

THIERRY ROUX

EUROPE FRANCE DISTRIBUTION

Petit avertissement à votre attention : vous, parents qui vous acharnez à persuader votre fils ou votre fille que sans de longues études avec plein de BAC +++ , il (ou elle) aura beaucoup de mal à réussir dans la vie, évitez de lui faire lire ce qui suit, à moins qu'il ne soit de la même trempe que Thierry Roux.

Comprenez par là que notre homme, marseillais pur jus de 54 ans, aujourd'hui à la tête d'Europ France Distribution, s'ennuyait ferme sur les bancs de son école, au point qu'aux alentours de ses quatorze ans, les yeux droits dans les yeux de son père, il est venu lui dire, d'un ton définitif : « papa, je ne veux plus aller à l'école... ». Le temps d'encaisser ce qui aurait catastrophé n'importe quel autre père se rêvant un fils destiné aux plus hautes ascensions universitaires, la réponse vint, calme et réfléchi : « pas de problème... mais il va falloir que tu fasses quelque chose, alors je vais t'apprendre ce que moi je sais faire : tu viens faire le boucher avec moi »

Quand il évoque ce souvenir décisif, je capte nettement l'éclair de tendresse : « Mon père avait trois boucheries à l'époque, deux à Marseille et une à Miramas. De 14 à 16 ans, j'ai donc été en alternance 15 jours d'école et quinze jours à la boucherie, puis j'ai fait le CFA (Centre

rière l'étal de la boucherie familiale. Car c'est comme cela que la carrière de Thierry Roux a vraiment démarré.

« J'ai commencé à 21 ans, en 1985, à la sortie de mon service militaire. J'ai troqué ma voiture contre un break Renault 11 non réfrigéré, pour vendre des jambons pas encore étiquetés mais c'était toléré à l'époque, et en mai 85, j'ai pu m'acheter mon premier camion frigorifique pour faire de la « vente à la chine »

« Vente à la chine » ? Je dresse l'oreille, hausse un sourcil tout en penchant la tête. Ça le fait sourire, il explique : « la vente à la chine est un système de vente pratiqué par des commerçants ambulants qui sollicitent les clients soit à domicile, soit dans les rues, mais pas sur les marchés. J'arrivais chez le client sans commande et c'est une fois sur place qu'il décidait de ce qu'il voulait acheter. Ensuite, j'ai construit un frigo en sous-sol dans la villa de mes parents puis j'ai acheté un bureau à Septème les vallons ».

Petite précision vers celle ou celui qui serait tenté de croire que ça ne doit pas être bien sorcier d'aller ainsi au gré des jolies routes de la campagne marseillaise vendre « avé l'accent » des jambons à des clients pagnolesques sous les cieux presque toujours bleus de la



de Formation d'Apprentis) en vue de passer mon CAP de boucher. Ensuite, mon père a eu envie de réduire son activité à une seule boucherie, et à mon retour du service militaire, il me dit : boucher, je t'y vois pas trop, toi tu as besoin de mouvement, je te verrais plutôt dans le commercial »

Belle analyse que de le voir sur les routes et non der-

rière. Vrai en partie, sauf que cela implique quand même quelques contraintes et pas des moindres :

« Je travaillais 5 jours sur 7 toute la semaine chez les clients : lever à 2 heures du matin pour aller au ravitaillement et retour vers 20h.30 : Le samedi je m'occupais de l'hygiène pour mettre mon camion en ordre et le dimanche, je faisais ma compta de la semaine passée



et mon ex épouse les tapait à la machine ». Devant mon étonnement à l'énoncé d'un tel emploi du temps (lever à 2 du mat' pour moi, même pas en rêve !) il oppose un gentil : « c'était fatigant, mais bien. Et ça présentait un avantage : pas le temps de dépenser de l'argent et comme je n'en gagnais pas beaucoup ça tombait bien ». J'ai travaillé ainsi de 85 à juillet 89 en nom propre, pour passer en SARL Europe France distribution en 1989. J'ai choisi ce statut car dans SARL il y a « responsabilité limitée » ; c'était donc un choix certes courageux mais pas téméraire, et fiscalement c'était pas mal ».

A partir de là j'ai radicalement modifié ma façon de travailler : de la vente en laissant sur place, je suis passé aux prises d'ordres pour envoyer ensuite un chauffeur livrer la marchandise, j'ai pu ainsi monter un atelier de production pour la fabrication et le façonnage alors qu'auparavant je ne faisais rien d'autre que de la distribution. J'ai fonctionné comme ça jusqu'en 96. Entre temps, en 91, j'avais eu l'opportunité d'acquérir le comptoir CSP de Haute Provence, ce qui m'a permis de passer d'un rapport de 25 à 35 Millions de francs en très peu de temps. Plus tard, en 2006 je suis rentré dans un groupement d'achats, le G5 avec lequel il a fallu délimiter des territoires par rapport aux adhérents déjà en place, chacun ne devant pas empiéter sur le territoire de l'autre. En écoutant l'historique d'une telle progression je comprends qu'il ait été obligé de s'installer dans ce bel et grand espace de travail dans lequel il me reçoit : « Actuellement, nous avons 1000 m² au sol, sans compter



les étages. En 96, ici je n'avais que la moitié du bâtiment et c'est en 2007 que j'ai fait l'extension de cette partie où nous sommes, et où travaillent avec moi les

dix-sept personnes qui composent mon personnel ».

Avant de partir, il me racontera, sourire aux lèvres, l'histoire assez incroyable de son acquisition :

« Le bâtiment était proposé à 1.900.000 francs, j'ai voulu négocier à 1.500.000, sauf que j'ai fait une faute de frappe en écrivant mon fax, tapant 1.050.000 au lieu de 1.500.000 »

Il laisse passer quelques secondes, l'œil malin, sûr de son effet :

« à ma grande surprise, ils m'ont dit « 1.050.000, c'est OK ! » et ont validé ce montant minoré imprimé par er-

reur. Cet énorme coup de chance m'a permis de rembourser moins longtemps.

Qui pourra dire après cela que le monde des affaires est totalement dénué d'humour ?

EUROPE FRANCE DISTRIBUTION
10 Rue Mayor de Montricher
13290 Aix en Provence
04 42 24 24 34