
NOKIA
banners inside

LES ACTIONS BIC

J’avais réglé l’addition du déjeuner. Trente-cinq euros. Sans hésiter.

Et avec un résultat immédiat : aucune des femmes présentes ne s’y était attendue, mais ce n’était que le début de la fin d’une rencontre.

Tandis que nous longions la Seine, elles glissaient çà et là des questions exploratoires. Je savais exactement où elles voulaient aller. Et je les y menai une à une, par la main, sans qu’aucune s’en aperçoive.

Je leur demandai si elles connaissaient l’histoire de Napoléon Bonaparte, debout avec son cheval sur la plus haute colline, regardant comment il allait vaincre et observant ses adversaires submergés. Aucune ne sut répondre. Et pourtant je n’étais que l’intrus italien qui parlait de l’histoire de France. Ahahahah.

Puis le moment arriva. Nous étions assis devant un café, tous à manger une glace, quand la plus expérimentée prit enfin la parole et posa la première vraie question.

Le jeu de la toupie était terminé. Tout le monde avait de nouveau les pieds sur terre. L’heure était venue d’écouter sans masque et de comprendre comment cette partie allait finir.

Au nom de toutes, elle me remercia de nouveau d’avoir accepté l’invitation, mais m’expliqua qu’il leur faudrait bien, tôt ou tard, rendre compte de l’issue de notre rencontre à leurs maris. Après tout, j’avais emprunté le cœur battant de BIC COMPANY WORLDWIDE, et je l’avais fait pour trente-cinq euros seulement.

Chanel se tenait à l’écart et m’observait. Elle paraissait sincèrement stupéfaite et semblait se demander qui j’étais vraiment. Plus tard, elle m’avouerait n’avoir jamais rencontré quelqu’un comme moi.

« Je crois, dit la dame, qu’au vu de vos talents, tous nos hommes réunis ne possèdent pas le quart de vos capacités. Et je crois sincèrement que vous êtes capable de faire exactement ce que vous avez écrit — lancer une OPA sur BIC. Mais ma question est la suivante : à quel prix voulez-vous vendre GILLETTENARRATIVE.COM ? Et je vous promets que, sous vingt-quatre heures, nous signerons le contrat et que je ferai déposer l’argent — ou les actions — où vous le souhaiterez. »

Je la regardai et répondis : « Pourquoi voulez-vous mon site ? »

Sa réponse fusa. « Nous voulons placer des bannières NOKIA à l'intérieur du site d'APPLE. Est-ce assez clair ? Monsieur Frega, vous n'imaginez pas jusqu'où nous sommes prêtes à aller pour obtenir votre site. Pour nous, il est devenu fondamental. Il est essentiel si nous voulons continuer à vivre sans rien perdre. Il est vrai que nous réalisons trois milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel, mais notre rentabilité opérationnelle a toujours été à deux chiffres. Nous ne supportons pas les coûts de distribution de marque des entreprises contraintes de déplacer d'énormes quantités de produits à travers le monde. Notre dynamique pertes-profits se joue à trois chiffres. »

Puis elle s'interrompit et dit : « Sans perdre de temps en conversations interminables, laissez-moi vous faire une offre. »

Et elle la fit. Elle fit le genre d'offre qu'aucune personne logique ou rationnelle ne refuserait jamais.

Mais voici ce que je répondis. « Vous pouvez lire mes livres gratuitement, sans débourser un seul dollar. Mais vous ne pouvez pas emporter cinquante-huit ans de dignité familiale au sein de GILLETTE simplement pour de l'argent. Tout ce que vous voyez. Tout ce que j'ai bâti. Tout. Ne vaut qu'un seul dollar américain. Et ce dollar, je ne le donnerai qu'à ma mère, comme il se doit. Un fils ne renie jamais sa mère. Il reste son fils pour toujours. Et il ne permettrait jamais à quiconque de commettre contre elle des actes inconsidérés ou déshonorants. Il n'est que son fils. »

Elles demandèrent si elles pouvaient me raccompagner à l'hôtel. Je les remerciai et dis non. Je pris congé et m'éloignai.

Mais la journée n'était pas finie. Il me restait à semer leur équipe de sécurité. Ils ne comprenaient plus où j'allais. Après trois heures dans le métro parisien, ils me perdirent. Ils se lassèrent. Ils renoncèrent.

Et je regagnai la chambre partagée, parmi les Indiens et les Brésiliens, moi, le fils d'un Dieu plus grand à qui je devrais un jour accorder audience, comme un père finit par accorder audience au pire des fils qu'il ait.

Ferdinando