



Extrait du Association pour l'Économie Distributive

<https://www.economiedistributive.fr/Prehistoire-d-une-petite-brosse-a>

Témoignage

Préhistoire d'une petite brosse à dents

- La Grande Relève - N° de 1935 à nos jours... - De 1998 à 2009 - Année 1999 - N° 992 - octobre 1999 -

Date de mise en ligne : samedi 3 décembre 2005

Date de parution : octobre 1999

Copyright © Association pour l'Économie Distributive - Tous droits réservés

Fidèle compagne du voyageur, une brosse à dents peut espérer parcourir le monde. Mais certaines ont connu déjà bien des aventures avant de rencontrer le voyageur de leur vie.

J'en eus la révélation par une petite brosse interdentaire venant de chez mon pharmacien de quartier. Après avoir constaté comme moi qu'on n'arrivait pas à en fixer les brosettes sur le manche, il avait commencé par m'en proposer l'échange. Manque de chance, tout le stock de son officine présentait le même défaut. Il se résigna donc à me la rendre, non sans avoir eu l'obligeance de m'indiquer au bas de la notice les nom et adresse du fabricant [1]. Ayant déjà été confronté au cours d'une carrière commerciale bien remplie à tous les cas de figure en matière de litiges, la façon plutôt cavalière dont il me laissait me débrouiller avec son fournisseur ne me prenait pas au dépourvu. J'avoue même que la perspective de cette démarche m'amusait plutôt. Je n'allais pas être déçu.

Première surprise, ce fabricant était introuvable dans l'annuaire téléphonique sur MINITEL. Comme l'adresse indiquée se situait en très proche banlieue, que je n'étais pas encore tout à fait retraité, seulement en cours de retraitement et toujours actif, je décidai d'y faire un saut. J'ai facilement trouvé la rue. Mais voilà, juste avant d'arriver au numéro que je cherchais, je suis tombé sur un terrain vague. Derrière, une autoroute qui n'existait pas sur mon plan, et aucun commerce ou quelconque pavillon habité alentour, où j'aurais pu me renseigner sur leurs anciens voisins rayés de la carte. Je retournai donc chez mon pharmacien lui demander comment il s'y prenait pour se procurer ses brosses auprès d'une société fantôme. En guise de réponse, il arracha un en-tête de facture et me tendit l'adresse de son grossiste [2], chez qui il devait sans doute avoir déjà renvoyé son stock défectueux sans aller chercher plus loin.

Après quelques appels téléphoniques à cette adresse à Paris jusqu'à parvenir à y trouver le bon interlocuteur, j'appris qu'ils approvisionnaient ces brosses auprès d'une Société normande [3].

En Normandie, on m'indiqua qu'ils les recevaient d'une Société de la Région Parisienne [4]. On m'expliqua dans cette dernière qu'elles étaient fabriquées en Allemagne, mais sous licence d'une firme américaine, celle-là même dont j'avais lu le nom mentionné sur la notice, la seule inexactitude touchant à sa domiciliation en France, comme on l'aura vu plutôt fantaisiste ou pour le moins caduque.

C'est tout : mon enquête allait s'arrêter là. Comme ce n'était pas encore la mode, j'omis d'aller vérifier si le fabricant allemand présumé n'en sous-traitait pas la fabrication dans le Sud-Est asiatique. D'ailleurs, avant même que j'en fus tenté, ma dernière interlocutrice avait repris en mains la situation. D'abord, elle s'était déclarée ravie que, pour la première fois paraît-il, une réclamation ait pu remonter jusqu'à elle, et m'en avait chaudement félicité. C'était une façon élégante de me décerner en quelque sorte un brevet de râleur de première classe. Mais elle décida aussi de m'envoyer en dédommagement plusieurs brosses du même type que la mienne, auparavant soigneusement contrôlées ainsi que d'un tout nouveau modèle, sur lequel elle souhaitait avoir mon avis. J'appréciai son comportement en connaisseur, surtout par comparaison à ceux que j'avais souvent connus de la part de commerciaux moins futés.

Ce jeu de piste m'avait bien amusé et j'étais content de savoir que, pour la mise sur le marché d'un article somme toute aussi banal, il avait fallu pas moins de six intervenants, en tout cas de gens intervenant dans son prix :

- un concepteur américain,
- un fabricant allemand,
- deux intermédiaires français, à qui l'on devait peut-être, à l'un la traduction de la notice, à l'autre celle des étiquettes de l'emballage (sinon quoi d'autre ?)
- un grossiste,
- et un pharmacien concessionnaire,

sans compter les intermédiaires entre les intermédiaires que sont les sociétés de transport.

Si l'idée américaine avait pu parvenir en Allemagne sans trop de frais, à part le paiement d'une licence ou la fixation de royalties, on imagine bien que coûts des transports, manutentions et stockages successifs ayant jalonné la longue promenade du produit lui-même, augmentés des frais commerciaux et des marges de tous ces intermédiaires, en avaient considérablement accru la valeur marchande, sans beaucoup en améliorer les qualités.

Cet exemple découvert par hasard n'est sans doute pas le seul, ni peut-être le plus cocasse, mais il m'a beaucoup frappé et il m'a rendu sensible au problème de la distribution, un service qui normalement ne devrait coûter que sa valeur ajoutée réelle.

Le fait qu'un Edouard Leclerc, pionnier plutôt sympathique, se soit battu avec succès contre le monopole de pharmaciens libéraux à leur convenance, et que l'on ait vu concurremment apparaître de nouvelles chaînes de magasins spécialisées dans la parapharmacie, a certes procuré au consommateur une baisse des prix sur ce genre de produits.

On trouverait des exemples semblables dans bien d'autres domaines et cela pourrait témoigner en faveur du libéralisme. Mais on est parti parfois de tellement loin qu'il n'est pas toujours évident que l'on soit vraiment parvenu à un juste prix pour le consommateur.

Autre considération, il faudrait aussi que ce fût à partir d'un prix également correct payé au fabricant ou producteur, qu'il est tout aussi injuste d'exploiter, que ce soit chez nous, chez nos partenaires occidentaux un peu en retard sur les lois sociales, ou encore dans un Tiers-monde livré loi de la jungle. Car, que voit-on aujourd'hui dans le domaine de la distribution ? Quelques grands groupes dont la concurrence fait pour le moment baisser les prix à la consommation, mais dont la concentration engendrera à terme des ententes ou des monopoles, et qui, tout-puissants déjà vis-à-vis de leurs fournisseurs, peuvent se permettre, même chez nous, de leur octroyer des prix de misère, de les payer par traites longtemps après qu'eux-mêmes aient déjà revendu au comptant toute la marchandise, ou même de leur imposer de véritables servitudes, comme par exemple, pour ne pas avoir de stocks et réduire les manutentions, de devoir livrer à des heures bien précises, souvent matinales (d'où le stress et la dangerosité des routiers qui, mal rétribués eux aussi, ou craignant de perdre leur emploi, sont conduits à rouler de nuit comme de jour, souvent en état de fatigue, ou à ne pas respecter les limitations de vitesse). Pas étonnant si des corporations plutôt conservatrices en viennent à se rebiffer avec violence contre "la loi du marché".

Puisse-t-on ne pas chercher à les réconcilier avec le capitalisme en les indemnisant de ses nuisances aux frais du contribuable.

En attendant une éventuelle planification pour freiner les appétits de quelques gros surproducteurs potentiels, mieux vaudrait d'abord aider de nombreux petits sous-consommateurs à pouvoir consommer selon leurs besoins.

[1] DIFACOOPER, 1 avenue de la Marne, 94120 Fontenay-sous-Bois.

[2] OCP, Office Central Pharmaceutique, 24 rue des Ardennes, 75019 PARIS.

[3] Le dermophile indien, 61600 La Ferté Macé.

[4] ORAL B 29 Promenade Michel Simon, 93160 Noisy le Grand.