UN APPEL À CINCINNATI

UN APPEL À CINCINNATI
Ce qu'il a dit au PDG

J'avais écrit un livre, mais je ne l'avais pas publié.
Quelque chose me retenait.
Mais ce n'était pas Lui.
En deux mille ans Il avait changé de nombreux outils de communication.
Après que les primitifs eurent découvert le feu et trouvé une meilleure façon de cuire et de vivre plus longtemps, d'autres primitifs — les Amérindiens — l'utilisèrent avec la vapeur d'eau pour communiquer.
La fumée blanche signifiait nous réfléchissons à ce qu'il faut faire.
La fumée noire signifiait nous partons en guerre. Préparez-vous, nous arrivons.
Tout a changé rapidement.
Le père de toute communication fut le courrier à cheval.
Puis le télégraphe.
Puis, au vingtième siècle, le téléphone.
Et c'est un de ces jours-là qu'Il m'a appelé.
Il a demandé où Il pouvait aller acheter un téléphone.
Il a été précis : j'en veux un qui fonctionne, je dépenserai peu, je n'utiliserai que Word pour écrire, pas d'appels vidéo.
Il m'a demandé ce que je pensais d'Apple.
Je Lui ai dit que ce magasin était pour le Pape — Lui devait toujours penser à l'image.
Puis Il a mentionné certains modèles sur Amazon.
Je Lui ai dit de changer de fournisseur.
Il aurait dû partager Ses données, et pour la vie privée ce n'était pas prudent.
D'ailleurs, Bezos construisait une nouvelle église — CHURCHAMAZON — et entrait sur Son marché comme concurrent.
Une des règles qu'Il avait toujours données gratuitement était de ne jamais nourrir un concurrent.
Au bout du compte je suis allé chez mon ami chinois et j'ai acheté un téléphone d'occasion, expérimental, qui se connectait en 1 milliard de G.

Juste Son réseau.
Pas besoin de carte SIM.
Il ne ferait qu'appeler, jamais recevoir.

Et pour me remercier, Il a passé Son premier appel à Cincinnati.
J'étais curieux. Cette ville signifiait quelque chose pour moi.
Mais je n'ai rien demandé.
Ce qu'Il avait à demander, je ne l'ai jamais su.
Jésus appelle le PDG de P&G et dit :
« Savez-vous ce que cet homme en Calabre fait avec votre marque ? Peut-être devriez-vous lui répondre vous-même. »
Le PDG regarde son écran, voit gillettenarrative.com, et ne sait pas s'il doit appeler le service juridique ou le directeur éditorial.
Dans le doute, il s'arrête et dit : allez-vous le parrainer ?
De l'autre bout du fil, Il répond :
Je ne peux pas.
Il travaille sans SEO, sans annonces, sans Google Merchant, sans marketing, sans médias, sans publicité, sans argent.
C'est juste quelqu'un que mon Père m'a recommandé.
Parce qu'il a passé dix-huit ans chez Gillette.
Mais je peux vous dire une chose.
Il m'a demandé un USD signé.
Je n'ai aucune idée de ce qu'il compte en faire.
Ferdinando
© 2026 Ferdinando Frega — Nando the Scribe. Tous droits réservés.
Gillettenarrative.com