

C'est alors que je reprends contact avec un parent éloigné

Nous étions en mai, à la date de l'assemblée annuelle de la profession dans le palace habituel de la côte d'azur.

Dans cette ville résidait un parent avec lequel je n'avais plus de contact depuis 1980. En 1974, il avait brièvement travaillé à la comptabilité dans une petite entreprise à capitaux familiaux dans laquelle j'étais entré en capital, créée de toutes pièces quand j'avais commencé à travailler, et qui s'effondra en 1975 pour diverses raisons, gestion approximative, perte de contrat de diffusion de marque etc.

Après il ouvrit une boutique de vente au détail de vêtements dans un centre commercial de la région parisienne grâce à une aide financière familiale.

Aidé de camarades de lycée venant du Maroc, ils avaient quasiment fait fortune en montant une chaîne de magasins, puis il était parti sur la côte d'azur et avait remonté une nouvelle chaîne de magasins de vêtements qui marchaient très bien.

Son chiffre d'affaire avait été le double du mien et avait démarré immédiatement, avec une marge bénéficiaire dix fois plus importante qu'en production, tandis que, pendant ce temps, je me démenais avec le premier repreneur.

Contrairement à la production en usine telle que je la pratiquais, il était fréquent, dans les activités de ventes au détail, qu'en cas d'augmentation du nombre de magasins, on fasse appel à l'entourage familial en recherche de travail ou de promotions pour tenir des postes de vendeurs ou vendeuses en magasins, qui pouvaient déboucher sur des responsabilités en achat ou comptabilité si les affaires se développaient, ce qui avait été le cas.

Après 1993, le marasme économique l'avait frappé et il avait dû diminuer drastiquement le nombre de ses magasins, réduisant par sept son chiffre d'affaires sans pour autant se retrouver en difficultés financières, mais imposant des contraintes de recherches de gains en gestion, l'amenant à se séparer de salariés desquels il était proche, sans états d'âmes.

Je n'avais eu aucune nouvelle depuis 1980, ni quand je redémarrais l'usine en associant le personnel, ni ensuite.

J'étais depuis toujours habitué à l'indifférence familiale et j'avais ressenti un manque d'intérêt total à ce que je faisais depuis la sixième.

Compte tenu de ce que j'avais subi en 1985, je me méfiais des discussions avec des inconnus, possibles indicateurs de mes concurrents, à qui je prenais la clientèle la nature de l'entreprise. Fabricant en France un produit basique avec du personnel ouvrier au capital, et dirigée par un inconnu, toute approche pour association voire rachat était exclue.

Je n'allais pas jusqu'à me méfier de mon entourage familial et ne pouvais imaginer qu'ils chercheraient à me nuire.

Me considérant en situation de réussite, je ne craignis pas de rencontrer ceux qui m'avaient manifesté un certain dédain, car après les déboires économiques de 1993, pour un coup, les choses avaient changé de dimension mais à mon profit.

Lors de ce déplacement qui durait trois jours, nous nous vîmes en couple à plusieurs reprises nous remémorant nos expériences passées.

Lors de nos rencontres, je plaisantais sans arrière-pensée, comme vingt ans avant, sur quelques épisodes devenus tragico-comiques survenus pendant la courte période avant la chute de l'entreprise familiale où il avait travaillé et c'est alors, après le repas installé dans le canapé, détendu, qu'incidemment, il me questionna sur l'état du marché du vêtement professionnel.

Sortis de graves ennuis depuis peu, je ne m'abstins pas de signaler que ça marchait assez correctement, expliquant sans arrière-pensées à sa demande que je travaillais pour la blanchisserie loueuse de linge, domaine très éloigné de la vente de vêtements au détail. Je ne pensais pas courir un risque de quelconque divulgation d'information par son canal.

J'attends les nouvelles commandes qui ne viennent pas, et pour cause

Une fois rentré à l'usine, je pensais trouver les modèles à mettre au point suite à la visite de l'acheteur, mais il n'y avait rien, ce qui ne pouvait d'emblée être considéré comme une dérobade, mais tant qu'on ne les avait pas reçus, rien n'était fait avec le client.

Au bout de trois semaines ne voyant rien arriver et rompu aux dérobades sans informations, il devint flagrant qu'il y avait une anomalie dans le dispositif et j'appelai l'acheteur : je ne pus le joindre au téléphone.

Tout ça sentait de plus en plus le coup tordu et certain que l'affaire ne se ferait pas, pour en avoir le cœur net, je dus faire une investigation auprès des représentants des fournisseurs de tissu, les seuls personnes avec lesquelles nous entretenions des relations suivies.

Le concurrent est racheté in extremis par les commanditaires-copains de mon parent éloigné

Et c'est alors que je découvris le pot au rose.

J'appris que le concurrent en question qui devait s'arrêter définitivement, s'il arrêtaient bien sa société en France, restait finalement en lice comme fournisseur de vêtements professionnels et fabriquerait au Maroc.

Du coup, je compris que l'acheteur m'avais écarté, évidemment sans m'en informer comme c'est l'habitude dans ce milieu et continuait de travailler avec son fournisseur qui n'arrêtaient pas réellement.

Compte tenu du marché qui rétrécissait d'année en année, nos concurrents habituels laissaient leurs concurrents en difficulté disparaître pour récupérer leurs quantités.

Or, là, ce n'était pas une bonne nouvelle : d'une part, les commandes prévues disparaissaient, d'autre part, un nouveau compétiteur intervenait sur un marché en repli.

J'appris alors que les commanditaires se trouvaient être des « gars du Sentier », comme un des représentants en tissu les appela. En fait il s'agissait des copains-associés, du parent que je venais de voir, rapatriés qu'il avait connu au lycée qui l'avaient poussé à s'installer et à faire fortune.

J'en déduisis, aux questions qu'il m'avait posé qu'il était au courant de l'éventualité du rachat de ce concurrent par ses copains lorsqu'il m'avait incidemment questionné avec une intonation qui m'avait alerté.

Il s'était bien gardé de m'informer que ses copains étaient sur l'affaire et qu'il était intéressant pour eux de vérifier à la source que le marché du vêtement professionnel aux blanchisseries existait et pouvait se travailler, dans la mesure où quelqu'un comme moi avait réussi.

Je m'étais fait piéger par quelqu'un en qui je ne pouvais qu'avoir confiance, qui semblait avoir une conception aigüe des manquements au profit de la concurrence car j'avais été témoin de sa peur de perdre la confiance de ses amis quand un

magasin concurrent avait été aménagé à 200 m du sien dans la galerie commerciale par des cousins à lui qu'il venait de faire travailler, ce qu'il considéra comme une grave trahison lui portant préjudice auprès de ses associés, et l'amena à arrêter de les faire travailler, et je ne pensais pas devoir subir ce genre de chose de sa part.

Le client était définitivement perdu et continua de travailler comme par le passé avec son nouveau fournisseur remis en selle.

Comme il y avait un fournisseur en trop, il y eut après des regroupements en coulisse entre concurrents de bonne compagnie et la constitution d'un conglomérat énorme courtisé des clients car familial et aussi gros qu'eux et ce fût à notre détriment.

La continuation forcée du fonctionnement de cette société eut des répercussions négatives sur la possibilité d'agrandir la clientèle.

Sur place, j'étais considéré comme un parisien, avec tous les sous-entendus que chacun entendait y voir.

On pouvait ainsi indirectement faire savoir que quelqu'un n'était pas « bien de chez nous et faisant partie de la famille », le désignant simplement par son origine supposée sans en fournir de preuves. C'était confortable, sournois et assez courant en France.