



亿万富翁

[法] 米歇尔·德·圣皮埃尔 著
丽泉 侣程 译

北京十月文艺出版社

亿万富翁

[法] 米歇尔·德·圣皮埃尔 著
丽泉 侣程 译

北京十月文艺出版社

著作权合同登记号

图字：01—96—1407

©Éditions Bernard Grasset, 1970.

1997 年中文简体字版由

法国 La Société Des Editions GRASSET & FASQUELLE 授权

北京出版社在中国境内独家出版发行

版权所有 不得翻印

图书在版编目 (CIP) 数据

亿万富翁 / (法) 圣皮埃尔著; 丽泉, 侶程译. —北京:
北京十月文艺出版社, 1997

ISBN 7-5302-0500-5

I. 亿… II. ①圣… ②丽… ③侶… III. 长篇小说-法
国-现代 IV. I 565.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 14239 号

亿 万 富 翁

YI WAN FU WENG

〔法〕米歇尔·德·圣皮埃尔 著

丽泉 侶程 译

*

北京十月文艺出版社出版

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100011

北京出版社总发行

新华书店经销

北京市房山区印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 9.125 印张 220 000 字

1997 年 12 月第 1 版 1997 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—8000

ISBN 7-5302-0500-5

I·506 定价: 12.00 元

内 容 提 要

故事发生在 60 年代的法国。

烙印着强烈的时代特点和“欧洲精神”的电子与信息技术公司总裁乔治·法布尔——西蒙在商品经济大潮中奋力拼搏。他顽强地进行资本集中，致力于建立法国的电子工业体系，直面国际竞争，抗衡美国同行的挑战。一次又一次兼并计划，他连连得手，而此次却遭遇劲敌；他不惜重金收买叛徒，获取对手的情报，不期股市背后又伸进另一只手。作为企业家，他具有很强的商品意识，“连散步都能创造”，“每走一步都能卷起一股银粉”。他的财富像滚雪球般膨胀、扩大，而一浪高过一浪的工人运动，家庭生活频频告急，搅乱了他一个又一个计划。作为普通人，他有七情六欲。他把妻子像花瓶一样摆在豪宅之中，供自己玩赏、享用，到头来妻子不堪寂寞而与他人寻欢……

作品展示了一个现代企业家以大智大勇，大起大落之路，也深刻揭示了企业家的内心世界，夫妻恩怨，父子情结，情人之间的感情纠葛，构成一个个扣人心弦的故事。与此同时，那多姿多彩的法兰西文化与社会场景以及法国人众生相，如画卷般展现在读者面前。

本书作为一部经济题材小说，作者提供了厂泛而深刻的金融和企业管理方面的素材，广大读者可从中了解市场经济动人心魄和精细微妙的运作。作者用艺术的手段对事业与家庭、金钱与爱情、财富与幸福等重要命题所作的富于哲理性的探讨，也颇能给人以启示。

务需将事情本身与其
所引起的反响分开考虑。

塞内克*

* 塞内克——Senèque, 公元前 4—公元 65 年, 哲学家, 政治家, 拉丁文悲剧作家。——译者注。(下同)

目 录

第 1 章	挑战	(1)
第 2 章	奥什大街的工业和金融帝国	(16)
第 3 章	女人不能沉默太久	(30)
第 4 章	总裁其人	(43)
第 5 章	老板——父亲二重奏	(55)
第 6 章	年轻人，发生了什么事	(74)
第 7 章	钱臭乎，人臭乎	(91)
第 8 章	圣克鲁之夜	(112)
第 9 章	躁动	(125)
第 10 章	O. P. A 行动与粉皮日记	(142)
第 11 章	火的舞蹈	(164)
第 12 章	小鸟不依人	(183)
第 13 章	舆论独裁	(203)
第 14 章	贵夫人·另一种交易及其他	(217)
第 15 章	相看两不厌	(245)
第 16 章	巨子们	(264)
第 17 章	全胜后的空寂	(277)

活着应如道行好的嘉布遣会
修士。

约瑟夫·德梅斯特*

挑 战

寒气袭人。巴黎，阴灰的天空尽情变幻。

司机摘下帽子，低下白发苍苍的头，拉开车门，向他的老板伸过去一只戴着手套的手。乔治·H·法布尔—西蒙没有理会，敏捷地下了车：“谢谢，莱奥波德！祝您胃口好。我怕是时间要长一些，请您四点钟来接我。”

司机嘴里透出一股哈气：“祝您胃口好，总裁先生。”

法布尔—西蒙瑟瑟地钻进饭店。

他把帽子递给饭店侍应部领班，让他为自己脱去黑色的大衣，摘下白色的围巾。这位领班既讲究礼节又不拘泥地把他带

* 约瑟夫·德梅斯特—Joseph de Maistre, 1758—1821年，法国萨瓦省作家。

到二楼预定的包间。

总裁看了看手表——这已成为他的习癖。“正好 13 点 1 刻。桑加莱斯这家伙迟到了。我知道他会迟到的……”

法布尔—西蒙，小个子，身板总是挺得很直。

此时，他又想起那个拥有几千万新法郎钱财的巨富、桑加莱斯父子车间和工地工业集团总裁马塞尔·桑加莱斯肥胖臃肿的样子。这两人不止一次见过面，但那都是在业务会议、各种仪式以及酒会上，像这样面对面地打交道，还从未有过。

法布尔—西蒙又看了一下手表，这样等人他受不了。他不耐烦地重新回顾了一下最近所做的种种工作，本想引起桑加莱斯的注意，可是，一切似乎都白费劲儿。他试图要达到的目标就是把桑加莱斯父子车间和工地工业集团的相关部门兼并过来，壮大他自己的主公司——法国电子和信息技术公司。他对这个目标盯得很紧，一刻都不放松。“我的第四次兼并！现在技术已得到调整，不过……这大胖子怎么看他自己呢？”

可以说，在诱使大胖子桑加莱斯让步方面，法布尔—西蒙做得天衣无缝：他曾悄悄向桑加莱斯传递一系列商业信息；他不惜做些亏本生意，这等于在财政上做出牺牲，这可比生疖子还要痛苦得多；后来他还听任外界盛传他要在传统范围之外扩大业务活动，要在力量雄厚的 F. E. G. 公司兼股。这是一家生产金属管的大公司，是马塞尔·桑加莱斯主要产品的直接竞争者。对于其他人，他这种油滑的策略都是奏效的。有个对手，被警告一下之后，最终还是采取主动，提出在德鲁昂或者吕卡——卡东饭店请客。于是，法布尔—西蒙接受邀请，于是他不再是求人者，而是人求于他。处于这种地位的舒服滋味成了他生活中的一种乐趣。

“桑加莱斯没有上钩，他没有行动。这家伙……”

桑加莱斯不仅没有行动，还摆出让人求他的样子——有答

复也是含糊其辞，刚开始就拖拖拉拉。法布尔—西蒙确实不得不违心地改变礼节上的习惯做法。他让秘书给桑加莱斯的秘书打电话，邀请大胖子吃饭，还提出下个月中的好几个日子让对方挑选，约会是定下来了，但这一回法布尔—西蒙却成了十足的求人者。

侍应部领班两次进来，询问总裁是否就这样干等着，要不要喝点什么。法布尔—西蒙一副严肃的样子，鼻子肉乎乎的，眉毛像炭样黑。他生气地摆了摆手，谢绝了。“现在是13点25分！到13点半，如果这畜生还不露面……”

正当这时，包间的门再次被推开，是侍应部领班，但他一闪身让马塞尔·桑加莱斯先进来。此人走向前，伸出手：“你好吗？我亲爱的总裁。”

法布尔—西蒙绷着脸，既彬彬有礼又干净利落地伸出一只精心保养的短小的手，钳子般地将桑加莱斯那只大手握住：“怎么，总裁先生，您不是看到了吗，我在等您……”

马塞尔·桑加莱斯没有丝毫歉意。他吸了口气，叫道：“我肚子饿极了！”

法布尔—西蒙心里想：“这家伙比我想象的还要肥胖高大。他这一百多公斤肉扎扎实实……”

桑加莱斯舒舒服服地吐了口气，解开上衣扣，手轻轻地抚摸着插在上衣翻领饰孔上的一朵硕大的红石竹花，然后又用手指轻轻地敲着被腰带勒得凸出来的肚子。他的头发几乎已全秃光，一张臃肿的脸出奇地血气不足。蓝色的小眼睛敏锐有神。这张大胖脸上唯一有吸引力的是他那感觉灵敏并且很富性感的嘴巴。

“他妈的！这鬼天气！”

这个包间的墙是用细木护壁板围着的，上面镶有玻璃镜。法布尔—西蒙朝里面瞄了一下自己的身影，镜子里的他，头部形象滑稽：面目清晰，黑发中夹带着银丝，还有一双阴沉、贪婪和嗜酒者的眼睛。“这就开始了，他是故意这样做的。我有3个多小时可以奉陪这个粗鲁的家伙，这个聪明的粗鲁人。”小个子总裁感到整个一个粗鲁，他甚至觉得那是一种痛苦。

“我们开始谈正事吧。”他打开菜谱说。

桑加莱斯要了野兔肉酱，箬鳎鱼片，鸡蛋黄油汁腓里牛排和白葡萄酒。法布尔—西蒙点了生菜和不加蔬菜的排骨肉。

“吃烤肉，我会神经衰弱！”桑加莱斯用他略带沙哑的嗓音粗声说道。

领班出去，和送饮料的侍者走了个面对面，后者拿来酒单。马塞尔·桑加莱斯一番自言自语之后点了黎斯林和弗勒里两种酒，他自诩是“会喝酒”、“讲究饮食的人”。法布尔—西蒙很懂得在什么场合才显露自己是美食家，但今天这个开头令他很不快，便忍不住挑出话题：“我亲爱的总裁，感谢您接受这个邀请。恕我问一下，您是否已经阅过我给您寄去的那些材料？”

桑加莱斯假装在看菜谱。这时他抬起头：“什么材料？”

他那蓝色的小眼睛闪烁着讥讽的光，越发明显地露出傲慢的神态。但法布尔—西蒙没有因此乱了方寸：“亲爱的总裁，我带来一份副本。”

他把文件包放到桌上，从里面取出一沓材料。桑加莱斯漫不经心地瞥了一眼：“啊，对了！就是您用一个大信封给我寄去的文件……这类文件，您是知道的，我想是交给秘书了……”

“我能知道她是怎么对您说的吗？”

桑加莱斯正准备吃野兔肉酱，这时停下来：“说实在的，我还没抽出时间和她谈这件事。”

法布尔—西蒙心里非常恼火：“这太过分了。”他从容地吃

完生菜，时不时瞟一眼对面那张臃肿苍白的脸，然后耐心地解释他的打算，简要地介绍了那份材料的内容：“……因此，我执意将这份有关法国电子和信息技术公司的简要材料寄给您。我说的是法国电子和信息技术公司，您知道，这是我的头号企业……”

“这条箬鳎鱼没怎么吃就进去了！”桑加莱斯说。

乔治·H·法布尔一西蒙庄重地用餐巾擦了擦嘴，接着说：“……我向您提供了一切可能使您感兴趣的具体情况，比如营业额，最后一个财政年度账目，亏损和赢利情况，财务报表……”他捏着一页材料：“我坚持采取可以说是很大胆的投资政策。您还可以看到现金流通情况……”

马塞尔·桑加莱斯按了一下叫人的电铃：“这黎斯林酒不错，但他们冰镇了！怎么可以把黎斯林酒冰镇呢？凉一下就够了。这些人是什么都不懂还是怎么回事儿？”

肉菜和弗勒里酒都被装点得很考究地端了上来。法布尔一西蒙竭力克制着自己，以致于额头上都渗出了汗珠。他猛地揉皱手中的那页纸，但桑加莱斯却装着什么也没看见。片刻之间，小个子总裁又改变了态度，他吐了口气，平静地把还在手里攥着的那页纸展开，审视着他的伙伴那张又白又胖的脸，轻松地微笑着：“我们还是不要浪费时间了。”他举起盛着弗勒里酒的玻璃杯用温和的语气说道。

桑加莱斯不自禁地惊动了一下。他也举起酒杯，光亮的前额堆满了皱纹。他松了松腰带，让圆实的肚子解脱些，然后狼吞虎咽地大嚼起带血的腓里牛排。法布尔一西蒙吃完排骨肉，又继续细细品尝杯中的弗勒里酒。沉默在继续，但也包含着某种调和的力量。

“我认为，我们的谈话开始并不顺利。”法布尔一西蒙依然平静温和地说。

小个子总裁的眼神变化无常，黑色的目珠瞪得很大，生气时会目不转睛地严厉地盯着你；但当他要说服你或者要诱惑你时，又变成另一副样子，双目像豹的眼睛一样圆润柔和。他尚未开口便先露出微笑：“亲爱的总裁，用不着我多说，你我二人是同踩一条船。您曾经向报界发表过引起轰动的谈话。当时，您既批评了某些法国雇主的‘消极性’，也抨击了我们高层管理部门的‘违拗症’。我相信那些都是您亲口说的……”

就这样，他侃侃而谈，但又很注意不把对方吹捧过头。慢慢地，马塞尔·桑加莱斯放弃了导致他一开始就行如一大块冷冻猪肉似的那种戒备之心和冷漠态度。法布尔—西蒙用贪婪的目光盯着他，嘴里说个不停。他时而借势强调某个说法，时而出其不意地利用某一悖论，最后回到他谈话的主题法国总的经济形势上来，作了简洁生动又不无悲观的概述。他知道怎样做会迎合桑加莱斯好斗的性格和他那副倒霉的长相。他把话锋一转对准法国雇主：“他们没有社会意识——缺乏搞经济的冒险精神，毫无活力，没有一点儿工业先驱们那种勇猛意志。他们的管理在各个方面至少都落后 25 到 30 年。更糟糕的是：他们都是些没有情趣的老板……”

马塞尔·桑加莱斯醒了神儿，开始活跃起来。他又把手放在那朵红石竹花上轻轻抚摸着，光秃的大脑袋一摇一晃地：“都太年轻！”他扯大嗓门儿说，“现在这些总经理，就是所说的那些 P. D. G.，都过于年轻！请注意，我不是当面说您好话，亲爱的总裁，您已经接受了考验……您实际年龄有多大？”

“56 岁。”法布尔—西蒙微笑着回答。

“我 72 岁！现今他们竟搞些 40 岁的总经理。不管怎么说，我用不着他们来教我怎么搞这一行。像您说的，他们死气沉沉，软不囊囊，疲疲沓沓。真的，他妈的，他们干得真是没劲！这是我们之间在说，我看他们连接吻都让人不舒服……”

为了达到自己的目的，法布尔—西蒙忍受着所有这一切。他心里说：“无论桑加莱斯嘴上怎么说，其实他已经把我的材料研究得很透了。他像苏族人*那样老奸巨猾，难对付。不过我对他的问题心里有数。其实，一笔有油水又有意思的交易，花半个小时做做准备也就够了！可是他却不紧不慢，这样他可以大肆浪费别人的时间。我一开始就不该显得那么急。急人反被急……”

桑加莱斯坐在对面刷牙。他认真地把塞在牙缝里的诸多残物剔出来，并仔细察看。

法布尔—西蒙又接着他刚才的话题讲起来。行政管理部門又是一个靶子。他合情入理地进行了一番小小的控诉，最后，他说：“我首先批评的是一种普遍的态度，这就是国家对企业领导的敌对情绪，这就是我们的官员对冒险和进步所持的那种奇怪的厌烦态度。我们究竟向政府要求了什么呢？无非是希望他们允许我们发展自己所取得的成绩。人家美国、日本、德国就鼓励经济上的成功！在法国，有成就的企业家跟获假释的可疑分子似的。”

“喔唷！”法布尔—西蒙在心里叹了一口气。这通长篇大论使他感到有些累，他想收住话题。这时大个子总裁作了个手势，打断他：“您说到那些繁杂啰嗦的行政手续……我可以就此写书了！在我以前，我父亲、祖父还有曾祖父就在这方面写过一些很叫好的文章！最近，不知是官方哪个家伙竟然指责我建了个太漂亮的工厂……难道说它不漂亮吗？”

法布尔—西蒙很严肃地点了点头，表明他也真地认为这个工厂很“漂亮”。桑加莱斯又吃了满满一盘用核桃油和上等醋调拌的苦苣菜，而法布尔—西蒙早已吃饱，这时他把经过反复琢

* 苏族人——北美印第安人的一个部落。

磨的一番话抛出来：“要知道，我亲爱的总裁，美国人对我们有一种很不客气的说法：‘心中无数’。他们还可以说得更绝：‘心不在焉’！”

他放低声音，很富想象力地总结道：“在法国，总会有一些很有钱的人，也会有一些‘吃角子老虎’企业。即使把我们都放到卫星轨道上去，我们也还是要继续赚钱。我们当中的佼佼者将会成为亿万富翁，当然是拥有旧法郎的小亿万富翁……”

桑加莱斯扬起油渍可鉴的下巴颏：“亲爱的总裁，听人说您有不少美国人血统。”

法布尔—西蒙一双黑色的大眼睛眯成一条缝，但仍微笑着回答：“是的，我的一个祖母是美国人，生于西蒙氏家族，她有双重国籍，您明白我的意思吗？她一直坚持到底最后才成了美国公民。”

“我的两个祖母，她们做姑娘时一个叫杜布瓦小姐，一个叫拉梅小姐。”马塞尔·桑加莱斯说。

就像刚才告知自己的年龄一样，法布尔—西蒙以一种老实人的自豪感确认了他有美国人血统这个事实。他心里想：“这家伙对他的过去、现在以及将来都很满足。”他没有急于接话，等着对方继续说下去。桑加莱斯正在埋头挑选奶酪，最后从盘里切了一块像诺曼底报春花束样的奶油状卡芒伯尔*。法布尔—西蒙微微耸了耸肩，非常勉强地说道：“我希望安排这次见面，因为我认为您不是一般人，而且我知道我们有很多相近之处。当然，您的企业历史悠久，是几代人努力的结果，有着贵族的印记，这是我的公司所没有的。但是您和我一样，都属于现实主义者。所以我用不着再强调我们在尖端技术方面所处的落后状况，这种技术需要思想。在法国，思想仍是装饰品，而对于美

* 卡芒伯尔（Camembert）——法国诺曼底地区酿制的一种奶酪品种。

国人来说，已经成为实用的工具。美国在改造着世界，而法国只不过是一种装饰而已！”

桑加莱斯高昂着下巴颏，庞大的身躯赫然矗立在法布尔——西蒙面前，目不转睛地看着他，不说话，苍白的脸上又现出先前那种傲慢的神情。

小个子总裁毫不气馁：“是的，”他说，“我很清楚，美国人在创造文明方面，没什么了不起的成就。其实我们对此也并不十分了解。只谈我这个行业，在美国的那些大公司面前，我们是矮子。我无需跟您说像总部设在纽约的工商、通用这样的大企业，它们的预算堪与荷兰的同行攀比，营业额均以10亿美元计算，在全世界的雇员达二三十万之多，它们把市场都耙光，这就是利害关系之所在！所以，我想应该从我们的偏见、小心眼儿和那种手工业者的小秘密中摆脱出来……”

法布尔——西蒙两手按着桌布：“我亲爱的桑加莱斯，我现在就把底牌亮给您。我跟你谈谈内心的想法：我或许为有美国人血统而感到自豪，但最使我担心的也是美国。我欣赏美国人的管理方法，我喜欢他们的某些精神状态，但我讨厌他们的生活方式——the american way of life，那是一种祸害。”

这一席辩护词说得很巧妙。桑加莱斯的情绪被美味的黑刺李酒软化了。他低声地附和着，表明他赞同这些看法。

法布尔——西蒙暗想：“他让我放开说，这家伙！但我干得并不十分漂亮！怎么感动这个大胖子呢？”

“我希望您理解我，亲爱的桑加莱斯。我真的这样希望，因为我们会有很长的路要肩并肩地走。我们在法国感到沉闷，好像再也没有什么大事可做。所以，我想提出一个计划，把我的法国电子和信息技术公司与您的电子部门合并起来。从我来说，我并不心甘情愿将来只当个转包商。”

小个子总裁偷偷看了看手表。“4点差5分！莱奥波德可能

已经来了！”他很关心自己的工作人员，特别是对他的老司机更是这样。他吩咐侍应部领班，莱奥波德到了饭店就告诉他没事了，“我坐出租车回办公室。”马塞尔·桑加莱斯小眼睛里闪过一丝惊异和嘲讽的神情，法布尔—西蒙装作没有看见。桑加莱斯放下他那只已经喝光了的咖啡杯，没什么可吃也没什么可喝，一时间显得不知做什么好。后来他从衣袋里摸出一支哈瓦那雪茄，就开始弄那支烟，把它掐断，点着火。法布尔—西蒙不吸烟，淡蓝色的烟雾在他周围飘荡，他很有节制地咳着。

“现在，我要直截了当地说出我的目的，”法布尔—西蒙说，“您了解我的公司，我也了解您的企业。我的雄心是创造出设计最精密、智能容量最高的产品。就拿计算机来说，您知道，美国人把 hardware 与 software 截然区别开来，hardware 可以说成是‘五金产品’，也就是材料本身，software 就是所有那些可输到计算机里使用的东西……”

“不！”桑加莱斯跟条龙似地吐出一口烟，说道，“我受不了这种英语时髦！现在人们只会说 marketing, gap, hobby, brain—storming, time sharing 和 package—deal，我们成什么了？这样一来，盎格鲁——撒克逊不是又要见缝就钻甚至全掺和到我们的语言里来？这是一种糊弄我们的把戏！我这个人，说法语！”

桑加莱斯的语气不软不硬，法布尔—西蒙泰然自若。

“您不想知道这些词，”法布尔—西蒙说，“但您却做不到——您的这些英文词发音都满不错。不管怎样，我所在的这个专业部门最重要的是要跟上计算机的发展，设计出新机器，用它从事管理，从而垄断之。所以我选择了在智能方面大量投资。”

马塞尔·桑加莱斯身体向前挪了挪，大白脸油光发亮。他抹了把额头上的汗渍：

“我的小老弟，您是要讨好我呀！”他爽直地说道。

法布尔—西蒙像手工艺人那样耐心地把一开始说过的话，

诸如他的公司发展、营业额、利润、资产负债等情况又重复了一遍。“请注意，亲爱的总裁，我拥有公司全部不动产以及部分库存产品。”他继续论证并尽量做到言简意赅。

“那么怎样？”桑加莱斯歪着秃脑壳终于发问道。

“那么，现在该轮到我听您说了。”

法布尔—西蒙脸上漾出友好的笑意。桑加莱斯犹豫着。突然，他下了决心——好像所有防线全部崩溃。这是他对自己一生的一次长篇演讲：“我是靠自己干出来的！早在我父亲去世之前，我就在这个部门站住了脚！何况，父亲并没有拿礼物送给我！”至于企业的历史，“您不是说桑加莱斯父子车间和工地工业集团有贵族印记吗？是的，这是真的，我的小老弟！路易—菲利普，1842年，这可不是昨天，嗯？”桑加莱斯把他庞大的企业集团在世界上的声誉和举足轻重的地位渲染了一番，但他不作具体说明，几乎没有谈到数字，或者用“规模大约是……”一类的模糊说法把数字掩盖过去。与法布尔—西蒙清晰明了和客观的态度相反，桑加莱斯的发言是一种含糊的和朴素的保护意识的混合物。

法布尔—西蒙很懂得听的艺术。他等待对方把自辩词讲完，才把话题拉回到主要问题上来：“亲爱的总裁，谢谢您所作的总体介绍。不过我是否可以向您提个希望，也就是说希望您向我提供关于您的电子部门的情况，类似于我给您寄的那样的材料，就算是交换吧！”

“这有可能，我的小老弟，有可能。”桑加莱斯眨着碧蓝的眼珠，说道，“但我首先要知道您最终的目的是什么，您为什么向我要这些详细材料？”

“哦，我认为在我们两人之间一切都已很清楚。如果说我已经把牌都摆在桌面上，如果说我要求您也这样做，这都是为我们两家企业的共同前途考虑。”