

# Xà Bông Cô Ba Hương Xưa Một Thuở

Trang Nguyên

*Lời tòa soạn: Cô Bà có trước Cô Ba, nhưng không ai nhớ Cô Bà là ai. Khoảng 1910 công ty xuất nhập cảng Pachod Frères có đại lý ở VN từng bán một sản phẩm tên “Savon Cô Bà” do họ đặt Cty F. Moreau & Fils bên Pháp sản xuất. Đầu thập niên 1920 họ đổi tên thương hiệu từ “Cô Bà” thành “Cô Ba”. Khi Pháp rời Đông Dương, nhãn hiệu cầu chứng “Cô Ba” của Pachod hết hiệu lực. Sau này người Việt quen gọi “Xà Bông Việt Nam” của ông Trương Văn Bền là xà bông Cô Ba vì có hình một phụ nữ nhiều người lầm tưởng là cô Ba Trà nước tiếng thuở nào...*



Không biết bạn tôi kiếm đâu ra cục xà bông thơm Cô Ba mang ra khoe với bạn bè. Anh kể: “Về Sài Gòn đi mua đồ ở siêu thị bỗng dung bắt gặp mấy hộp xà bông Cô Ba trưng bày trong một góc trên kệ khá khiêm tốn, tiện tay mua vài ba hộp mang về tặng cho các bạn làm quà...” Anh bạn tôi nói anh mua mấy cục xà bông, “Một là để nhớ lại hương xưa; hai là ghi nhớ công lao của người mở đường cho nền kỹ nghệ sản xuất xà bông Việt Nam mà cha tôi từng có thời gian dài làm tài xế chuyên chở cho công ty Xà Bông Việt Nam có trụ sở trên đường Kim Biên, ở Chợ Lớn”.

Thuở đó, hồi năm 1960, ông Trương Văn Bền không còn làm chủ tại công ty, và cha anh chỉ thấy ông qua tấm ảnh lớn treo trong phòng làm việc của ông Tổng giám đốc Trương Khắc Trí. Anh nhớ cha kể lại rằng năm đó cha anh xin được công việc tài xế lái xe tải cho công ty. Ông làm công việc này khá lâu, cho đến năm 1980 qua các đời Tổng giám đốc Trương Khắc Huệ, rồi đến ông Trương Khắc Cần. Ông được nghe nhiều câu chuyện kể rằng ông Trương Văn Bền giao công ty lại cho các con từ năm 1948, sang Pháp sống tại Paris cho đến khi qua đời vào năm 1956.

Để có một công ty sản xuất xà bông lớn nhất Nam kỳ vào thời ấy không phải dễ dàng, chưa kể những đối thủ cạnh tranh trong lãnh vực chế tạo xà bông đã xuất hiện trước đó cũng như sau khi ông thành lập Công ty Trương Văn Bền và các con – Dầu và Xà Bông Việt Nam (Truong Van Ben & fils – Huilerie et Savonnerie Vietnam) vào năm 1932 tại 40 Rue du Cambodge tức đường Kim Biên ngày nay. Trước đó Nam kỳ đã có công ty Savon 72 (tức xà bông 72 phần dầu), và sau đó Kỹ sư hoá chất Nguyễn Thành Nam du học bên Pháp về thấy xứ dừa quê mình là nguồn nguyên liệu chế biến dầu làm xà bông dồi dào nên ông mở công ty sản xuất xà bông; nhưng rất tiếc là ông thất bại. Sau khi thất bại trên thương trường, ông tự tu học và thành lập giáo phái riêng gọi là Đạo Dừa, mở đạo tràng tại cồn Phụng, Bến Tre, rồi sau đó xây Chùa Hoà Đồng Tôn Giáo ở Phú Lâm.

Trước khi thành lập Công ty Dầu và Xà Bông Việt Nam, ông Trương Văn Bền nối nghiệp cha, bắt đầu theo nghề buôn đậu xanh, đậu phộng, đường... Nói chung là một tiệm bán sỉ hàng ngũ cốc tại chính địa chỉ công ty Trương Văn Bền và các con sau này. Nói là tiệm buôn nhưng thực chất quy mô không nhỏ trên diện tích đất của công ty vào thuở đó. Ngay cả các kho hàng lớn bên đường Đồng Tháp gần đây cũng là của cha ông Trương Văn Bền để lại cho mấy anh em của ông.

Là người biết cách làm ăn, năm 1905 ông Trương Văn Bền mua máy ép dầu chạy bằng hơi nước từ bên Pháp về, mở xưởng sản xuất và luyện tinh dầu ở Thủ Đức. Công việc làm ăn thuận lợi, ông lấn sân sang các nhà máy xay gạo, xây dựng nhà hàng khách sạn. Tuy vậy những loại việc kinh doanh này không thu lợi bằng việc sản xuất các loại dầu. Năm 1918, ông mua thêm máy móc, khuếch trương sản xuất các loại dầu nấu ăn từ đậu phộng, dầu dừa, dầu cao su... kể cả các loại dầu dùng trong kỹ nghệ.

Trong ký sự “Một tháng ở Nam Kỳ” viết năm 1918, nhà báo Phạm Quỳnh có nhắc đến Trương Văn Bền: “Ông Trương Văn Bền là một nhà công nghiệp to ở Chợ Lớn, năm trước cũng có ra xem hội chợ ở Hà Nội, đem xe hơi ra đón các phái viên Bắc Kỳ về xem nhà máy dầu và nhà máy gạo của ông ở Chợ Lớn. Xem qua cái công cuộc ông gây dựng lên, đã to tát như thế mà chúng tôi thấy hững hờ trong lòng, mong mỗi cho đồng bào ta

ngày một nhiều người như ông, ngõ hầu chiếm được phần to trong trường kinh tế nước nhà và thoát ly được cái ách người Tàu về đường công nghệ thương nghiệp”.



Công ty Trương Văn Bền và các con trên đường Kim Biên. Ảnh: Manhhaiflick

Trong đoạn ký của Phạm Quỳnh viết về ông Trương Văn Bền có hàm ý không coi ông là một người Tàu. Thực chất gốc gác tổ tông của ông Trương Văn Bền là người Quảng Đông chạy sang Việt Nam lánh nạn nhà Thanh. Từ đời ông nội của ông là ông Trương Quốc Thái có thể được xem là người Việt Nam rồi. Ông Thái từng giữ chức Huyện thừa ở Rạch Giá; đến đời Tự Đức được phong làm Phủ doãn Bình Thuận. Sau khi ông nội mất, cha ông là Trương Quan Thanh về Chợ Lớn lập gia đình, làm ăn buôn bán. Trương Văn Bền sinh ở Chợ Lớn. Thuở nhỏ ông thừa hưởng nền giáo dục Hán học

Tây học; lớn lên ông mang quốc tịch Liên bang Đông Dương (xứ thuộc địa của Pháp), để thuận lợi làm ăn và phát triển sự nghiệp trên thương trường.

Nhờ những thành công trên thương trường, ông Trương Văn Bền được nhiều quan chức Pháp biết đến và mời ông tham gia vào những hoạt động kinh tế, chính trị ở xứ Nam kỳ, kể cả toàn cõi Đông Dương. Ông hoạt động kinh tế trong nhiều lãnh vực. Một tài liệu ghi nhận, năm 1941 số tiền thuế của ông đóng cho chính phủ là 107,000 đồng (giá vàng thời điểm đó là 60đ/lượng). Chiến tích thương trường của ông Trương Văn Bền kể ra thì không xiết. Bạn tôi cầm cục xà bông Cô Ba đưa lên mũi, thả hồn theo hương thơm Cô Ba từ một thuở xa xăm. Bạn nói ông nội tôi hỏi còn sống kể rằng, thuở đời ông xà bông dùng trong nước và cả Đông Dương đều nhập từ Pháp. Trong nước có sản xuất rất ít, chỉ là một loại xà bông đá dùng để giặt quần áo. Ngay cả xà bông đá, hầu hết người Việt mình cũng hiếm khi xài vì nghèo. Người nghèo thường dùng nước tro từ củi nấu, lãng lã nước rồi ngâm quần áo, giặt giũ, đem phơi. Xà bông cho dùng là xà bông đá cũng là thứ hàng xa xỉ. Ông Trương Văn Bền khôn khéo khai thác tâm lý người tiêu dùng. Mặt khác ông gia tăng sản xuất, hạ giá thành để có thể bán đến tay từng gia đình khắp xứ Đông Dương. Trong báo Nam kỳ Lục Tỉnh Tân Văn năm 1932, khi Công ty Xà bông Việt Nam của ông Trương Văn Bền khai trương, ông đăng lời quảng cáo: “Người Việt Nam nên xài xà bông Việt Nam”.

Việc lấy thương hiệu Savon Việt Nam hẳn là một chiến lược tiếp thị khôn ngoan của ông Trương Văn Bền.

Trong một đoạn hồi ký của ông Trương Văn Bền viết vào những năm cuối đời tại Paris, ông viết:

*“Tôi phải làm quảng cáo dữ lắm cho thương hiệu xà bông Cô Ba. Một mặt phải kiếm thế ép mấy hàng tạp hóa mua xà-bông Việt Nam về bán, vì tiệm tạp hóa hầu hết của khách trú, chúng xấu bụng không mấy khi chịu mua đồ của người Việt Nam chế tạo về bán, chỉ trừ khi nào món đồ ấy đã được thông dụng đem cho chúng một mối lợi hàng ngày thì chúng mới chịu mua. Tôi bèn huy động một tốp người cứ lần lượt hàng ngày đi hết các tiệm tạp hóa hỏi có xà bông Cô Ba bán không? Hễ có thì mua một, hai xu, bằng không thì đi chỗ khác, trước khi bước chân ra khỏi tiệm nói với lại một câu: “Sao không buôn xà bông Việt Nam về bán? Thứ đó tốt hơn xà bông khác nhiều”. Hết người này tới người khác rồi chủ tiệm cũng phải để ý lấy làm lạ, phải hỏi lại chỗ bán xà bông Việt Nam, cho người mua thử về bán. Tôi còn tổ chức những tốp quảng bá thương hiệu. Tốp thì ôm đờn ca vọng cổ tán dương tính chất của xà bông của hãng mình, tốp thì đi đánh võ rao hàng, rồi đã*



Ông Trương Văn Bền cùng vợ và các con

*banh tôi cũng cho mặc áo thêu thương hiệu xà bông của hãng. Nói tóm lại tôi không bỏ lỡ một dịp nào mà không làm quảng cáo, nên xà bông Việt Nam bán chạy lắm”.*

Các chiêu thức tìm khách, quảng cáo món hàng xà bông của ông Trương Văn Bền bày tỏ trong hồi ký còn rất nhiều. Tôi nghĩ đây là một cuốn sách hay cho những ai làm nghề thương mại. Thủ đoạn kinh doanh nhưng không làm hại người khác, mục đích là làm sao tiêu thụ được sản phẩm, đưa nó trở thành thương hiệu. Ngay cả bây giờ, khi nhắc đến xà bông thơm, người Sài Gòn ai cũng nhớ đến xà bông Cô Ba – hương xưa một thuở cho dù về sau có thêm nhiều mặt hàng xà bông thơm khác lần lượt bước vào thị trường.

Cô Ba là ai mà được ông Trương Văn Bền chọn biểu tượng cho sản phẩm xà bông thơm và các loại mỹ phẩm dưỡng da? Ông Nguyễn Đức Hiệp ghi lại là: *“Một trong những tin đồn huyền thoại dân gian kể lại thì Cô Ba chính là con gái Thầy Thông Chánh ở Trà Vinh, người đàn bà đẹp nhất Nam Kỳ hồi đầu thế kỷ 20. Theo ông Hứa Hoàn viết về Những nhà phú hộ và người lừng danh ở Nam Kỳ, thì cái hay của ông Trương Văn Bền là biết áp dụng tâm lý, đưa hình ảnh Cô Ba, người đẹp huyền thoại trong dân gian làm nhãn hiệu cho sản phẩm hàng hoá của mình bán chạy. Nhưng các giai thoại và tin đồn như trên về Cô Ba đều không đúng. Thật ra người phụ nữ ấy chính là người vợ của ông. Ta có thể thấy hình ảnh trên nhãn hiệu và ảnh của phu nhân ông Trương Văn Bền là một. Và lại, trước kia trong phòng làm việc của ông tại công ty Xà Bông Việt Nam có tượng bằng đồng đen hình vợ ông dùng làm mẫu cho hình trên hộp xà bông”.*

**TN**

Dallas – TX