



忘れられないL'Oréalのひととき

メッシーナとカターニアを結ぶ道で、彼は運転を私に任せることにし、何よりもまず知っておくべきただひとつのことについて、最初のレッスンをした。得意先に自分をどう見せるか、だ。

私は伊達男のなりをして、女物のフランス香水をまとっていた。どこかの環状道路で降ろされて、身を売られるのではありませんようにと本気で願った—史上初の「シチリアのGILLETTEジゴロ」、しかも誰にも話せない。まさに唯一無二の体験になっただろうが、それは頭をよぎった安っぽい皮肉まじりの心配にすぎず、胸にしまっておくことにした。

ジョルジョは言った。お前のことはフレーガさんとして紹介する、会社の用で俺に同行している人だ、と。そして得意先には、何でも好きな質問をぶつけてやってください、よく見ておいてください、この男はいつか有名になりますから、と頼むつもりだ—悪い理由でじゃない、ひたすら実力でだ、俺はそう確信している。そうやって得意先に、自分は重要で、わざわざ訪ねてもらう値打ちがあるのだと感じさせて、どんな反応が返ってくるか見ようじゃないか。答えは好きにしろ、と彼は言った。

彼は馬鹿ではなかった—得意先によるテストを、すんなり飲み込める形に仕立てたのだ。だが田舎町の噂好きのように好奇心が強く、私が何をするのか、何が起きるのかを自分の目で見たがっていた。そして実のところ、ふたりとも本当にはわかっていなかった。

リストの最初の得意先は、カターニアにあるRINASCENTEの物流拠点。私は幸いにも、Gilletteの5日間の研修のあいだに、約束なしで彼らの倉庫を訪ねたことがあり、ひとつ理解していた。予告なしで会ってもらえたのは、ひとえにGilletteという名の力だった—傲慢であることと、なくてはならない存在であることの、どこか中間。

秘書が出迎えに来て待合室に通してくれ、ほどなくバイヤーが出てきた—背の高い女性で、優雅で、美しく、身なりに隙がなく、いい香りがした。すぐに私たちふたりに挨拶し、コーヒーはいかがと尋ねた。

ジョルジョは礼を言って、いただきますと答え、私は断った。彼はもう、私が誰でどんな役目なのかというバイヤーの問いに答える構えに入っていた。

彼がひと言も発しないうちに、私が先を越した。営業の弟子です、と私は言った。でもどうか、魔法使いの弟子とはお間違えなく。

彼女は吹き出して言った。なんて素敵なお日になってきたのかしら—少し沈んだ気分が出てきたのに、すっかり変わってしまったわ。

ジョルジョは老眼鏡と、いつも上着のポケットに差している立派そうなペンと、ファスナーで閉じるA5判の革のオーガナイザーを携えていた。そこに注文書を入れていた。

鞆なし、パソコンなし、電話は断固として電源オフ。

ふたりは消費者向け注文—そう呼んでいた—を組みはじめ、「PICKING」の枠がどうのと話すのが何度も耳に入って、それが実際に何を意味するのか、私は見当をつけようとしていた。

その日、実際の販売はなかった—大型小売では、すべてが年間固定の価格表で動き、地域の販促はチラシで行われ、それは中央、つまり本部で管理されていた。

商談は全部で20分。帰りぎわに彼女が尋ねた。プリオーロさん、今日は昼食に誘ってくださいませんか？ あなたの魔法使いの弟子さんを、もう少しよく知りたいのに—あれからひと言もしゃべらないあの方を。

もちろんです、と彼は言った—オニーナのレストランSelenで、1時30分に。会社を代表しておもてなしできれば、この上ない喜びです。

そのあいだに私たちは店舗フロアの香水売り場へ降りて、COROLLEの化粧品の注文を担当する女性に会った。彼が注文帳を開いたとき、12ページにわたる品目一覧を見て私は目を見張った—1,500を超えるSKUだ。

「BECAUSE I'M WORTH IT」というスローガンを打ち出したとき、それはただの大胆な一行ではなかった—その中にはひとつの哲学がまるごと入っていて、だからこそ今日でも色あせない。女性、だ。

フェルディナンド