


# The Year of Three

Ferdinando Frega

# GILLETTE : L’ANNÉE DU TROIS — ACTE 3

Vient le moment d’examiner les dossiers et de décider qui sera reçu parmi les nouveaux agents commerciaux. Pendant que tout le monde se précipite sur les chemises, je n’en prends que quatre et je me mets à lire.

Il n’y avait pas grand-chose dedans — plutôt un journal tenu sans façon que de vraies références. Mais c’était l’Italie, et c’était très bien ainsi.

Je me suis attardé sur quelques histoires qui méritent d’être racontées.

La première, c’était celle de M. Carta, qui se prévalait d’un mandat d’une entreprise de papier toilette, et qui avait inventé une nouvelle façon de le vendre. Il entrait chez des clients déjà fidèles aux grandes marques et, quand son tour venait, il sortait sa réplique : vendre du papier toilette, c’est facile — il suffit de savoir où est le cul et où sont les toilettes.

Puis il disait : ça, c’est le cul, ça, ce sont les toilettes, vous le prenez, le papier ? Tout le monde riait.

J’ai été pris de court. J’ai dû le recevoir, au milieu des rires de tous.

Ensuite est venu M. Prinzi Giovanni, qui vendait — en camion — de l’eau de Javel maison, préparée dans une rivière près de Cosenza avec son beau-père, sans licence, sans la moindre réglementation. Il remplissait des cuves avec l’eau de la rivière, ajoutait du solvant, et le produit, c’était ça. Puis il entrait dans les épiceries en costume-cravate, pour faire sérieux, et annonçait :

Bonjour, madame, je suis PRINZVANNI, de PRINZVANNI & COMPAGNIE, une multinationale qui vend de l’HYPOCHLORITE DE SODIUM dans le monde entier à très bon prix — puis-je vous laisser un échantillon ?

L’épicière, effrayée, demandait : pardon, c’est quoi comme produit ?

Et il répondait : DE L’EAU DE JAVEL.

Lui aussi a été reçu.

Trente-trois ans ont passé, et je me demande encore ce que valaient vraiment ces deux vendeurs — surtout le second, qui a trouvé le moyen de conquérir aussi ma mère, Madame Gillette.

---

*Ferdinando*