

Les bottes Rouchette s'intéressent au bord de mer

L'entreprise poursuit son développement en axant sur l'international.
La PME va également proposer à la vente ses produits sur Internet.

Rencontre

Atypique. Ainsi peut-on qualifier Sébastien Rouchette, patron de l'entreprise éponyme. Installée au May-sur-Èvre, au nord de Cholet, sa société conçoit des chaussures et des bottes pour les professionnels, mais également pour des activités de loisirs.

Et le jeune dirigeant - il a 34 ans - n'a pas pour habitude d'user de la langue de bois. D'ailleurs, ne lui dites pas qu'il est PDG, il n'aime pas : **« Ça crée de la distance avec mes interlocuteurs. Et, franchement, je n'ai pas besoin de ça pour exister. »**

Sa volonté première ? Développer l'entreprise. Et Sébastien Rouchette prévient : **« J'adore le sport et j'ai horreur de perdre. »** Pas évident pour cette PME d'une vingtaine de salariés, qui doit affronter des mastodontes du secteur, tels que Aigle ou Le Chameau.

« Être plus malin »

Mais il en faut plus pour désarçonner ce patron : **« Pour exister, il faut se différencier ! Aujourd'hui, chez Rouchette, on peut faire du business en s'amusant. Mais je comprends que ça puisse en déconcerter certains. J'aime bien dire que si nous n'avons pas les mêmes moyens, il faut qu'on soit plus malins ! »**

Ainsi, deux années durant, il a fait bosser sa petite équipe sur un projet de bottes maritimes. Sébastien Rouchette a entraîné ses guêtres en bord de mer, écouté les besoins des professionnels. **« À partir du crayonnage, il nous a fallu deux ans pour développer ces produits. On a travaillé sur l'adhérence, le confort, la souplesse. »**

Les premiers clients ont été livrés fin juin. Et, sans en dire beaucoup plus, le PDG confie : **« Nos ventes sont très bonnes dans un magasin**



Rouchette



Sébastien Rouchette, le PDG de Rouchette, a lancé juste au début de l'été une nouvelle gamme de bottes maritimes, essentiellement conçues pour les professionnels.

référént de la côte Atlantique. »

« On a bien bossé »

Il y a, c'est vrai, la fierté du petit qui réussit au milieu des gros. Aujourd'hui, les produits Rouchette sont référencés chez Castorama, Gamm Vert, Jardiland et, depuis un an, chez Leroy Merlin. Maintenant, Sébastien Rouchette voit un peu plus grand : **« En France, on est déjà très présents. Notre développement, aujourd'hui, il est vraiment à l'international... »**

Alors, le PDG a délaissé les grands événements commerciaux de l'Hexa-

gone. Il pense déjà à l'IWA 2018 à Nuremberg (Allemagne), salon référence de la chasse **« en Europe et dans le monde »**. L'export représente entre 15 et 20 % du chiffre d'affaires de Rouchette, et ne demande qu'à croître. Pourtant, on trouve déjà ses bottes en Ouzbékistan, au Canada, en Espagne, en Lettonie ou en Russie.

Comme tout entrepreneur, le facétieux Sébastien Rouchette jette quotidiennement un œil sur les chiffres. Mais ce n'est pas son seul objectif : **« J'ai aussi un projet humain. Avant, les salariés venaient me voir en me**

disant : « On a un problème. » Maintenant, ils arrivent en proposant des solutions. »

Celui qui dit volontiers ne pas **« vouloir entrer dans un moule »** souhaiterait, dans de longues années, quitter la direction de son entreprise en lançant : **« On a bien bossé, et on s'est fendu la gueule ! »**

Sébastien Rouchette, un atypique, on vous dit...

Vincent COTINAT.

La vie des entreprises de l'Ouest sur ouestfrance-entreprises.fr