



NOKIA
banners inside

ACȚIUNILE BIC

Plătisem nota de la prânz. Treizeci și cinci de euro. Fără ezitare.

Și cu un rezultat imediat: niciuna dintre femeile de față nu se așteptase la asta, dar era doar începutul sfârșitului unei întâlniri.

În timp ce ne plimbam de-a lungul Senei, tot puneau, ici și colo, întrebări de sondaj. Știam exact unde voiau să ajungă. Și le-am dus acolo una câte una, de mână, fără ca vreuna să-și dea seama.

Le-am întrebat dacă știu povestea lui Napoleon Bonaparte, care stătea cu calul lui pe cel mai înalt deal, privind cum avea să câștige și urmărindu-și adversarii copleșiți. Niciuna n-a știut să răspundă. Și totuși eu eram doar intrusul italian care vorbea despre istoria Franței. Ahahahah.

Apoi a venit momentul. Stăteam în fața unei cafenele, toți mâncând înghețată, când femeia cea mai experimentată a luat în sfârșit cuvântul și a pus prima întrebare adevărată.

Jocul de-a sfârleaza se terminase. Toată lumea era acum din nou cu picioarele pe pământ. Venise vremea să ascultăm fără măști și să înțelegem cum avea să se termine jocul ăsta.

În numele tuturor, mi-a mulțumit din nou că acceptasem invitația, dar mi-a explicat că, până la urmă, aveau să le raporteze soților lor rezultatul întâlnirii noastre. La urma urmei, eu împrumutasem inima care bate a BIC COMPANY WORLDWIDE și o făcusem pentru doar treizeci și cinci de euro.

Chanel stătea deoparte și mă privea. Părea cu adevărat uimită și parcă se întreba cine sunt eu de fapt. Mai târziu avea să-mi mărturisească că nu întâlnise niciodată pe cineva ca mine.

„Cred”, a spus doamna, „că, având în vedere abilitățile dumneavoastră, toți bărbații noștri la un loc nu au nici un sfert din capacitățile dumneavoastră. Și cred cu adevărat că sunteți în stare să faceți exact ce ați scris — să lansați o ofertă publică de cumpărare pentru BIC. Dar întrebarea mea este următoarea: cu cât vreți să vindeți GILLETTENARRATIVE.COM? Și vă promit că în douăzeci și patru de ore semnăm contractul și vă depun banii — sau acțiunile — oriunde doriți.”

M-am uitat la ea și i-am răspuns: „De ce vreți site-ul meu?”

Răspunsul ei a venit imediat. „Vrem să punem bannere NOKIA în interiorul site-ului APPLE. E destul de clar? Domnule Frega, nu aveți idee cât de departe suntem dispuse să mergem ca să obținem site-ul dumneavoastră. Pentru noi a devenit fundamental. E esențial dacă vrem să trăim mai departe fără să pierdem nimic. E adevărat că realizăm venituri anuale de trei miliarde de dolari, dar rentabilitatea noastră operațională a fost mereu de două cifre. Nu purtăm costurile de distribuție ale mărcilor pe care le au companiile obligate să mute cantități enorme de produse prin toată lumea. Dinamica noastră de pierdere și profit se mișcă pe teritoriul celor trei cifre.”

Apoi s-a oprit și a spus: „Fără să pierdem timpul în discuții nesfârșite, permiteți-mi să vă fac o ofertă.”

Și a făcut-o. A făcut genul de ofertă pe care nicio persoană logică sau rațională n-ar refuza-o vreodată.

Dar răspunsul meu a fost acesta. „Puteți să-mi citiți cărțile gratuit, fără să plătiți nici măcar un dolar. Dar nu puteți să luați cincizeci și opt de ani de demnitate a familiei în GILLETTE doar pentru bani. Tot ce vedeți. Tot ce am construit. Tot. Valorează doar un dolar american. Iar dolarul acela îl voi da doar mamei mele, așa cum se cuvine. Un fiu nu-și renegă niciodată mama. Rămâne fiul ei pentru totdeauna. Și n-ar lăsa niciodată pe nimeni să facă împotriva ei fapte nesăbuite sau nedemne. El este doar fiul ei.”

M-au întrebat dacă mă pot conduce înapoi la hotel. Le-am mulțumit și le-am spus că nu. Mi-am luat rămas-bun și am plecat.

Dar ziua nu se terminase. Mai trebuia să scap de echipa lor de pază. Nu mai reușeau să înțeleagă încotro mă duc. După trei ore în metroul din Paris, m-au pierdut. S-au obosit. Au renunțat.

Și m-am întors în camera comună, printre indieni și brazilieni, fiul unui Dumnezeu mai mare, căruia într-o zi va trebui să-i acord o audiență, așa cum un tată ajunge până la urmă să-i acorde o audiență celui mai rău fiu pe care îl are.

Ferdinando