

LA GRANDE
ET FABULEUSE
HISTOIRE
DU COMMERCE

Joël Pommerat

ACTES SUD ~ PAPIERS

*À Patrick Bebi, Hervé Blanc, Philippe Carbonneaux, Éric Forterre, Ludovic Molière
et Jean-Claude Perrin.*

JOËL POMMERAT

*Né en 1963, Joël Pommerat est auteur et metteur en scène. Il fonde la Compagnie Louis Brouillard en 1990. De 2005 à 2008, il est artiste associé à l'Espace Malraux-Scène nationale de Chambéry et de la Savoie. De 2007 à 2010, il est artiste en résidence au théâtre des Bouffes du Nord à Paris, associé à Peter Brook. Joël Pommerat et sa compagnie ont été les invités du 60^e Festival d'Avignon en 2006. Tout son théâtre est édité chez Actes Sud-Papiers. Il a reçu de nombreux prix, dont le Molière 2011 du meilleur auteur et le Grand Prix du théâtre de la part du Syndicat de la critique 2011 pour *Ma chambre froide*. Il est artiste associé à l'Odéon-Théâtre de l'Europe à Paris (pour la saison 2012-2013) et au Théâtre national de Bruxelles.*

Illustration de couverture :

Publicité américaine pour des costumes

© Collection privée / Peter Newark American Pictures / The Bridgeman Art Library

© ACTES SUD, 2012

ISSN 0298-0592

ISBN 978-2-330-01251-9

LA GRANDE ET FABULEUSE HISTOIRE DU COMMERCE

Joël Pommerat

ACTES SUD - PAPIERS

PERSONNAGES

ANNÉES 1960

André, la soixantaine, vendeur expérimenté
Maurice, la cinquantaine, vendeur expérimenté
René, la cinquantaine, vendeur expérimenté
Michel, la cinquantaine, vendeur expérimenté
Franck, la vingtaine, vendeur débutant

ANNÉES 2000

Claude, la soixantaine, vendeur débutant
Daniel, la cinquantaine, vendeur débutant
Philippe, la cinquantaine, vendeur débutant
Bertrand, la cinquantaine, vendeur débutant
Frédéric, la vingtaine, chef d'équipe

*L'action se déroule exclusivement dans des chambres d'hôtel.
Franck et Frédéric sont joués par le même comédien.*

ANNÉES 1960

— 1. arrivée de Franck —

Dans une chambre d'hôtel.

MICHEL. Voilà, c'est Franck. Le fils de ma sœur.

FRANCK. Désolé pour le retard.

RENÉ. Y a pas de problème, Franck.

Franck commence à serrer la main à tous.

MICHEL. René, c'est le plus aimable... André, le plus intelligent.

FRANCK. Bonsoir.

MICHEL. Maurice.

MAURICE (*serrant la main à Franck*). Le plus idiot...

MICHEL. À part ça, ces personnes-là, c'est peut-être les meilleurs vendeurs que t'auras l'occasion de rencontrer dans ta vie...

FRANCK. Ah! Bon.

MICHEL. Il est tard, tu dois être crevé. Nous aussi, ça fait une semaine qu'on est là dans ce coin... On aimerait quand même te dire deux, trois choses importantes, avant de commencer demain... D'abord on veut t'expliquer ce qui nous a poussés à te choisir toi et pas quelqu'un d'autre pour intégrer notre équipe.

FRANCK. Ouais ça m'intéresse, je suis assez curieux...

MICHEL. Eh ben on va te le dire... Juste... pour ça, tu vas éviter de me couper la parole si tu veux bien.

FRANCK. OK, pardon.

MICHEL. Un bon vendeur c'est quelqu'un qui sait écouter les autres... C'est pas un type qui tchatte, un bon vendeur. Tu sais ça?

FRANCK. Ah ouais?

MICHEL. Donc, voilà ce qui a été essentiel pour nous, dans notre décision de te demander de venir travailler avec nous : t'es neuf, t'y connais rien... Et d'après moi t'as une bonne mentalité... C'est ça qui a convaincu les autres quand je leur ai parlé de toi... On voulait pas quelqu'un de trop expérimenté dans la vente... On a déjà essayé, ça marche pas... Ce qu'on a compris avec le temps, c'est que l'essentiel pour bien travailler en équipe, c'est la confiance... Tu comprends? Voilà... C'est pour ça qu'on a envie de tenter le coup avec toi et qu'on te donne ta chance aujourd'hui parce qu'on pense que t'es un type honnête et sain...

ANDRÉ. T'as vraiment aucune expérience dans le commerce?

FRANCK. Non, aucune.

ANDRÉ. Quelle idée tu t'en fais?

FRANCK. Je sais pas.

ANDRÉ. Les gens d'habitude en ont une mauvaise idée, de la vente et du commerce... Alors que sans le commerce et la vente, y a pas de vie... Tu sais ça?

FRANCK. C'est-à-dire?

ANDRÉ. Si y a pas de vendeurs, et de bons vendeurs, les gens arrêtent d'acheter, si les gens arrêtent d'acheter les usines ferment, si les usines ferment y a plus de salaires, et y a que du chômage et de la misère.

FRANCK. J'avais pas pensé à ça.

MICHEL. On est dans cette ville encore deux semaines au moins parce que c'est un très bon secteur. On est très contents. Si t'es attentif et respectueux des règles et des principes et si t'es un peu doué alors tout va très bien se passer pour toi... On vend un très bon produit, c'est un très bon produit qu'on vend... Un très très bon produit mais je t'en ai déjà parlé.