

MERCHANDISEUR ET MERCHANDISING L’ORÉAL

J’arrivai ce soir-là, pile à l’heure, à l’adresse indiquée, et trouvai une vingtaine de personnes engagées dans la même démarche que moi — venues pour apprendre et pour repartir, à la fin, avec une attestation de présence qui, pour beaucoup, vaudrait titres et points.

Le premier jour fut un tour de présentations — qui nous étions, d’où nous venions — et parmi les présents il y avait quelqu’un de chez Standa, quelqu’un de chez Upim, quelqu’un des chemins de fer de l’État, quelqu’un d’une télévision locale, un opticien, un marchand de fruits, un consultant d’entreprise, un agent commercial en fromages, et moi.

Je me demandai dans quoi je m’étais fourré, mais j’avais déjà payé, et comme un idiot je me dis que j’avais marqué contre mon camp — du moins au début, avant d’attendre de voir comment les choses évolueraient.

Il y avait trois formateurs, deux femmes et un homme, d’une moyenne d’âge d’environ trente-cinq ans, avec le genre d’expérience qui fait bel effet sur un CV mais n’est pas forcément synonyme de vraies compétences.

Ils avaient été recrutés sur Amazon et LinkedIn, et c’était pour eux une grande source de fierté et de prestige que de faire partie de l’univers d’une multinationale et de pouvoir dire : nous enseignons ici.

Le deuxième jour, ils se mirent à projeter des diapositives PowerPoint — j’avais l’impression d’être revenu à l’une de mes réunions Gillette — mais je restai calme, décidé à comprendre d’abord et à juger ensuite.

Le troisième jour, un directeur de l’école se présenta, et jugea bon de me désigner et de m’interroger devant tout le monde, presque comme s’il cherchait à me mettre en difficulté — sans que je parvienne à comprendre pourquoi.

Il avait été cadre chez BIC FRANCE, et il méprisait Gillette et tous ceux qui y étaient liés, directement ou non.

Le quatrième jour, il revint avec une femme, la directrice générale de la multinationale qui gérait l’école et ses cours. Elle s’approcha de ma table, tira un tabouret et s’assit à côté de moi. Elle ne dit rien, se contenta de regarder les notes que je prenais dans mon cahier — rien que des triangles, aucune véritable note.

Il restait encore deux jours avant la clôture du cours. Tout le monde était content et motivé, et lorsque le tour de table arriva jusqu'à moi, on me demanda ce que j'en pensais.

Rien, répondis-je, et toute la salle se tut.

Le dernier jour, il fallut signer pour clore le tout et retirer nos attestations de présence — le véritable diplôme arriverait par la poste — et, après avoir signé, je saluai tout le monde et m'en allai.

Je m'arrêtai devant une église et j'entrai. Elle était pleine, on y disait la messe, et le cours m'avait appris une chose que j'ignorais : les véritables maîtres du merchandising, c'étaient les prêtres. Ils vendaient sans que personne s'en aperçoive jamais, et ils y excellaient précisément parce qu'ils n'exposaient même jamais la marchandise.

J'avais dépensé une belle somme, alors qu'il aurait suffi de lire l'histoire, comme mon père me l'avait suggéré. Quelle erreur, de ne pas l'avoir écouté.

Ferdinando