



## Prochainement

**Ruy Blas** Victor Hugo/  
Christian Schiaretti

Répertoire TNP  
7 - 22 décembre 2012  
Grand théâtre, salle Roger-Planchon

Garderie Le Théâtrômme

**Dimanche 16 décembre à 16 h 00**  
(durée 3h00) Proposé pour les enfants  
de 6 à 10 ans. Ouverture trente minutes  
avant le spectacle. Atelier et goûter: 8€.  
Réservation 04 78 03 30 00

**Matinées poétiques**

**Samedi 8 décembre à 16 h 00**  
Victor Hugo, le poète océan

**Samedi 22 décembre à 16 h 00**  
Victor Hugo pour grandir

**Audiodescription**

**Mardi 11 décembre**  
18 h 30 approche tactile, 20 h 00 spectacle

**Dimanche 16 décembre**  
14 h 30 approche tactile, 16 h 00 spectacle

**Don Quichotte**  
Miguel de Cervantès/  
Christian Schiaretti

Répertoire TNP  
27 décembre 2012 - 5 janvier 2013  
Petit théâtre, salle Jean-Bouise

Représentations supplémentaires  
vendredi 28 décembre, 15 h 00  
samedi 3 janvier, 15 h 00  
dimanche 4 janvier, 15 h 00

Mise en espace

**Lune Jaune, la Ballade  
de Leila et Lee**  
David Greig/Baptiste Guiton

29 et 30 novembre 2012, 19 h 00  
Petit théâtre, salle Laurent-Terzieff  
Entrée libre, réservation 09 67 12 45 58  
ou [www.letheatreexalte.fr](http://www.letheatreexalte.fr)

[www.tnp-villeurbanne.com](http://www.tnp-villeurbanne.com)  
04 78 03 30 00

Théâtre National Populaire, direction Christian Schiaretti, 8 place Lazare-Goujon, 69627 Villeurbanne cedex

Le Théâtre National Populaire est subventionné par le Ministère de la Culture, la Ville de Villeurbanne, la Région Rhône-Alpes, le Département du Rhône. Avec la participation artistique de l'ENSATT.

© Élizabeth Carecchio, graphisme Félix Müller, documentation Heidi Weiler, réalisation Gérard Vallet. Imprimerie Valley, novembre 2012.  
Licences: 1-145339; 2-1000160; 3-145341

On est une équipe ou  
on n'est pas une équipe?

# La grande et fabuleuse histoire du commerce

Joël Pommerat



## La grande et fabuleuse histoire du commerce

## Une création théâtrale de Joël Pommerat

**20 novembre – 1<sup>er</sup> décembre 2012 / Petit théâtre, salle Jean-Bouise**

Durée du spectacle: 1 h20

Joël Pommerat, 2011

Années 60: **Éric Forterre** Michel, **Ludovic Molière** Franck, **Hervé Blanc** René, **Jean-Claude Perrin** André, **Patrick Bebi** Maurice

Années 2000: **Éric Forterre** Bertrand, **Ludovic Molière** Franck, **Hervé Blanc** Philippe, **Jean-Claude Perrin** Claude, **Patrick Bebi** Daniel

Collaboration artistique **Philippe Carbonneaux**, création lumière **Éric Soyer** assisté de **Renaud Fouquet**, scénographie **Éric Soyer**, création costumes **Isabelle Deffin**, créations sonores **François Leymarie**, recherches sonores **Yann Priest**, musique **Antonin Leymarie**, construction décors et accessoires **Thomas Ramon – A travers Champs** création vidéo **Renaud Rubiano**

Direction technique **Emmanuel Abate**, régie lumière **Renaud Fouquet** ou **Jean-Pierre Michel**, régie son et vidéo **Yann Priest** ou **Pierre Routin**, régie plateau **Jean-Pierre Costanziello** et **Lorenzo Graouer** ou **Élodie Prud’homme**, répétitrice textes, aide-mémoire **Léa Franc**, documentation **Évelyne Pommerat**, interviews dans le Béthunois **Philippe Carbonneaux** et **Virginie Labroche-Cornil**. Remerciements à **Frédéric Neyrat**, à **Marie-Cécile Lorenzo-Basson** pour l’utilisation d’extraits d’interviews de sa thèse *La vente à domicile: stratégies discursives en interaction*, didascalie.net

**Production** Compagnie Louis Brouillard. **Coproduction** Comédie de Béthune/ Centre Dramatique National Nord – Pas-de-Calais, Béthune 2011 – Capitale régionale de la Culture, Sainte-Maxime/Le Carré, Théâtre de l’Union/Centre Dramatique National du Limousin, Saint-Valéry en Caux/Le Rayon Vert, Théâtre d’Arles/ Scène conventionnée pour des écritures d’aujourd’hui, Théâtre d’Évreux/ Scène nationale Évreux Louviers, CNCDC – Centre National de création et de diffusions culturelles de Châteauvallon, Le Parvis/Scène nationale Tarbes Pyrénées, Le Granit/Scène nationale de Belfort.

**Avec le soutien de** La Coupe d’Or, scène conventionnée de Rochefort.

La Compagnie Louis Brouillard reçoit le soutien du Ministère de la Culture/ Drac Île-de-France et de la Région Île-de-France.

## Confiance ?

Deux histoires. Deux époques.

Années 60. Années 2000.

Dans la première, un jeune homme, inexpérimenté dans la vente, rejoint un groupe de quatre vendeurs d’âge mûr. Dans la seconde, quatre hommes d’âge mur, débutants dans le domaine de la vente, reçoivent conseils et encouragements d’un jeune chef.

Je vais essayer de définir ce qui m’a intéressé dans ce projet. Ceux qui n’ont pas envie qu’on leur explique les motivations d’un auteur (je les comprends) ne doivent pas lire la suite.

Cette pièce était pour moi une façon de parler et de mettre en scène les valeurs, les idéologies qui orientent et sous-tendent les agissements humains aujourd’hui. Et la confusion de plus en plus importante qui règne en ce domaine. Une façon de montrer comment cette activité du commerce, vendre, acheter, activité au cœur-même de nos sociétés, influence notre manière de nous penser nous-mêmes, notre façon de concevoir ce qu’est un être humain, et nos relations.

Je voulais montrer comment la logique du commerce peut générer du trouble et de la confusion dans nos esprits et particulièrement en ce qui concerne nos grands principes moraux.

Ce qui est passionnant et vertigineux dans le métier de vendeur, c’est que le meilleur des savoir-faire, la meilleure des techniques, pour celui qui l’exerce, c’est l’authenticité. Dans ce métier, la meilleure façon de mentir, c’est d’être sincère.

Ainsi le bon vendeur doit faire avec ce qu’il y a de meilleur en lui: avec sa vérité, avec ce qu’il « est ».

On pourrait même dire que sa meilleure « technique »; c’est de parvenir à être « lui-même » (contradictoire et même absurde: personne ne sait exactement ce qu’ « être soi-même » veut dire).

Mais si le vendeur doit plus ou moins abuser l’autre, il doit sans doute, avant tout, se tromper lui-même, pour « construire » cette fameuse authenticité qui est son meilleur atout. Pour être un vendeur vraiment efficace, il faut forcément y croire.

Dans ce métier, fondé sur la relation aux autres, s’il y a une technique, c’est celle de réussir à être sincère ou « vrai » avec les autres, tout en étant plus ou moins « faux ». Réussir à « fabriquer » de l’authentique.

Ce paradoxe, que connaît l’acteur, devient chez le vendeur une malédiction car, à la différence de l’acteur qui peut repérer aisément les limites entre « scène » et « vie réelle », le vendeur peut se perdre comme dans un labyrinthe. Les frontières peuvent s’effacer peu à peu, en lui et à l’extérieur.

Un jour, le vendeur oubliera de retirer son masque après la représentation. Son masque devient peau.

Sa pensée aura épousé les nécessités et la logique de son activité de séduction et de conviction.

Impossible de distinguer, en lui-même et à l’extérieur, les limites de l’artifice et du vrai. Sa relation à autrui se sera désagrégée en même temps que toute possibilité de confiance dans les autres. Confiance: un mot qui aura perdu tout sens, et toute valeur.

En montrant ces personnages de vendeurs professionnels, tout en bas de la hiérarchie du système, tels des soldats un peu égarés mais néanmoins convaincus et fidèles, je voulais surtout parler de nous tous, citoyens ordinaires, immergés dans ce monde de faux-semblants et de vraies valeurs détournées et instrumentalisées plus ou moins consciemment. Certainement abusés nous aussi par la « grande et fabuleuse » confusion de l’histoire. Gagnants et perdants unis pour le meilleur et pour le pire.

### Joël Pommerat

Joël Pommerat, 2011

**À lire :** Tous les textes de **Joël Pommerat** sont édités chez Actes Sud – Papiers et la plupart sont traduits en plusieurs langues.

**Joël Pommerat** *Théâtres en présence*, Actes Sud – Papiers, collection Apprendre.

**Joëlle Gayot** et **Joël Pommerat** *Joël Pommerat, troubles*, Actes Sud.

## 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 du chômage et de la misère.

## Franck J’avais pas pensé à ça.