



TI FORUM

LUTTE EXEMPLAIRE À LONG TERME DE LA COOPÉRATIVE DE THÉ SCOP-TI

Envahissez, formez une coopérative, produisez!

19.06.2021

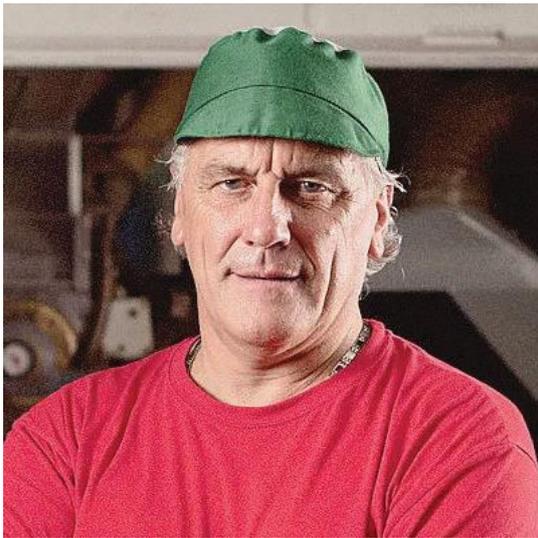
Entrevue : Céline Pierre-Magnani

Après 1 336 jours de grande résistance, le géant mondial a remporté le combat contre la société transnationale Unilever, revendiquant l'usine et les machines qu'ils occupaient et démarrant la production. La marque de thé qu'ils ont produite avec soin et fierté pendant sept ans est 1336 en référence aux jours de résistance. Nous avons visité l'usine de thé et la coopérative Scop-Ti sur la commune de Gémenos, près de Marseille, anciennement connue sous le nom de Fralib, et écouté leurs expériences inspirantes d'Olivier Leberquier, qui est également le représentant sur le lieu de travail du syndicat CGT. En direct sur Express 175.



Pouvez-vous nous parler des pierres angulaires et des jalons de votre lutte et de votre organisation qui a commencé en 2010?

Olivier Leberquier : Le 28 septembre 2010, *Unilever* a annoncé la fermeture de l'usine. Ils voulaient déplacer la production de l'usine en Pologne. Il y avait 182 employés à l'époque. Dès le premier jour, nos slogans étaient clairs: «*S'ils veulent partir, laissez-les partir, mais les machines sont à nous et elles resteront ici* », «*pas un clou ne sera retiré de l'usine*». Les ouvriers de l'usine connaissaient très bien le coût économique et social d'une éventuelle fermeture. Nous étions un groupe conscient. Parmi nous, de nombreux travailleurs du Havre ont émigré ici à Gémenos avec leurs familles après la fermeture de l'usine en 1998. À l'époque, *Unilever* était censé restructurer ses usines en Europe. 52 familles ont accepté de s'y installer. «*Il y a une brillante carrière qui vous attend, nous construisons la plus importante usine de thé aromatisé et de tisane en Europe* ». Le reste des ouvriers venaient ici de l'usine qui a fermé à Marseille. La marque historique de thé *Elephant* a été produite à l'usine du centre de Marseille, à 12 mi de Gémenos. Lorsque cette usine a fermé ses portes en 1989, 90 travailleurs ont été mis à pied. Les autres ont été amenés ici à Gémenos.



Olivier Leberquier

Auparavant, comme au Havre, 80 % des salariés ici étaient des femmes. Parce que dans l'usine de thé, il y a un travail artisanal lourd, il est nécessaire de placer de petits paquets de thé dans la boîte à la main. Avant d'en arriver au sexisme, les femmes y sont plus habiles. Puis, avec la technologie, l'équilibre s'est inversé. En 2010, 80 % des travailleurs étaient des hommes. L'employeur n'a pas examiné l'équilibre entre les hommes et les femmes. Les travailleurs marseillais étaient également conscients du coût de la délocalisation de l'usine. Beaucoup de femmes ne pouvaient pas venir à l'usine de Gémenos à 20 kilomètres de là parce qu'elles n'avaient pas de permis de conduire. Les femmes prédisaient qu'elles seraient mises à pied. À ce moment-là, il y avait une résistance pendant six ou sept semaines, l'usine était occupée. Bien que

certains gains aient été réalisés, de nombreux employés ont été mis à pied. Le reste est passé à Gémenos. Parce que l'usine était grande, des ouvriers de toute la France ont émigré ici. En France, légalement, lorsqu'une entreprise est délocalisée, elle doit proposer à ses salariés un emploi dans la nouvelle usine. Nous avons donc émigré ici du Havre. Donc la plupart d'entre nous savaient très bien quel mal social la fermeture d'une usine ferait, il semblait très naturel à tout le monde de résister.

L'entreprise a-t-elle décidé de fermer l'usine au motif qu'elle n'était pas rentable?

Ils avaient cette intention au début. Mais avant la fermeture de l'usine, les représentants syndicaux, y compris moi-même, étaient non seulement intéressés par nos avantages, mais aussi par le fait d'essayer de comprendre la situation financière de l'usine, comment l'argent tournait. À l'époque, le droit du travail y autorise également les travailleurs. Malheureusement, ce droit a été déposé par la suite. En 2009, nous avons demandé l'avis d'experts pour comprendre les comptes de l'entreprise. Les travailleurs connaissaient très bien la situation économique de l'entreprise, car nous avons partagé ce que nous avons appris des experts. J'en avais marre que l'employeur nous dise que l'emploi en France coûte très cher. Nous n'étions pas humains aux yeux des managers, nous n'étions que des dépenses. Même s'ils pensaient que nous étions chers, nous ne pouvions pas vraiment vivre humainement, nous vivions de nos vies. Notre expertise en 2009 nous a permis de comprendre l'évolution des salaires. En 1989, année de la fermeture de l'usine de Marseille, le salaire le plus bas de l'usine *d'Unilever-Fralib* était supérieur de 46 % au salaire minimum. En 2009, le taux est tombé à 3 %.

Nous avons commencé le combat là où nous le connaissons, par l'intermédiaire du syndicat. Mais nous savions que nous devons trouver une solution alternative qui ne ressemblait pas aux expériences précédentes. Nous avons besoin d'un plan où nous pouvions continuer la production. Pourtant, il a fallu beaucoup de temps pour que l'idée d'une coopérative émerge.

Ensuite, nous avons comparé ce qu'ils ont appelé les « dépenses d'emploi » avec le prix d'une boîte de thé, et avons fait une analyse sur les 25 paquets de thés *Elephant* et *Lipton* que nous avons le plus produits. De plus, nous avons pris en compte tous les impôts, les salaires élevés des cadres. Résultat : en 2009, seulement 0,14 euro d'une cantine de thé vendue en France pour 1,80-2,60 euros de dépenses d'emploi.

Donc, même si nous acceptions de travailler sans salaire, leurs revenus par boîte ne seraient que de 0,14 euros. Ensuite, nous avons enquêté sur les frais de l'usine en

Pologne, où ils voulaient déplacer la production. Là, les salaires des travailleurs s'élevaient à 0,6 euro par boîte. Mais l'usine *Unilever* de Katowice a été construite pour le marché de l'Europe de l'Est. En fait, dans cette géographie, une boîte de thé est moins chère qu'un euro. Par conséquent, l'usine de Gémenos faisait plus de bénéfices que Katowice, car 70% de nos produits étaient destinés au marché Français. Après tout, lorsqu'ils ont annoncé la décision de fermer en 2010, ils n'ont pas été en mesure d'entrer dans la rhétorique du « *l'usine n'est pas assez rentable* ». Au lieu de cela, ils ont dit: « *Nous avons une production excédentaire en Pologne, dans l'ouest de l'Europe.* » D'accord, je n'ai pas beaucoup lu, et je ne m'intéresse pas à la géographie, mais je sais que la Pologne n'est pas en Europe occidentale. (rires) L'usine en Angleterre répondait aux besoins de l'île. Ils choisiraient l'une des usines de Katowice, Bruxelles et Gémenos, soi-disant fermée la moins rentable. Pendant ce temps, ils ont également fermé l'usine à Bruxelles et en Angleterre. Il ne reste plus qu'une seule usine à Katowice.

Le fait d'être syndiqué a-t-il contribué à votre lutte?

oui. Nous avons une histoire d'organisation. Je suis le représentant syndical de la Fédération générale des syndicats (CGT) depuis 1991. J'ai vu des entreprises en restructuration, des usines fermer dans de nombreux endroits. Malheureusement, nous n'avons jamais été en mesure d'annuler les décisions de fermeture. À Gémenos, nous avons commencé le combat là où nous le connaissons, à travers le syndicat. Mais nous savions que nous devions trouver une solution alternative qui ne ressemblait pas aux expériences précédentes. Même si l'entreprise s'est retirée, nous avons besoin d'un plan où nous pourrions continuer la production. Pourtant, il a fallu beaucoup de temps pour que l'idée d'une coopérative émerge.



Quels étaient vos objectifs en premier lieu avant la naissance de l'idée de la coopérative?

En janvier 2011, trois mois après la décision de fermer, nous avons présenté notre premier plan alternatif. Dans ce document, nous avons brièvement indiqué que, tout d'abord, la décision de fermer n'avait aucun fondement économique. Deuxièmement, nous aurions pu continuer la production différemment, avec des matières premières plus naturelles. Troisièmement, nous pourrions réutiliser les produits agricoles nationaux. Quand *Unilever* a acheté la marque *Elephant* dans les années 1970, l'usine de Marseille employait 400 personnes. De plus, l'usine ne répondait qu'aux besoins en thé du sud-est du pays. Seriez-vous d'accord avec la catastrophe? En 2010, 182 travailleurs produisaient pour l'ensemble de l'Europe. Pouvez-vous imaginer les profits qu'ils font? Quand ils ont acheté l'usine, à part le thé, toutes les plantes utilisées, les tisanes, poussaient en France. Ne vous méprenez pas, nous ne sommes pas nationalistes, au contraire, nous sommes internationalistes. Mais moins une plante voyage, plus elle conserve sa qualité. Par ailleurs, à quoi bon importer des plantes de l'autre côté du monde à l'heure où se posent des problèmes écologiques? *Lorsqu'Unilever* a acheté l'usine, comme d'autres grandes marques, elle a coupé l'approvisionnement en produits des fabricants locaux. Auparavant, 450 à 500 tonnes de tilleul étaient produites chaque année en France. Au fil du temps, la production a diminué à 10-15 tonnes. C'est pourquoi, dans notre première proposition en 2011, nous visions également à faire revivre des produits locaux tels que le tilleul, la mélissa, la camomille.

Avez-vous reçu le soutien des partis et des structures politiques?

Pendant 1 336 jours à partir de 2010, nous avons mené une lutte politique et économique organisée. Pendant ces trois ans et demi, il y a eu une élection générale et locale, une élection présidentielle. Ainsi, de nombreux candidats de gauche, François Hollande, Jean-Luc Mélenchon, Pierre Laurent, Eva Joly, sont venus nous rendre visite. Il y avait même quelques personnes à droite. Mais nous avons convenu de ne pas accepter de visiteurs du Front national d'extrême droite. Nous avons dit la même chose à chaque personne: « Vous venez à cause des élections, ce qui nous donne de la visibilité, pas de problème, mais à un moment donné, incarnons vos promesses, écrivons matière par article. » Nous avons donc lié les mains de Hollande dans une certaine mesure avant l'élection.

Ne vous méprenez pas, nous ne sommes pas nationalistes, au contraire, nous sommes internationalistes. Mais moins une plante voyage, plus elle conserve sa qualité. Quel est l'intérêt d'importer des plantes de l'autre

côté du monde à une époque de problèmes écologiques ? Avant Unilever, 450 à 500 tonnes de tilleul étaient produites chaque année en France. Au fil du temps, la production a diminué à 10-15 tonnes.

En 2010-2012, sous Sarkozy, le ministre du Travail Xavier Bertrand était un obstacle pour nous. En 2012, lorsque Michael Sabin du Parti socialiste est arrivé au ministère avec un changement de gouvernement, nos mains étaient un peu soulagées. Mais surtout, *Unilever n'était pas officiellement le propriétaire*. La société écran qui a acheté le terrain a fermé ses portes au départ d'*Unilever*. En 2012, une entreprise qui produit des chips, qui n'est pas associée au thé, est devenue un prétendant pour la terre. Nous étions des envahisseurs à l'usine. Grâce à notre lutte, en 2012, le ministre de la Production Revival a acheté des bâtiments d'usine. Nous sommes donc restés dans l'usine.

Et c'est à cause des promesses que vous avez faites de Hollande ?

Ce n'est pas comme ça. Notre stratégie globale a fonctionné. Nous savons que Hollande n'est pas un révolutionnaire. Passons simplement dis-le aide, cependant. Cependant, le ministère n'a pris aucune mesure après l'acquisition des bâtiments de l'usine. Nous avons un groupe de travail pour trouver une solution de rechange. En septembre 2012, nous avons eu une réunion trilatérale avec *Unilever* et des représentants du gouvernement. Les politiciens ont dit: « *Vous avez obtenu ce que vous vouliez, laissez Unilever tranquille.* » Les responsables d'*Unilever* pensaient qu'ils seraient sévèrement critiqués par les politiciens. Ils sont sortis de la réunion au plus au plus long. C'est pourquoi nous avons perdu deux ans. Cependant, le ministre de la Production Revival a déclaré que « *s'ils veulent déménager en Pologne, nous imposerons une taxe de 200% s'ils veulent vendre les biens qu'ils y produisent* ». Il avait promis de racheter la marque *Elephant* née à Marseille à l'entreprise pour une petite somme. Puis, lors d'une réunion, il a dit effrontément: « *C'était de la rhétorique de campagne.* » Puis il a quitté le gouvernement sans tenir ses promesses. Leurs incohérences nous ont lourdement pesés. Ensuite, il y a eu l'exemple de l'aciérie *Florange*. L'expropriation temporaire des aciéries serait effectuée pour accroître le pouvoir de négociation contre la société *Mittal*. Si la même chose avait été faite pour la marque *Elephant*, nous n'aurions pas perdu deux ans. Bien sûr, alors la marque de notre thé ne pouvait pas être *1336*, se référant au nombre de jours passés à lutter. Si nous pouvions commencer la production en 2012, nous aurions effacé nos dettes maintenant.



Avez-vous été en mesure de produire pendant la lutte, qui a duré environ quatre ans?

Nous savions que le combat prendrait beaucoup de temps. Il y a eu beaucoup de résistance syndicale qui nous a inspirés. Lorsque nous avons commencé le combat, 92 des 182 ouvriers de l'usine étaient membres de la CGT. Il y avait également moins de membres du syndicat CFE-CGC (Français Federation of General Managers). Ils ont donné leur main à la lutte. C'était très rare pour la France. Nous sommes un coup de poing contre le public. Cette union nous a renforcés face aux institutions publiques.

Au début de la lutte, nous avons formé un comité de 14 membres. Le comité comprenait des représentants des syndicats, du conseil provincial, de la fédération, d'économistes et d'avocats. Nous avons déterminé ensemble des stratégies économiques et politiques. En janvier 2011, nous avons soumis notre projet de solution alternative au conseil d'administration. Dans les communes environnantes, à l'exception de Gémenos, il y avait des administrations de gauche. Gémenos n'a ni soutenu ni entravé. Il nous a même approchés à un moment donné pour obtenir du financement pour la ville. La commune de Marseille était dans les socialistes. La municipalité d'Aubagne, y compris Gémenos, était déjà aux mains des communistes. Nous avons reçu du financement du

conseil de district pour notre proposition de solution alternative. Nous réfléchissions à la façon dont nous pourrions survivre économiquement dans ces conditions. Après que l'entreprise a annoncé les licenciements, elle a légalement dû garder l'usine ouverte pendant un certain temps. Nous avons continué à aller à l'usine comme si elle était ouverte. Le bâtiment administratif se trouvait dans la cour de l'usine. Nous avons interdit aux gestionnaires d'entrer dans l'usine. De temps en temps, ils venaient avec des gardes de sécurité et des huissiers. Bien qu'il soit légalement interdit de ralentir la production, nous l'avons augmentée à 15-20 pour cent du niveau de production. Les premiers shifters produisaient, puis ceux qui arrivaient s'asseyaient et buvaient du thé. Nous allions manifester après les réunions. En juillet 2011, le plan de mise à pied de l'entreprise a été adopté. Nous avons fait appel, mais l'entreprise avait le droit de mettre en œuvre le plan à l'époque. Ils m'ont dit : « *Prenez deux mois de congé si vous voulez, et nous vous enverrons vos lettres de congédiement en septembre.* » Quand nous sommes rentrés de vacances, nous savions que les machines allaient souffler en place. Nous avons connu ces processus grâce à de nombreux autres exemples tels que *Goodyear, Continental, Nestlé*. L'usine était censée être fermée parce que l'entreprise a fait faillite, et cinq ans plus tard, lorsque l'affaire a été réglée, il était clair que l'entreprise n'avait pas fait faillite. Pendant ce temps, les machines ont disparu, et même si les employés ont gagné l'affaire, il n'y avait plus d'usine pour continuer la production. Nous avons décidé de passer les vacances à l'usine. Nous nous sommes donc occupé des machines. Nous avons envahi l'usine à la fin du mois d'août lorsque les lettres de mise à pied sont arrivées.

Sur les 182 travailleurs, il nous restait 76 insurgés. Notre attitude était claire. Nous avons dit : « Nous placerons l'intérêt collectif au-dessus de l'intérêt personnel. » Nous voulions prendre la marque et protéger les machines et notre entreprise. Malheureusement, nous n'avons pas pu reprendre la marque. Mais après 1336 jours, nous avons atteint notre objectif initial, les usines et les machines nous sont laissées.

Que s'est-il passé après l'invasion ?

La pression a commencé tout de suite. Ils ont cessé de payer nos salaires, ont envoyé des huissiers chez certains employés. En septembre 2011, la Cour d'appel a rejeté le plan de congédiement. Nous avons demandé au Tribunal du travail d'obtenir nos salaires. Certains d'entre nous sont brisés. Nous avons immédiatement formé une tirelire solidaire et avons commencé à partager les salaires restants. Pendant la lutte de 1336 jours, aucun de nos amis n'a dû nous quitter pour des raisons économiques. Certaines personnes ont choisi de prendre la totalité de la somme offerte par l'entreprise. Après

que nous ayons gagné le procès, ils ont dû nous réembaucher tous, nous donner nos salaires impayés. Ceux qui ont profité de la tirelire solidaire ont rendu l'argent. Nous avons donc un budget pour continuer à nous battre. En attendant, en plus de l'indemnisation prévue dans le plan de licenciement, ils ont également offert une « somme d'argent occulte » de 60.000 euros, à condition que nous signions un document disant que nous ne ferions pas de poursuites. Après le rejet du plan, ils ont porté ce montant à 90.000 euros. Environ 80 amis ont accepté l'argent.

La période de novembre 2011 à mai 2012 était un peu étrange. Nous étions tout le temps à l'usine, mais nous ne faisons pas grand-chose. Nous avons appelé tout le monde à *venir nous soutenir*. Puis ils ont annoncé un nouveau plan de mise à pied. L'élection présidentielle approche. L'entreprise voulait sortir les machines de l'usine avant les élections. Nous avons monté la garde par quarts de travail. Hollande a remporté les élections. Nous avons choisi la méthode la plus radicale. Un jour à 3h00 du .m, nous sommes entrés par effraction dans l'usine, surmontant les gardes de sécurité.

En 2013, certains amis voulaient profiter du droit à l'emploi accordé aux travailleurs mis à pied. La tirelire solidaire fonctionnait très bien à l'époque. Sur les 182 travailleurs, il nous restait 76 insurgés. Notre attitude était claire. Nous n'allions pas accepter l'argent collectif que l'entreprise nous a donné pour renoncer à notre droit au travail, car notre objectif principal était de garder notre entreprise. Nous avons dit : « *Nous placerons l'intérêt collectif au-dessus de l'intérêt personnel.* » Nous n'avons pas fait obstacle à des amis qui se sont séparés. Ils se sont battus pour obtenir une indemnisation plus élevée, et ils l'ont fait. D'autre part, les grandes entreprises sont très expérimentées à cet égard. Une rémunération élevée ne les touche pas beaucoup, ils reçoivent leur salaire en peu de temps. Nous voulions prendre la marque *Elephant* et protéger les machines et notre entreprise. Après 1336 jours en 2014, nous l'avons fait, les machines nous sont laissées.



Est-ce que tout le monde était d'accord sur la coopérative?

Bien sûr que non. L'idée a mûri au fil du temps. En 2011, dans nos 100 premières pages, nous avons demandé que l'usine nous soit transférée avec la marque *Elephant*. Parce qu'une marque n'appartient pas au propriétaire, mais aux personnes qui la produisent. C'est nous qui lui avons 2000 le prestige qu'il méritait. En même temps, continuer avec une marque reconnue renforce votre main. Malheureusement, nous n'avons pas pu reprendre la marque. Par conséquent, nous n'avons pas encore atteint notre ancien volume de ventes avec notre nouvelle marque. Notre objectif principal était de maintenir l'emploi et la production. Au début, nous avons pensé à ouvrir une entreprise, à acheter l'usine, mais c'était presque impossible en raison des difficultés qui ont été créées. Ensuite, nous avons réfléchi à divers modèles coopératifs. Enfin, nous avons opté pour le modèle de la communauté coopérative participative (SCOP) à la suggestion d'amis de la coopérative *céramique ceralep*, qui a été créée avec une lutte similaire en 2004.

La coopérative *Ceralep* produit des matériaux d'isolation céramique pour les installations électriques. Lorsque nous nous sommes rencontrés, en 2011, ils avaient une coopérative qui fonctionnait depuis sept ans. Nos histoires étaient similaires. En 2012, la coopérative produisait avec 55 partenaires de travail. Quand nous avons vu un documentaire à leur sujet sur ARTE, nous les avons invités à l'usine. Ils ont trouvé des solutions fermes aux problèmes que nous avions. Des ouvriers comme nous avaient transformé une usine en coopérative et produisaient. Voir cela possible a été un tournant dans notre lutte. Ensuite, nous avons rencontré l'Association régionale de la SCOP et avons reçu un soutien en matière d'information de sa part.

La finance, la gestion et le marketing sont trois enjeux clés dans les usines d'occupation qui sont devenues des coopératives. Comment avez-vous géré ces questions?

Ces trois questions sont vraiment la clé de l'autonomie gouvernementale. Nous avons les outils de production. Nous avons eu de la chance à cet égard, nous n'étions pas dépendants de l'extérieur. Cependant, nous avons dû reprogrammer avant et après la production. Nous avons dû obtenir une sauvegarde pour trouver un marché. À l'heure actuelle, trois de nos amis travaillent uniquement dans le marketing. En revanche, dans le monde capitaliste, notre champ d'action n'est pas très large. Aujourd'hui, notre principale préoccupation est de rembourser la dette accumulée à partir de l'approvisionnement en matières premières. Les choses se sont essal-16.... Nous ne faisons pas autant de revenus que prévu. Nous sommes obligés de produire pour

d'autres marques jusqu'à ce que notre propre marque soit reconnue. Parmi eux se trouvent des marques locales plus grandes, plus *petites*, telles que *Leclerc*, *Carrefour*, *Ethiquable*, *Terre d'oc*. L'année dernière, nous avons produit 40 tonnes de thé pour notre propre marque et 160 tonnes pour d'autres marques. Comme promis, notre propre thé est beaucoup plus qualifié et nous obtenons sa matière première, les plantes aromatiques de producteurs locaux. Même si nous vendons moins de notre propre thé, les chances sont de 50/50 en termes de revenus. Parce que d'autres marques font des compromis sur la qualité pour être bon marché. Nous fournissons des produits aux coopératives de consommateurs, aux organisations, aux syndicats, aux ONG autant que possible.

Nous sommes debout depuis sept ans. Si nous ne continuons pas, j'ai bien peur que cela ait un effet néfaste sur la classe ouvrière. Parce qu'alors les entreprises auront l'occasion de dire: « Regardez, les travailleurs ne peuvent même pas gérer une usine. » C'est pourquoi nous devons continuer à nous battre.

L'histoire de la marque 1336 est très puissante. Cela a dû créer beaucoup d'excitation chez les gens...

Oui, dans beaucoup de réunions, les gens nous offrent notre thé. Bien que nous l'ayons vu à l'envers. Nous étions en retard lors d'un congrès de la CGT, vendant nos produits. Mais la prochaine chose que vous savez, ils donnent des sachets de thé lipton au bar. Importé de Pologne! Autrefois, nous nous fâchions et jetions le thé. (*rires*) Nous sommes plus calmes maintenant. De jeunes amis organisent de telles organisations, de sorte qu'ils ne connaissent pas notre lutte. Nous leur racontons notre histoire chaque fois que nous le pouvons.

Y a-t-il des exemples du passé qui vous inspirent?

En 1973, il y a eu une lutte légendaire à l'usine *de montres Lip* dans la région de Clermont-Ferrand, lorsque les travailleurs ont envahi l'usine. Je n'avais que 10 ans à l'époque. Je n'étais pas au courant de la lutte. En 2013, j'ai rencontré un ami impliqué dans la résistance *lip* lors d'une réunion organisée par le journal internet *Mediapart*. Je suis tellement excité. Dans la ville de Besançon, 100 000 travailleurs ont organisé un débrayage en soutien aux travailleurs de *Lip*. Les ouvriers ont repris l'usine et ont commencé la production avec maîtrise de soi. Leur devise était: « *Nous produisons, nous vendons, nous prenons notre argent* ». Au début de la lutte, ils ont gardé leurs stocks de montres, et ils ont continué à déplacer les montres comme un trésor afin que l'entreprise ne les confisque pas. Quand ils ont eu des ennuis, ils ont vendu les montres

et créé une tirelire solidaire. Puis ils ont recommencé la production. Quand j'ai écouté cela, notre occupation d'usine a continué. *Unilever* répandait beaucoup de propagande noire à notre sujet. Avec le dernier argent qu'il nous restait, nous avons acheté du tilleul à des producteurs locaux et avons commencé la production. En 2013, nous avons vendu les 5 000 premières boîtes à la *Fête de l'Humanité*, le plus grand festival de France. *Lorsque* nous avons rencontré la résistance des lèvres, nous avons pensé à de nouvelles formes d'action.



Y a-t-il eu d'autres coopératives actuelles comme *Ceralep* qui vous ont inspiré ?

En fait, nous avons soutenu une autre coopérative. En 2012, il conne l'usine de glace *Pilpa* à Carcassonne à son patron, *R&R*. La nouvelle société a également décidé de fermer l'usine. La plupart des 154 ouvriers de l'usine étaient membres de la CGT, tout comme nous. Nous étions en difficulté depuis deux ans à l'époque. Nous avons immédiatement envoyé notre avocat et nos experts financiers aux amis. Ils nous ont admirés et ont riposté. Leur priorité était l'emploi. Ils ont gagné le combat en un an. Puis, en 2013, ils ont créé des coopératives de production. Nous leur avons transmis notre

modèle de lutte et ils ont partagé avec nous des modèles coopératifs. Lorsque nous avons fondé la coopérative en 2014, nous avons grandement bénéficié de leur modèle.

Comment ça fait de travailler sans patron ? Quel genre de département d'affaires faites-vous parmi vosseles?

Eh bien, c'est fantastique. (*rires*) Nous essayons d'être aussi transparents que possible. Tout n'est pas rose poudre, ne *pollyanna*. Comme tout groupe, nous avons des problèmes d'ego. Nous prenons toutes les décisions importantes au sein du conseil coopératif. Nous avons un conseil d'administration élu, et j'en suis le président. Nous sommes 56, parfois c'est difficile de prendre des décisions. Je donne mon avis comme tout le monde, mais je ne connais rien au marketing. Nous utilisons un comité exécutif de trois membres pour les décisions quotidiennes. Si nécessaire, nous consultons des amis plus expérimentés sur certaines questions. Nous préparons des rapports sur des questions plus vastes. S'il n'y a pas d'objection dans les 24 heures, nous mettrons en œuvre nos recommandations dans le rapport. Nous envoyons la décision à tous les partenaires. S'il y a une objection, le conseil coopératif est la dernière autorité. Bien sûr, la démocratie demande beaucoup de travail. Nous sommes 56 amis. Tout le monde n'a pas la même motivation pour participer. Pour être honnête, certains amis vont et viennent comme avant. Peu leur importe qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'une coopérative. Ils ne sont pas la majorité, mais cela augmente notre charge de travail. Nous nous battons dur depuis dix ans. Maintenir une coopérative en vie est un combat en soi. « *Comment avez-vous duré 1 336 jours ?* » Ils demandent souvent. Je me sens un peu privilégié. Parce que ma famille, mon entourage, mes amis du Havre m'ont beaucoup soutenu. Ce faisant, certains couples ont distancé leur distance. Nous sommes vraiment usés. Mais pendant 1 336 jours, je n'ai jamais douté un jour que nous allions gagner. Mais j'ai été plus agité depuis la fondation de la coopérative. J'ai des nuits blanches.

Pourtant, pensez-vous que *Scop-ti* est une réussite?

indubitablement. Je ne peux pas revenir à la façon dont j'étais. Le plus dur est de maintenir en vie la démocratie entre nous. Nous sommes un collectif. Nous ne sommes pas toujours d'accord. Nous devons apprendre à être plus tolérants les uns envers les autres dans certaines choses. Ces soldes sont difficiles à gérer. Parfois, quand je demande quelque chose à quelqu'un, il me dit : « *Pourquoi ne demandez-vous pas à quelqu'un d'autre?* » Certains d'entre nous travaillent plus fort que d'autres. Il y a moins de gens qui disent : « *Vous prenez toujours le relais, passez-le-moi.* » Cependant, nous savons que cette situation n'est pas propre à nous, que chaque collectif a de tels

problèmes. Notre lutte est devenue un symbole. Nous avons remporté une victoire sur un géant mondial, *Unilever*. Ils pensaient que nous serions foutus dans trois ans. Nous sommes debout depuis sept ans. Cependant, sur le plan économique, nous pourrions être en difficulté à tout moment. Si nous ne continuons pas, j'ai bien peur que cela ait un effet néfaste sur la classe ouvrière. Parce qu'alors les entreprises auront l'occasion de dire: « *Regardez, les travailleurs ne peuvent même pas gérer une usine.* » Donc, nous devons donner le bon exemple, nous devons continuer à nous battre.