

Une deuxième proposition hors région se termine d'une manière loufoque

En fin de compte, nous étions ligotés à nos clients et il était quasi impossible de se diversifier dans le même secteur.

Un jour de juillet, je reçus une batterie d'appels téléphoniques de quelqu'un de passage, en vacances dans la région, dirigeant d'une affaire de négoce de vêtements professionnels, qui voulait absolument me rencontrer pour proposer « une affaire ».

Echaudé, et craignant de perdre mon temps je ne me précipitai pas à répondre immédiatement aux sollicitations. A force d'insistance et d'appels, je finis par accepter de recevoir la personne.

Je vis arriver un homme qui se présenta comme fournisseur des collectivités dans le grand est. Il cherchait un fabricant pour des marchandises spéciales et il fallait investir dans du matériel d'assemblage sans couture. Je lui signalai qu'il existait des spécialistes, y compris dans la région, mais il les connaissait et ça ne l'intéressait pas : il cherchait un fournisseur nouveau et exclusif.

Pourquoi pas, surtout que le matériel n'était pas très important et finançable et ce pouvait être une diversification.

Il se leva pour aller chercher des documents dans sa voiture pour me montrer exactement de quoi il s'agissait, ainsi que des comptes d'exploitation.

Il sortit de mon bureau. J'entendis alors une véritable explosion sourde.

Je sortis à la hâte, me demandant ce qui se passait et je vis la porte d'entrée vitrée, fracassée et mon visiteur affalé devant l'entrée.

Il était passé à travers la porte vitrée et comme elle n'était pas en verre de sécurité, tout d'abord, je craignis qu'il soit gravement blessé.

Heureusement, il n'était que contusionné et très superficiellement entaillé à un bras. Par contre son pantalon d'été en toile légère n'avait pas résisté et était déchiré et il put se relever et tenir debout.

Il était sonné mais rien de grave n'apparaissait.

Evidemment, il n'était pas question de continuer l'entretien dans de telles conditions et il désira partir.

Je n'en entendis plus parler jusqu'à ce qu'il m'appelle, non pour continuer ses propositions, mais pour demander de faire jouer l'assurance pour lui rembourser son pantalon déchiré.

Je finis par considérer que le sort refusait que nous puissions nous diversifier et me concentrai sur les livraisons et l'amélioration de la production.

Comportements annexes

Je pouvais considérer avoir « réussi » et la situation des concurrents sur ce marché recommença à bouger

Il restait encore quelques fournisseurs indépendants, d'un CA inférieur au fatidiques 120MF (18m€) annuels pour être considérés comme industriels dignes d'intérêt par les services de l'Etat et être « éligible aux aides européennes », formule énigmatique alors.

L'un d'eux, de 200 salariés, à qui j'avais été comparé à mon détriment comme étant un très grand technicien contrairement à moi, amateur sans valeur, finit par devoir s'arrêter faute de finances suite à un déficit de commandes.

J'avais dû être en partie responsable de ce manque de commande, en ayant pris des quantités importantes chez son client, devenu mon deuxième client, sans que je sache exactement d'où elles venaient.

Il fournissait également les quelques autres blanchisseries régionales encore indépendantes avec lesquelles il nous était impossible de travailler, tant ils étaient soudés à leur fournisseur traditionnel.

Constatant cette situation après une dernière visite non seulement infructueuse, mais ayant débouché sur l'arrêt total des quelques commandes, (le client m'avait reçu et m'avait félicité disant que « j'avais tout compris » puis nous n'eûmes plus aucune commande), j'avais considéré ne pas devoir les visiter comme des clients potentiels, ne tenant pas à donner des renseignements sur nous qui seraient aussitôt transmis chez les concurrents.

L'acheteur veut me rencontrer.

Or, un jour, je reçus un appel téléphonique de l'acheteur de ce groupe de blanchisserie dont je connaissais l'existence par la force des choses, car il évoluait dans une région que je connaissais, dans différentes sociétés autrefois liées et concurrentes depuis des années.

Sur le ton exagérément jovial qui sied quand on a besoin de quelqu'un que l'on a jusque-là refusé de rencontrer, il demanda à me voir le plus vite possible, ce que j'acceptai naturellement.

Étant situé à 250 kms, il vint en voiture et je lui fis visiter l'usine.

Il était alors d'usage d'inviter au restaurant les visiteurs, ce qui permettait de détendre l'atmosphère.

J'appris donc qu'incidemment, il venait pour préparer avec nous la succession immédiate de son fournisseur attitré, celui cité plus haut comme grand technicien, puisque celui-ci devait fermer, ce que j'apprenais à cette occasion.

Nous discutâmes de quantité et de prix et si nous n'en étions pas à enregistrer des commandes fermes, notre collaboration était quasiment acquise lorsqu'il partit dans l'après-midi.

J'allais recevoir dans les semaines à venir ses modèles pour faire des patronages absolument identiques permettant de livrer les réassortiments en cours sans essayer de déboires chez les clients.

On ne pouvait substituer des tailles et des modèles des uns aux autres sans encourir des reproches des porteurs, se plaignant amèrement de ne pas retrouver telle couture à tel endroit, ou d'être gêné aux entournures.

Pour éviter tout problème, il fallait adapter les caractéristiques et les tailles des modèles, les tissus utilisés eux, étant les mêmes pour tous.

Enfin une ouverture, apparemment. Nous verrons ce qu'il en advint.