Ferdinando Frega – Nando the Scribe

NOBODY EVER TELLS THIS STORY



Ferdinando Frega – Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTE : PERSONNE NE RACONTE JAMAIS CETTE HISTOIRE

À la fin de la Seconde Guerre mondiale, tout le monde était épuisé.

Les vaincus perdaient tout ce qu'ils avaient mis des années à consolider. Les vainqueurs avaient gagné la guerre, mais devaient maintenant décider à quoi ressemblerait l'avenir.

Les gens étaient fatigués, mais pleins d'espoir. Personne n'était prêt à renoncer. C'est la nature humaine. Mais n'oublions jamais que derrière chaque homme il y a généralement une femme, même si l'histoire la mentionne rarement.

L'Amérique exportait son savoir-faire pour aider à reconstruire des économies en ruine. En même temps, elle faisait ce que l'Amérique a toujours fait de mieux : des affaires. Les usines grandissaient, les profits grandissaient, et de nouveaux produits apparaissaient chaque année. Certains répondaient à des besoins existants. D'autres créaient des désirs que les gens ne se connaissaient même pas. Vers la fin des années 1950, des montagnes de préservatifs ont inondé le marché. La raison officielle était assez simple : se protéger des maladies. Personne ne voulait mourir.

Mais toute médaille a plus d'une face.

Le produit n'était pas particulièrement bon marché, et s'en servir régulièrement exigeait un certain engagement du portefeuille. C'est devenu un petit investissement.

Tout le monde en avait au moins un sur soi. Caché. Plié. Camouflé dans un portefeuille, en attendant l'urgence appropriée.

Le résultat était prévisible.

La natalité a commencé à baisser.

La première entreprise à s'en apercevoir a été un fabricant allemand de biberons et de tétines. Les comptables l'ont vu avant tout le monde. Les ventes baissaient. La consommation

baissait. Moins de bébés, c’était moins de clients.

Des réunions ont suivi.

Des plans ont suivi.

Des investissements ont été proposés.

Mais il y avait un problème de fond.

On n’achète pas des bébés dans un laboratoire.

Il faut qu’ils naissent.
L’entreprise peinait à trouver une solution. Rien ne semblait marcher.

Puis le patron a décidé de rendre visite à un important client italien près de Naples, un grand grossiste doté d’un talent remarquable pour écouler de grands volumes de marchandise.

Le rendez-vous d’affaires s’est bien passé.

Ce soir-là, le client l’a invité à dîner.

Après le dîner, dans le plus pur style italien, l’invité a été informé qu’une “couverture” avait été prévue pour la nuit.

Sauf que ce n’était pas une couverture ordinaire.

Dans la chambre l’attendait une Russe de soixante-quinze ans qui affirmait avec aplomb en avoir quarante.

Selon elle, la compagnie passait avant tout.

L’argent n’était qu’une justification.

Elle soutenait que la gratitude expliquait tout.

L’Allemand n’était pas entièrement convaincu.

Moi non plus.

À vrai dire, on aurait juré m’entendre, moi et ma maudite proposition à un dollar.

Une fois leur rituel du soir accompli, l’homme d’affaires allemand s’est enfin assez détendu pour avouer le problème qui le tourmentait.

La Russe a écouté patiemment. Puis, comme les femmes le font depuis des siècles pendant que les hommes tiennent des réunions, elle a sorti l’idée du siècle.

“Construisez votre propre usine de préservatifs.”

L’homme d’affaires l’a regardée fixement.

Il ne comprenait pas ce que les préservatifs avaient à voir avec les biberons et les tétines.

Voyant sa perplexité, elle a poursuivi.

“La matière première vient déjà d’Asie du Sud-Est. Les coûts de production peuvent rester bas. Le transport pèse à peine sur le prix final. Vendez des produits de qualité à des prix abordables. Considérez une partie de la marge comme un investissement.”

L’Allemand ne voyait toujours pas le rapport.

C’est alors qu’est venue la vraie idée.

“Sur cent préservatifs produits, faites-en dix défectueux.”

L’homme d’affaires a failli s’étouffer.

“Défectueux ?”

“Juste un trou minuscule. De la taille d’une aiguille. Invisible.”

Silence.

Puis elle a ajouté :

“Les bébés se chargeront du reste.”

L’Allemand a éclaté de rire.
Il était allemand, après tout, et les Allemands préfèrent en général les statistiques aux miracles.

Mais dans l’avion du retour, le rire s’est éteint.

L’idée est restée.

Puis elle est devenue une pensée.

Puis une possibilité.

Puis un mantra.

Il a fini par appeler la Russe et l’a invitée à rejoindre le projet.

Il lui a laissé toute liberté quant à sa rémunération.

Quel que soit le chiffre qu’elle souhaiterait inscrire sur son chèque mensuel, il serait accepté.

Les naissances sont reparties.

La consommation est repartie.

Le commerce des biberons est reparti.

Et, avec le temps, les gens ont presque complètement oublié les préservatifs.

Certains se sont même mis à les laver, à les étendre pour les faire sécher, et à les réutiliser.

Un peu de magie napolitaine.

Ferdinando