soient victorieuses ! Les gens soutiennent notre combat, c'est pour eux qu'il faut qu'on réussisse, qu'on prouve qu'on peut fonctionner sans patron, qu'on peut mettre l'humain d'abord. Après ce genre de moments, quand tu reviens à l'usine, tu peux soulever des montagnes !»* En plus de booster le moral, ces opérations à l'extérieur permettent de renforcer le circuit de vente militante et associative, qui représente tout de même 25 % du chiffre d'affaires de la scop. *«Notre lutte reste ancrée dans les mémoires, confirme Gérard Cazorla. On le voit aussi dans le succès du financement participatif : en un mois et demi, on a déjà récolté plus de 100 000 euros.»*