

Le Sanglier de Russie Des poils pour tout

Aucun passant du cours Alsace-Lorraine à Bordeaux ne peut décemment résister à cet amour de vitrine, cet agencement subtil de plumeaux, de blaireaux, de brosses et de pinceaux. Peu de magasins en France et à Bordeaux doivent à ce point jouer sur leur longévité. La vitrine à croisillons, les deux comptoirs en bois de chêne, les étagères du même tonneau rappellent la boutique du pharmacien de "Madame Bovary" ou un General Store de Lucky Luke.

C'est normal : quand le "Sanglier de Russie" a ouvert ses portes, Napoléon était aux commandes de l'Hexagone pour quelques mois encore. Mieux, en 1814, le Pont de Pierre n'existait qu'à l'état de projet et à la place du cours Alsace-Lorraine coulait un ruisseau, le Peugue. 186 ans après, le "Sanglier de Russie" vend toujours ses articles avec des poils sur le dos", explique Guy Darnault, le propriétaire des lieux. A le voir avec sa blouse grise, on se demande même s'il n'en rajoute pas dans le côté passéiste de son établissement comme s'il voulait faire croire

par bravade que le "Sanglier de Russie" était en bout de course. Le mobilier du magasin ? Certes, il est vieillot mais "On n'a pas trouvé mieux que nos bonnes vieilles étagères pour classer notre stock. Notre devanture ? N'oubliez pas que nous sommes dans un secteur sauvegardé. Nous sommes obligés de garder une allure qui rappelle le dix-neuvième siècle. Notre voisine qui est coiffeuse a eu pas mal de problèmes pour changer sa vitrine." Pourquoi en effet changer une formule qui gagne car la bête est enco-



La vente au détail ne représente que 20 % du CA avec des pointes au moment de Noël grâce aux blaireaux haut de gamme, en citronnier ou en palissandre.

re bien vivante. Guy Darnault et son fils Olivier réalisent 1,2 MF de chiffre d'affaires par an en vendant leurs 1800 références : "Quand on est spécialisé comme nous, il faut avoir tout en magasin même ce qui ne se vend presque plus, comme les brosses en plume d'oie spéciales pour les meubles qui ont été remplacées par des ponceuses. On a aussi toute la gamme des pinceaux pour les beaux-arts, pour les peintres en lettre ou pour ceux qui font du faux-marbre", explique Guy Darnault qui s'empresse d'ajouter : "Nous ne sommes pas beaucoup plus chers que les grandes surfaces. On trouve aussi chez nous des brosses à dents fabriquées en Asie et vendues 5 francs." De toute façon, la vente au détail pour les particuliers ne représente que 20 % du chiffre d'affaires du Sanglier, avec une pointe au moment de Noël grâce

aux blaireaux haut de gamme en citronnier ou en palissandre. Mais ne nous y trompons pas ; le porc slave fournit aussi et surtout l'industrie : les grands noms de l'électronique, de l'informatique de la chimie ou de l'aéronautique ont déjà passé commande à la vénérable boutique : "Nous intervenons même dans la fusée Ariane", poursuit Olivier Darnault.

Car au-delà des blaireaux, le Sanglier vend aussi des balais à fibres moins douces à la peau humaine comme le Rilson, destiné à résister aux acides dilués quand on nettoie les bennes en béton, ou le pékaton qui supporte des températures de l'ordre de 250 degrés. Evidemment, tout se passe par appels d'offres ou via des agents commerciaux multicartes. Les gens d'Aérospatiale (NDLR : désormais EADS) ou de Pechiney n'ont jamais goûté physiquement le charme désuet du Sanglier de Russie. Tant mieux ? Dommage ? Qui sait ?

Jérôme Prévôt ●

Guy Darnault et son fils Olivier dégagent 1,2 MF de chiffre d'affaires annuel en vendant leurs 1800 références. Tout vieillot qu'il soit, leur magasin fournit aussi l'industrie de pointe. « Nous intervenons même dans la fusée Ariane. »