

ENTRETIEN

*Julien, 40 ans
Directeur, 60 ans*

Un bureau.

Julien, habillé en costume cravate, est assis en face d'un directeur d'entreprise.

Julien : Et quand je suis arrivé à la gare, devinez quoi ?

Il attend une réponse du directeur qui ne vient pas.

Julien : Le train était en retard. Alors j'ai été prendre un café, ai dû faire la queue, et voilà qu'une dame assez âgée ne s'est pas sentie bien juste devant moi. Toujours à l'affût, comme il est marqué dans l'annonce...

Directeur : Pardon ?

Julien sort une annonce d'offre d'emploi de la poche de sa veste et la montre au directeur.

Julien : Représentant commercial à l'affût de clients...

Directeur : Il n'est pas exactement écrit...

Julien : Il faut savoir lire entre les lignes... Un représentant déterminé doit être à l'affût de clients.

Directeur : Entre nous, ce n'est pas ça qui me gêne.

Julien : Donc je porte assistance à la dame. Avec une jeune femme... bien charmante, je dois l'avouer... j'ai raccompagné la personne chez elle, où j'ai pu inspecter ses tringles à rideaux et vous avez donc devant vous un chercheur d'emploi qui vous amène sa première commande. Pas courant ça, n'est-ce pas ?

Directeur : Ce qui n'est pas courant non plus...

Julien : Je ne vous cache pas que la très charmante jeune femme a été très impressionnée que je prenne du temps sur mon emploi du temps alors que j'avais un entretien d'embauche...

Directeur : Justement, à propos de ça...

Julien : M'a demandé mon numéro de téléphone...

Directeur : Il y a quand même un problème...

Julien : Allez, je vous le dis, on s'est revus...

Directeur : Je suis ravi pour vous, mais...

Julien : Je pense que c'est ma future, un bon point, n'est-ce pas ? Un autre bon point si je peux me permettre ?

Directeur : Pardon ?

Julien : Les directeurs d'entreprise préfèrent les employés qui sont casés, stables, investissement à long terme ...

Julien indique une ligne sur l'annonce.

Julien : Là, c'est bien marqué tel quel, « investissement à long terme ».

Directeur : Cela concernait plutôt le travail.

Julien : Mais tout n'est-il pas lié ?

Directeur : Le problème, c'est que...

Julien : Ne vous en faites pas, la vieille dame s'est remise sur ses pieds, n'a pas eu besoin d'ambulance mais ses voisins sont passés, et là devinez quoi ? Je les connaissais ! Il s'agissait d'anciens clients.

Directeur : Seconde commande ?

Julien : Ah, vous êtes exigeants, dites-moi ! Disons que nous sommes en pourparlers. Mais on s'est revus, m'ont présenté à...

Directeur : Fantastique, mais...

Julien : Ils ont parlé de moi à leurs voisins d'en face.

Directeur : Les voisins d'en face.

Julien : Des gens très influents. Donc on en revient à « à l'affût ». Un bon représentant doit avoir le contact facile, et moi, j'attire les gens comme un aimant. Ils m'ont offert un job, si, si, je dois être honnête avec vous, tondre leur gazon toutes les semaines en attendant de trouver un emploi... et j'ai été tenté un temps mais je vous avais donné rendez-vous en premier et, comme stipulé dans l'annonce, j'ai conscience de mes responsabilités.

Directeur : Très bien... à ce propos d'ailleurs...

Le directeur met l'annonce devant Julien.

Directeur : Qu'est-ce qui pourrait aussi sauter aux yeux en la lisant ?

Julien : Vous dites ?

Directeur : Je vous en prie, prenez une seconde pour la relire.

Julien : Mais je la connais par cœur...

Directeur : Et ?

Julien : C'était une annonce très bien tournée.

Directeur : Mais encore ? Parce qu'il y a quand même une ligne, allez, je vous souffle, en bas du paragraphe.

Julien : (faussement innocent) En bas du paragraphe ?

Directeur : Petit problème ?

Julien : Problème ?

Directeur : Votre rendez-vous...

Julien : Oui ?

Directeur : Votre rendez-vous était l'année dernière.

Julien : Mais... mais vous avez écouté ce que je viens de vous dire ? Toutes ces choses qui me sont arrivées, certains parleraient de péripéties et permettez-moi encore une fois de vous indiquer une autre ligne de cette annonce si parfaitement rédigée... Il y a quel mot, là ?

Directeur : (lisant) Ténacité

Julien : Y a-t-il plus tenace qu'un chercheur d'emploi qui honore ses engagements et se présente contre vents et marées à un entretien ?

Directeur : Qui était, je le répète, l'année dernière !

Julien : Il y a une certaine beauté derrière un tel geste, vous ne trouvez pas ?

Julien se lève, pas du tout gêné.

Julien : Ne dit-on pas à tous les commerciaux de ne jamais abandonner ? Je suis de cet acabit-là, monsieur, mes engagements, je les respecte ! Les demandeurs d'emploi vous disent qu'ils sont ainsi, moi, je vous le prouve ! Allez, je vous l'avoue, je n'ai rien fait pendant un an, n'ai plus eu du tout, mais alors vraiment plus du tout envie de bosser mais de vivre pleinement un grand amour, et d'autres vous le cacheraient, en inventeraient des bobards, mais moi, cette année sabbatique s'inscrit dans un plan d'ensemble, une trajectoire pour me ressourcer et au mieux vendre vos tringles à rideaux...

Directeur : Vous avez une manière de...

Julien : L'emploi a été pourvu ?

Directeur : Bien sûr.

Julien : Et vous êtes content de ses prestations ?

Le directeur n'en a pas l'air.

Julien : Est-ce que la personne vous a changé ?

Directeur : Chagné ?

Julien : Chagné en bien ? Vous a-t-elle apporté quelque chose ? Une autre manière de penser le marché des tringles à rideaux ?

Directeur : Ma foi, euh...

Julien : Vous vous êtes fait avoir sur la marchandise alors ! Et il est toujours à son poste ?

Grimace du directeur.

Julien : Il pense démissionner ? A déjà trouvé mieux ailleurs ? Est tenté par plus d'argent ?

Il acquiesce.

Julien : Je le sentais, monsieur ! Appelez-ça le flair, mais n'est-ce pas là le talent du commercial d'arriver toujours au bon moment ? Croire à un autre monde ?

Directeur : (répétant, confus) Croire à un autre monde ?

Julien : Hou là là, il était vraiment temps que l'on se rencontre, dites-moi. Vous devez reconnecter !

Directeur : Reconnecter ?

Julien : Avec votre passion d'origine qui vous a fait créer une petite entreprise dédiée à la beauté que sont les tringles à rideaux. Repensez à vos débuts ! Les tringles à rideaux sont une passion d'enfant peut-être ?

Directeur : J'y ai pensé très jeune, mais lorsque j'ai commencé...

Julien : Les gens allaient davantage flâner en boutique ?

Directeur : Ils étaient en effet...

Julien : Revenons à ce temps, un temps où le temps n'existe plus, où arriver un an en retard à un entretien est une métaphore, un coup de pouce qui fait du bien.

Directeur : Alors attendez, parce que j'essaie de vous suivre, mais...

Julien : Retrouvez l'optimiste qui est en vous ! Je suis là, non ? Je ne me suis pas dit... (Prend une voix triste) « Oh non, ce n'est pas possible, j'ai raté mon interview » ! Au contraire ! Je me suis réveillé l'autre jour en pensant à vous.

Directeur : Tiens donc.

Julien : En donnant cette veste à la teinturerie, j'ai ressorti l'annonce de ma poche. Et là, ça m'a paru évident. Pourquoi être mesquin ? Pourquoi vous en vouloir ?

Directeur : Vous ? M'en vouloir ?

Julien : Il ne faut pas partir perdant en business et, moi, monsieur, je vois les tringles à rideaux comme un secteur porteur !

Directeur : Vraiment ?

Julien : Tout à fait, le secteur de l'avenir qui risque d'éponger toutes les dettes de la France... qui sait même les dettes internationales ! Adieu la pauvreté, les guerres, achetez tous une tringle à rideau, choisissez la paix ! Car pourquoi voir petit ? Vous avez un regard unique, mais vous semblez l'avoir oublié. Le traintrain, la routine, les employés qui n'en font qu'à leur tête. Mettez sur le futur, mettez sur moi ! Tenez, je vous laisse ma carte, appelez-moi si vous le souhaitez.

Il lui donne sa carte, le directeur la regarde et paraît surpris.

Directeur : Vous avez déjà une carte au nom de mon entreprise ?

Julien : Mais monsieur, ce n'est pas parce que j'ai eu quelques minutes de retard à un entretien...

Directeur : Quelques minu...

Julien : Allez, je vous le dis, j'ai un café en cuisine que je vous ai préparé.

Directeur : Alors ça...

Julien : A chacun sa technique, sa manière de faire, moi, je suis quelqu'un qui ne voit que des opportunités...

Directeur : Je dois dire que...

Julien : Car vous avez été intrigué, n'est-ce pas ?

Directeur : Pardon ?

Julien : Quand j'ai pris contact avec votre secrétaire pour lui dire que je remplirai mon engagement, que je me présenterai aujourd'hui ...

Directeur : Une année après...

Julien : Même mois, même heure en effet, mais vous m'avez reçu.

Directeur : Je vous ai reçu.

Julien : Vous avez été intéressé à en savoir plus sur moi.

Directeur : J'ai été intéressé en effet à en savoir plus sur vous.

Julien : Pourquoi ?

Directeur : Parce que je vous ai trouvé drôlement culotté.

Julien : Arrive-t-on à quoi que ce soit dans la vie sans un minimum de culot ?

Directeur : Euh...

Julien : Ou n'est-ce pas la clé du succès ? Le pouvoir de retourner les situations en sa faveur, de détruire les arguments du client peu coopératif, allez disons-le, l'art d'embobiner autrui... Car j'avais d'autres entretiens, ce jour-là...

Directeur : Ah bon ?

Julien : Et j'ai convaincu trois directeurs d'entreprise de m'interviewer un an plus tard. Le poste a été pourvu dans les trois cas, mais tous ont tenu à me parler, ça vous évoque quoi ?

Directeur : Que vous avez du bagou, un talent de persuasion sans précédent...

Julien : Vous vous sentez comment à la minute ?

Directeur : Tirailé, confus, perturbé, légèrement déstabilisé.

Julien : Comme tant de clients tous les jours qui achètent des choses dont ils n'ont pas besoin ! Ces clients sont mes futures proies, monsieur, car je ne vous apprend pas qu'un

bon commercial doit savoir fragiliser, anesthésier, hypnotiser même ses interlocuteurs, car, quand on ne maîtrise plus ses gestes... ?

Directeur : On sort sa carte de crédit ?

Julien : Et là, vous êtes donc mûr, je le sens.

Directeur : Je crois en effet que...

Julien : Je vous écoute.

Directeur : Euh...

Julien lui fait signe de le regarder droit dans les yeux.

Directeur : (presque hypnotisé) Vous pouvez commencer quand ?

FIN