

La Révolte des Humbles

Du même auteur

Paru chez Noir Délire

Brasier inachevé

ISBN 2-913936-05-9

Paru chez La Rose du désert

Adieu Leïla

ISBN 2-913651-00-3

Paru chez La Panoplie bleue

La Méprise

ISBN 2-9551168-0-7

Paru chez La Panoplie bleue

Le Silence d'une femme

ISBN 978-2-9551168-1-4

SYLVAIN DICTE

La Révolte des Humbles

Roman

La Panoplie bleue

Tous droits réservés

La Panoplie bleue

ISBN : 978-2-9551168-2-1

Août 2020

La loi française du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple, « toute reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article 40). En cas de besoin du texte, à des fins personnelles ou commerciales ainsi que de toute information contenue dans le site web, nous vous invitons à prendre contact avec l'auteur au préalable.

Les personnages et les situations de ce récit étant purement fictifs, toute ressemblance avec des personnes ou des situations existantes ou ayant existé ne saurait être que fortuite.

« L'optimisme ou la révolte sont les seules richesses
consenties aux humbles. »

Antoine Blondin

à Walou,

à Blaise,

à mes amis cyclos,

et à mon Exquise Naïdée au Cœur Noir.

I

— *Ton chiffre ?*

— 120

— *Nombre de démos ?*

— 7

— *Nombre de prospects ?*

— 25

— *Tu vois ce que je veux dire ?*

— ...

— *Un instant, je prends une autre ligne.*

— ...

— *Bon, pas assez de démos par rapport au nombre de prospects. Il faut revoir l'introduction avant de penser à conclure en beauté. 120, c'est quoi ?*

— Une agrafeuse et un paquet de recharges.

— *J'ai lu tes derniers bons de commande. Tu ne diversifies pas assez. Tu veux trop mettre le paquet sur un seul produit. Est-ce que tu sors tes produits de la sacoche ? Est-ce que tu les fais circuler comme je t'ai dit de le faire, quand t'es chez le prospect ?*

— Je crois...

LA RÉVOLTE DES HUMBLÉS

— *Tu vas à nouveau me remplir les fiches quotidiennes de compte rendu, hein ? Tu m'as habitué à mieux. Alors aujourd'hui, qu'est-ce que tu fais ?*

— Je ne me pose pas de question. Je fonce...

— *Bien, à demain !*

Il était 7 h 30. La conversation téléphonique avec son patron, qu'il appelait secrètement « Monsieur Chiffre », venait de se terminer. Il avait désormais devant lui vingt-quatre heures de tranquillité. Enfin... vingt-quatre heures sans qu'il ne soit là, à le torturer avec ses questions agressives, ses allusions toutes sèches comme des coups de trique, ses allusions parfois plus blessantes que des coups de poing balancés en pleine face ! Le ton était grinçant. Pas de discussion possible. Il n'y avait plus qu'à obtempérer, tête basse.

Certains animateurs des ventes de la boîte, dont le fils du Boss, prétendaient que cette façon de faire était la seule valable pour se faire entendre de la cinquantaine de ses commerciaux et que les résultats obtenus parlaient en sa faveur. « Sans ces coups de pouce matinaux, personne n'aurait assez de force pour prendre la route chaque matin avec l'envie réelle d'en découdre ! » disaient-ils.

Certains collègues parcouraient plusieurs centaines de kilomètres par jour au volant de leur propre véhicule avant d'atteindre le secteur qui leur avait été attribué. Marc Le Goff aussi avait connu cette situation. Mais à force d'insistance, de supplication presque, il avait obtenu de ne plus parcourir que les rues de sa propre ville. Aujourd'hui, il lui arrivait de regretter son ancienne affectation, cette vie de bohème, période pendant laquelle il avait rencontré Florence.

LA RÉVOLTE DES HUMBLES

La première fois qu'il vit Florence, il venait de s'asseoir dans un pub au terme d'une de ces folles journées où il avait fait péter les compteurs. Une de ces journées à 1 500 € net de gains au « boni-mensonge » commercial. Il était parti à trois cents bornes de chez lui pour rançonner, par des techniques de vente plus ou moins douteuses, trois ou quatre prospects quelque peu naïfs. Peu lui importait puisqu'il savait qu'il ne remettrait pas les pieds dans cette bourgade avant des mois, voire des années. Il espérait que les produits vendus seraient à peu près de qualité comme promis. Il n'avait pas encore envie de se poser de question. Il était accompagné d'un collègue ; leur Boss leur avait donné le feu vert pour écumer cette région, qu'il ne comptait pas quadriller suivant les procédés habituels...

Cette soirée-là, donc, après avoir déposé son collègue au train, il s'était trouvé un petit espace dans ce pub pour se descendre une bonne bière bien fraîche. La tête ailleurs, il calculait son propre bénéfice de 29 % en fonction du montant total de ses ventes obtenues depuis le début de la semaine. Il avait de quoi être content... Il devait sourire d'aise lorsqu'il croisa le regard de Florence. Un regard brillant, plein d'assurance grâce au feu de l'alcool, qu'elle rendit plus insistant qu'elle ne l'aurait fait en état de sobriété. Il leva son verre en guise de salutation. Florence hocha la tête. Après tout, pourquoi faire la timide ? Il s'approcha du bar où elle était assise en compagnie de quelques copines qui lui firent de la place. On commença à parler de tout et de rien. Florence était comptable de métier. Elle était venue là ce soir par besoin d'échapper à l'austérité de ses journées de travail. Elle portait un tailleur. À ses

LA RÉVOLTE DES HUMBLÉS

doigts des bagues, à ses poignets des bracelets, à son cou des colliers. Tous ces objets brillaient en cliquetant. Il ne savait pas si l'alcool lui montait à son tour à la tête, mais ces feux et ces petits tintements le faisaient frissonner.

Écouter les banalités de Florence le distrayait. À vingt-cinq ans, elle était déjà bien installée dans la vie. Depuis qu'elle avait obtenu son CDI, elle avait entrepris d'acheter un appartement et une voiture. Elle avait même fait déjà plusieurs séjours au Club Med. S'il comprenait bien, il ne lui restait plus qu'à trouver un mec...

Entre deux phrases, lorsque Florence riait aux éclats, penchant sa tête vers son épaule, il ne pouvait s'empêcher de plonger ses regards dans son décolleté vertigineux. Sa cravate scintillait sous les lumières du bar. Florence prétextait qu'il venait de la tacher pour lui poser une main coquine sur le torse, l'air de rien. Ils ne pouvaient pas en rester là.

La voiture neuve de Marc Le Goff était garée devant le pub. La journée avait été grisante ; la soirée s'annonçait enivrante. Il proposa à Florence et à ses trois copines de les accompagner en boîte de nuit. Elles n'attendaient que ça !

— On va d'abord se manger une pizza quelque part, histoire de reprendre des forces ? lança l'une d'elles.

— OK !

Florence, d'autorité, s'installa dans le siège avant puis, dès qu'il mit le contact, elle s'occupa de trouver une radio passant une musique qui lui convenait et poussa le volume sonore à fond. Elle lui dit presque en criant qu'elle adorait sa voiture, sa couleur, son intérieur...

À cette époque, il ne rencontrait aucun problème pour payer le crédit de sa voiture. Il ne bénéficiait que d'un

LA RÉVOLTE DES HUMBLÉS

maigre salaire fixe, mais son taux de commissionnement de 29 % était juteux. À cette époque, il ne connaissait pas le doute qui peut assaillir n'importe quel commercial à n'importe quel moment, le privant de ce je-ne-sais-quoi qui parfois déclenche des ventes, le privant du coup de ses fameuses commissions. À cette époque, il était intouchable. Il voguait dans des sphères inaccessibles qui échappent à la raison, dopé par les paroles et les thèses de Serge Honnaz, le directeur commercial de la société BÊTA BUREAU !

Une seule parole de ce Serge Honnaz avalée, et vous étiez aussitôt atteint d'une soif inextinguible de victoires commerciales, victoires commerciales que vous associez, grâce à ses arguments sous-jacents, à des victoires dans votre vie tout court. Vendre allait vous rendre meilleur ; être meilleur allait vous faire vendre. Argument excitant pour le jeune cerveau de Marc Le Goff sorti vainqueur d'un chômage récent qui l'avait durement touché. La vérité était que vendre allait lui faire gagner de l'argent et que gagner de l'argent allait le faire vivre. Et pour vivre, on est parfois prêt à tout, n'est-ce pas ?

Ce soir-là, il allait donc tout oser, comme si tout lui avait été permis. Il avait affaire, en la personne de Florence, à une de ces employées de bureau telles que celles devant lesquelles il faisait le beau toute la sainte journée. Une de celles qui entrouvraient leurs lèvres, rouges de maquillage, lorsqu'il sortait sa panoplie de stylos de luxe, faisant cliqueter leurs breloques, croisant et décroisant leurs jambes ficelées dans des bas si légers. Bref, il devait parfois se faire

LA RÉVOLTE DES HUMBLES

violence pour que lui revienne en mémoire l'objet de sa visite : la signature d'un bon de commande.

Ce soir-là, le bon de commande n'était pas de la même couleur. Il ignorait que c'était lui qui cette fois allait le signer. Il dansait pendant que la fourmi travaillait... en dansant. Il dansait à côté de Florence, puis contre Florence, et enfin, deux jours plus tard... dans Florence. Tout s'était très vite déroulé. Et quelques semaines plus tard, il emménageait chez Florence.