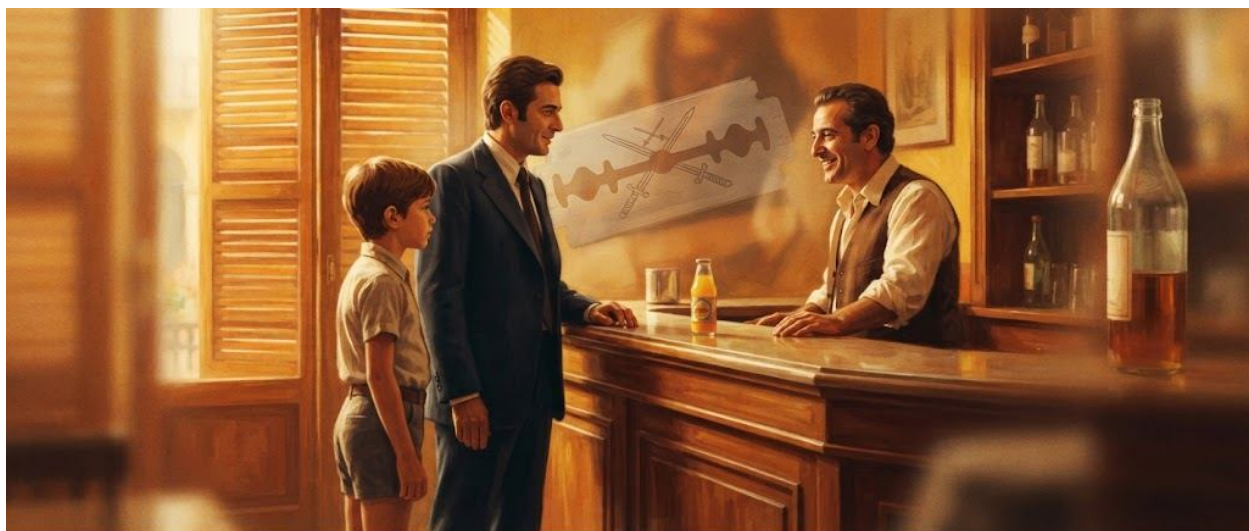




MS. WILKINSON — THE STEEL LADY

Mademoiselle Wilkinson — La Dame d'acier

Dès qu'il y avait quelques jours de libres, ou pendant les vacances d'été, mon père m'emmenait avec lui rendre visite à ses clients. C'étaient toujours des gens aimables et accueillants, et je mangeais autant que je le pouvais.

Je me souviens d'une occasion en particulier, où l'on nous conduisit dans un café pour y prendre un café. On me demanda ce que je voulais.

« Un jus de poire, s'il vous plaît. »

Le barman me tendit une petite bouteille.

Je la bus en quelques secondes, puis j'attendis mon jus de poire.

Mon regard s'était déjà fixé sur la bouteille d'un litre posée derrière le comptoir.

Au début, le client crut que je plaisantais.

Puis il décida de me faire plaisir.

À la fin, il était complètement stupéfait.

Au cours de cette même semaine, mon père rendit visite à plusieurs clients qui, à un moment de leur vie professionnelle, avaient eu du mal à se procurer des produits Gillette. Convaincus que les consommateurs n'y verraient que du feu, ils avaient décidé d'acheter des produits Wilkinson à la place.

La confusion était compréhensible.

Après tout, Wilkinson vendait elle aussi des lames et des systèmes de rasage.

Le problème surgissait lorsque les consommateurs achetaient des recharges Wilkinson et revenaient au magasin dix minutes plus tard, parce que leur rasoir ne pouvait pas se fixer sur ce système-là.

Ils répétaient simplement la même demande :

« Gillette. »

Certains détaillants étaient si exaspérés qu'ils tentèrent même de renvoyer les produits Wilkinson directement au siège de Gillette, à Milan.

L'affaire fut confiée à mon père.

Et c'est alors que je le vis à l'œuvre.

Le premier à reconnaître la qualité de Wilkinson fut mon père lui-même.

Il disait ouvertement que Wilkinson fabriquait d'excellents produits : du véritable acier, tranchant et durable, qui tenait souvent plus longtemps que la moyenne.

Puis il inventa ce que l'on finit par appeler l'Offre Frega.

« Achetez cinq produits Gillette, panachés comme bon vous semble, et le détaillant vous offre en cadeau un paquet de lames Wilkinson traditionnelles — celles aux épées croisées. »

L'idée fonctionna à merveille.

Le détaillant écoulait ses vieux stocks de l'entrepôt.

Le détaillant générait de la trésorerie.

Le détaillant réglait un problème d'inventaire.

Et Tante Wilkinson continuait d'être distribuée.

Un jour, je demandai à mon père pourquoi il faisait cela.

« Quel avantage tires-tu à les aider ? » lui dis-je.

Il sourit.

« Nando, souviens-toi de ceci :

le soleil se lève le matin pour tout le monde. »

Adieu, papa. — Ferdinando