

Lettre ouverte à un ami épicier

Mon cher Léo,

Au stammtisch de vendredi, nous fûmes tous étonnés de t'entendre raconter la réalité de ta vie quotidienne : départ tous les matins à 5H, achats aux halles, mise en place des marchandises, ouverture du magasin à 7h30, fermeture à 19H. Puis ranger, laver, dresser l'inventaire, faire la caisse, passer les commandes, suivi d'une petite séquence comptabilité. Retour chez toi vers 21h 30. Tous les jours. Sauf le dimanche, pendant lequel tu es aussi dynamique qu'une huître. Le dimanche matin, quand tu as tiré ta chasse d'eau, tu as fourni l'effort intellectuel de la journée.

Ajoutons que notre copine Babette t'a surpris cet été en flagrant délit d'une semaine entière de congé. Hé, Léo, gros feignasse, va !

Tous ces efforts pour gagner au final et tous comptes faits, 1 500 € bruts par mois. Ou, si on préfère, 4,49 € de l'heure au lieu des 8,44 € (= le SMIG horaire pour 169 H /mois au 1^{er} juillet 2007). **Soit 47 % de moins que le SMIG !** (heures supplémentaires légales non revalorisées)

«Travailler plus pour gagner plus, la grosse farce!» as-tu dit entre deux gorgées de riesling qui avait dans ta bouche, je suppose, l'amertume des cendres.

Et malgré tout, l'amour de ton métier reste intact. « J'aimerais réinventer mon commerce, si vous avez des idées, je vous paye une bouteille de riesling » as-tu dit aussi. Personne ne résiste à une telle proposition !

Je ne sais pas comment réduire une telle charge de travail. Je ne sais pas non plus si les propositions ci-après augmenteraient suffisamment ta marge commerciale pour pouvoir embaucher quelqu'un. Mais je suis sûr que ce qui suit répond à une vraie demande des consommateurs...tout simplement parce que ça n'existe pas- ou n'existe plus. Le grand commerce a tout industrialisé !

Par exemple : **les emballages**. Hormis les fruits et légumes, tous les autres produits sont affublés d'emballages, de sur- emballages, de palettes, de sur- palettes etc. Pour plus de la moitié des produits que tu vends, le prix des emballages est supérieur au prix du produit contenu. C'est une aberration économique au niveau mondial. C'est aussi une vraie atteinte au pouvoir d'achat de tes clients qui subissent ce gâchis, et une injustice pour tous les citoyens qui voient leurs taxes de traitements des ordures ménagères courir aussi vite que Sarkozy quand il voit une caméra de télé.

Peut-être y a-t-il moyen, dans ton commerce, de diversifier tes approvisionnements, de recourir à des produits plus sobres en emballages et de vendre le maximum de choses en vrac ?

Autre exemple : **la provenance des produits**. Pour l'essentiel, le consommateur sait qui a produit telle denrée. Mais ce que le consommateur ne sait JAMAIS, c'est le beau voyage que le produit a fait pour arriver sur tes rayons. Tes mirabelles de Lorraine ont transité par les halles de Rungis avant de venir chez le grossiste strasbourgeois ! 800 Km de camion pour absolument rien, oui, pour des prunes, c'est pas beau ça ? Et tout le reste à l'avenant, bien sûr.

Et si tu marquais le nombre de Km parcourus par tes produits ? Le consommateur porterait sûrement un autre regard sur les produits... quitte à te demander de traiter avec des producteurs locaux. Hé, mais c'est tout bon, ça : exactement ce que la grande distribution ne fait jamais !

Et avec un peu d'effort, tu pourrais même indiquer (même approximativement), les rejets de CO² des camions pour chaque produit : « les camions transportant ces patates d'Espagne ont balancé deux tonnes de CO² dans l'atmosphère. Celles-ci, récoltées à Krautergersheim, 75 grammes » Oui, le panier de la ménagère polluée, beaucoup, un peu, pas du tout... Et qui va être le meilleur épicier de la ville ?

Poursuivons : **la démocratie des produits**. Personne, absolument personne, ne m'a jamais demandé quand je fais les courses, si je suis d'accord ou non avec les produits vendus. Il serait intéressant d'ouvrir une consultation permanente pour ou contre les produits vendus : rejets CO² comme ci-dessus, mais aussi présence d'OGM ou ingrédients dangereux pour la santé. Il suffirait de X signatures (nombre à définir) de consommateurs dûment identifiés (attention aux manœuvres de tes concurrents...) pour changer de produit ou de fournisseur. Ou tout au contraire, tu mesureras l'excellence du produit que tu vends et son rapport qualité-écologie-prix.

Et aussi : **l'épicerie, service public** ? Toutes les grandes surfaces livrent à domicile. A condition que la facture fasse au minimum 50 €. C'est énorme pour les mamies de ton quartier ! Il est clair que tu n'as ni le temps ni les moyens pour assurer un coûteux service de livraison à domicile. Mais peut-être y a-t-il la possibilité de créer un petit réseau d'amicales solidarités ? Je suis sûr que la jeune Mme Meyer accepterait sans problème de faire les courses de sa vieille voisine. Mais la mamie n'a jamais osé demander... Et si tu prenais l'initiative ? Tiens, je vais te faire une belle affiche : « Epicier humaniste cherche gentils bénévoles... »

Voilà mon cher Léo, quelques idées venues comme ça... heu, non, pas un dimanche matin...

Au vrai plaisir d'avoir tes commentaires sur ces propositions - autour d'une bouteille de riesling ?

Avec toute mon amitié.

Vincent