



Anti-Faust

1

Par Alexis de Vareuil

AVANT PROPOS

Il faut, pour mener à bien la préparation d'une pièce de quelque importance, avec des acteurs enfants, il faut non seulement beaucoup de patience, mais encore un grand amour de la poésie et une parfaite connaissance du théâtre et de ses lois. Il faut aussi, cela va sans dire, aimer les enfants, mais les aimer sans faiblesse. »

Georges DUHAMEL

Les enfants sont des comédiens nés. Naturels et crédibles avec très peu d'outils. Il suffit de les observer dans leurs jeux. À la vitesse de l'imaginaire, ils plongent dans des univers de fictions qui non rien à envier aux mondes virtuels de l'informatique. Ils créent spontanément des personnages, des dialogues, des situations, des décors avec rien, sans contraintes, sans limites cartésiennes. Ils sont tour à tour acteurs à multiples facettes et metteurs en scène. Seuls ou en groupe, les jeunes enfants sont capables, d'instinct —et c'est une des règles d'or du théâtre !— de *s'identifier à leurs personnages*. Ils les font vivre sans tabous, sans crainte du ridicule, sans retenue.

Au fil des ans, ça se gâte un peu et ils s'éloignent de Peter Pan et Alice.

Sauf quelques uns...

Il serait regrettable de ne pas profiter de ces capacités merveilleuses pour les initier à cet art formidable du théâtre —apprentissage de la vie— et les entraîner dans une aventure, une œuvre collective : la création d'une pièce.

C'est magique !

Chanceler en a défini les objectifs principaux :

- Débarrasser de la timidité
- Rabaisser les prétentions injustifiées
- Combattre l'individualisme
- Éprouver la patience
- Libérer l'imagination
- Forcer la nonchalance

Auxquels, en pédagogues avertis nous pouvons ajouter les avantages suivants :

- Assurer une aisance orale
- Enrichir le vocabulaire et les connaissances
- Motiver et faciliter la scolarité par l'initiative
- Progresser vers un but collectif
- Épanouir, affirmer, consolider la personnalité

- Respecter, les autres, les lieux et une échéance
- Assumer coûte que coûte ses responsabilités.

Ces objectifs pourraient, à première vue, paraître ambitieux. Pourtant, par la volonté, l'enthousiasme et la rigueur, ils sont faciles à atteindre.

« **Les théâtronautes** » **proposent des outils adaptés qui facilitent la réalisation** :

- Des textes de qualité littéraire éprouvés
- Un soutien pédagogique à la mise en chantier du projet avec le « pilote pédago »
- Un dialogue avec l'auteur (voir une rencontre)
- La possibilité de poser des questions à des spécialistes du théâtre jeunesse
- Solliciter l'aide ponctuel d'un metteur en scène du théâtre jeunesse

Il n'y a pas à hésiter, **le cadre scolaire doit être le creuset de cet atelier d'alchimie**. Les enfants, les jeunes et moins jeunes qui ont goûté à cette expérience en sortent **métamorphosés**.

Après trente-six ans d'expérience, personnellement, je ne vois toujours pas les désavantages et trouve toujours autant de bonheur à monter des spectacles. Bien sûr, il faut braver des tempêtes, mais « à vaincre sans péril... » et le jeu en vaut vraiment, vraiment la chandelle !... et tous les feux de la rampe.

Alors, frappons les trois coups...

Gérard HUBERT-RICHO

Président des theatronautes.com

CODE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Article L121 et suivants dont art 122-4 :

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droits ou ayant cause est **illicite**. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou procédé quelconque.

**TOUT SPECTACLE DOIT FAIRE L'OBJET D'UNE DÉCLARATION AUPRÈS DE LA
SACD (SACD.fr ou 11bis rue Ballu ; 75442 Paris cedex 09)**

ANTI-FAUST 1

DISTRIBUTION

Monsieur Leblanc, vieillard.

Commercial 1, dents qui rayent le plancher.

Commercial 2, son adjoint, dents qui poussent.

(Au lever du rideau, l'homme d'un âge certain vaque à des occupations ordinaires. Le mobilier est futuriste. Au coup de sonnette, il va lentement ouvrir. Deux individus jeunes et élégants —costumes à la mode de demain— se présentent.)

COMMERCIAL 1 : Bonjour, monsieur Leblanc. Entreprises VVFA (Vivez Votre Feu d'Artifice).

COMMERCIAL 2 : À votre service, monsieur Leblanc. Vous nous remettez ?

M LEBLANC : Bonjour, messieurs. Oui, je vous reconnais. Entrez donc. J'attendais de vos nouvelles. Asseyez-vous, je vous en prie.

(Ce qu'ils font, l'un à côté de l'autre sur le canapé tandis que le vieil homme va se caler dans son fauteuil favori, disposé perpendiculairement.)

COMMERCIAL 1 : Monsieur Leblanc, nous avons étudié attentivement votre dossier et examiné votre proposition avec le plus grand soin.

COMMERCIAL 2 : Et nous avons le plaisir de vous annoncer que nous allons pouvoir nous entendre.

COMMERCIAL 1 : Et vous satisfaire au mieux.

(Il sort un dossier d'une sacoche très plate, l'ouvre pendant que son collègue tire de sa poche un ordinateur de la taille d'une calculette.)

COMMERCIAL 2 : Nous vous remercions d'avoir choisi notre entreprise qui —nous vous l'annonçons en avant-première— va fêter prochainement ses quarante ans d'existence... *(Ils rient tous les deux, complices)* d'existence, si je puis dire.

COMMERCIAL 1 : Votre vie, cher monsieur Leblanc, nous intéresse et vous n'aurez qu'à vous féliciter de nos services. La VVFA —vous ne l'ignorez pas— est numéro 1 dans son domaine.

COMMERCIAL 2 : Vérifions tout d'abord, si vous le voulez bien, tous les paramètres afin qu'il ne se fourvoie pas une regrettable erreur. *(Il suit sur son micro-micro-ordinateur, tapote de temps en temps de la pointe d'un stylet)*. Vous êtes donc monsieur Marc Leblanc...

COMMERCIAL 1 *(justifiant)* : Vous comprenez, avec un nom si courant... bien de chez nous *(sourire commercial n°4)* Qu'il n'y ait pas de confusion avec un homonyme...

COMMERCIAL 2 : Vous êtes né le 13 janvier 2017, à Grenoble, ce qui signifie que vous entrez dans votre quatre-vingt-quinzième année.

M LEBLANC : On ne peut rien vous cacher.

COMMERCIAL 2 *(débite)* : Vous êtes veuf depuis cinq ans de madame Louise Leblanc, née Dumoulin à Pau, (Pyrénées atlantiques) le 14 mars 2015. Vous avez deux enfants : Pierre-Gaétan (66 ans), pré-retraité de l'aéronautique, et Marie-Amélie (64 ans) professeur de gériatrie ; quatre petits-enfants : Théodore, Théophile, Théodule et Julie, deux arrière-petits enfants Cerise et Myrtille.

COMMERCIAL 1 : Félicitations, monsieur Leblanc.

M LEBLANC : Je n'y suis pas pour grand chose, excepté les deux premiers. Mais vous comprenez que je voudrais leur laisser à tous un petit héritage.

COMMERCIAL 1 : C'est généreux de votre part.

M LEBLANC : Cela me semble tout à fait légitime, tout à fait normal.

COMMERCIAL 1 : Cependant tout le monde ne le fait pas. Léguer de son précieux temps est une démarche encore... frileuse, dirais-je.

COMMERCIAL 2 : Comme le don préventif d'organes à ses proches. (*Il relance*) Je constate avec plaisir, monsieur Leblanc que votre dossier est complet et ne comporte aucune contre-indication, aucune ambiguïté.

M LEBLANC : Ravi de vous l'entendre dire.

COMMERCIAL 2 : Vos tests ADN et biométriques confirment votre identité et la régularité de votre descendance. Je ne vois aucun souci de votre côté, d'autant que vous êtes en parfaite santé. Et du nôtre, aucune réserve de quelque ordre que ce soit.

COMMERCIAL 1 : Si vous êtes toujours d'accord, nous allons procéder tout de suite à la transaction, monsieur Leblanc.

M LEBLANC : Avec plaisir.

COMMERCIAL 2 : Considérons à présent vos tests de longévité. Par recoupement, les trois laboratoires vous accordent une espérance de onze années et cinq mois. Toutefois, vous n'ignorez pas qu'en raison d'un delta d'erreur possible dans les calculs, nous ne sommes pas en mesure d'affiner davantage.

M LEBLANC : J'en suis conscient. D'ailleurs, je ne m'attendais pas à tant, c'est une bonne nouvelle. Ce qui me ferait 106 printemps, si je menais mon contrat naturel à son terme.

COMMERCIAL 1 : Absolument.

M LEBLANC : Mais, cependant, la fatigue est de plus en plus présente et je sais bien qu'il ne me reste pas autant d'autonomie, bien que je sois parvenu à faire un joli slalom entre les divers cancers, la sclérose en plaques, Alzheimer et Parkinson.

(Ils rient tous les trois sur des modes différents.)

COMMERCIAL 1 : Entrons, si vous le voulez bien dans le vif du sujet, monsieur Leblanc. Je pense que vous avez réfléchi. Combien de temps pensez-vous conserver pour votre usage personnel ?

M LEBLANC : Oh ! Je manque à tous mes devoirs : puis-je vous offrir à boire ?

COMMERCIAL 2 : Sans façon.

COMMERCIAL 1 : Jamais pendant le service.

M LEBLANC : Comme il vous plaira. Donc, je pensais que trois années environ serait un temps raisonnable. Qu'en pensez-vous, messieurs ?

COMMERCIAL 1 & 2 : Tout à fait raisonnable, monsieur Leblanc.

COMMERCIAL 2 : Je note donc: trente-six.

COMMERCIAL 1 : Ce qui vous laisse un capital (*il note sur une feuille*) de huit ans et cinq mois, soit un nombre de mois sympathique : 101.

COMMERCIAL 2 : Un bon présage.

M LEBLANC (*étonné*) : Vous trouvez ?

COMMERCIAL 1 & 2 : Tout à fait, monsieur Leblanc.

(Le vieil homme se lève, fait quelques pas pour se désengourdir les jambes, puis se tourne vers ses interlocuteurs qui n'ont pas bougé d'un cil, ce qui l'intrigue un peu.)

COMMERCIAL 1 : Vous savez que la loi vous autorise à partager moitié-moitié entre vos héritiers et votre « forfait retraite ». Cinquante mois pour vos descendants, cinquante et un pour vous. Ce qui dépasse vos espérances.

M LEBLANC : Merci dame nature.

COMMERCIAL 1 : Comment comptez-vous répartir ce fabuleux quota-héritage ?

M LEBLANC (*vient se rasseoir à la même place*) : je n'ai pu entreprendre le calcul à l'avance puisque vous venez juste de m'annoncer les chiffres exacts, mais je pense, grosso-modo échelonner équitablement. Disons... dix mois pour chacun de mes enfants, le reste répartis entre les petits qui ont bien le temps de capitaliser à leur tour, n'est-ce pas ?

COMMERCIAL 1 : C'est évident.

(Tandis que son collègue s'absorbe sur son ordinateur dans des calculs savants.)

COMMERCIAL 2 : Voilà... Cela nous donne : cinq mois pour chacun.

COMMERCIAL 1 (*avec un sourire commercial n°7*) : On marche sur cette base, monsieur Leblanc ?

M LEBLANC : On marche sur cette base. C'est inespéré.

COMMERCIAL 1 : Je récapitule : sur votre compte personnel d'espérance de vie, vous offrez un supplément de dix mois à chacun de vos deux enfants et cinq mois à vos petits et arrière-petits enfants. Nous sommes bien d'accord ?

M LEBLANC : Oui. Je crois que c'est un beau cadeau.

COMMERCIAL 2 : Très beau cadeau. Tout le monde ne peut pas se le permettre et tout le monde ne le fait pas.

COMMERCIAL 1 : Voilà. Voulez-vous signer cette première partie de contrat, monsieur Leblanc ?

(Il se lève pour faire parapher le vieil homme et revient aussitôt à sa place comme si on allait la lui prendre. Pendant ce temps, l'autre tapote avec une pointe sur son ordi miniature, puis agit de même.)

COMMERCIAL 2 : Voilà qui est réglé. Je vous préparais pendant ce temps le module pour votre « feu d'artifice », comme nous l'appelons, monsieur Leblanc.

M LEBLANC (*avec un petit air gourmand*) : Je sais, je sais. Alors, que me proposez-vous, en échange de mes... cinquante-et-un mois restant ?

COMMERCIAL 1 : Tout-ce-qui-vous-fera-plaisir, durant les trois années que vous vous êtes réservées.

M LEBLANC (*coquin*) : Vraiment tout ?

COMMERCIAL 2 : Tout ce qui se trouve dans le menu 4c joint au contrat. Il est évident que vous ne pouvez pas exiger devenir président de l'Europe ou miss Monde.

(Les deux commerciaux rient de façon automatique.)

COMMERCIAL 1 : Outre quelques petites choses du même acabit, choisissez Tout-ce-qui-vous-fera-plaisir. Vous disposez de trois ans pour réaliser vos rêves et... vos fantasmes.

M LEBLANC : Oh ! Pour ce qui est des fantasmes, vous savez, à mon âge...

COMMERCIAL 1 : Monsieur Leblanc, vous n'imaginez pas tout ce qu'on peut vous offrir pour ce prix-là. Il y a également quelques petits extra —comme au restaurant— qui ne coûtent qu'un léger supplément.

M LEBLANC : Un supplément de temps, je suppose.

COMMERCIAL 1 : Vous supposez bien. Remarquez, il n'y a aucune obligation, mais un mois de plus ou de moins, quand on a pris sa décision et qu'en échange, on vous propose le Nirvana...

M LEBLANC : J'aurais peut-être dû épargner quelques mois supplémentaires ...

COMMERCIAL (contrit) : Hélas, c'est un peu tard, il aurait fallu le signaler plus tôt. C'est signé, monsieur Leblanc. Je regrette.

COMMERCIAL2 : À votre place, je n'hésiterais pas, je testerai. Une fois, ça n'engage à rien.

M LEBLANC (hésitant) : Faut voir... Faut voir... (*il se lève, fait quelques pas*) Dites-moi, les cinquante-et-un mois de vie que je vous vends, comment allez-vous les utiliser ?

COMMERCIAL 1 : Vous savez que la loi nous oblige —mais c'est de grand cœur— à verser un don de 5% du total à une bonne œuvre, enfants malades, par exemple...

COMMERCIAL 2 (lit sur son écran) : Soit, dans votre cas : cinq mois.

M LEBLANC : C'est la moindre des charités. Ce qui fait qu'il ne me reste que quarante-six mois. (*Il revient s'asseoir*) Je n'avais pas vu les choses sous cet angle... Bref. Qu'en faites-vous, si ce n'est pas indiscret ?

COMMERCIAL 1 (un peu offusqué) : Nullement ! Tout est limpide à la VVFA. Le surplus, nous le cédon à des personnes de bonne moralité qui en ont émis la demande parce qu'ils souhaiteraient prolonger un peu l'aventure. Des gens qui n'auraient pas eu la chance d'avoir un potentiel tel que le vôtre, monsieur Leblanc.

M LEBLANC : Je présume qu'il faut avoir des moyens financiers conséquents pour cela.

COMMERCIAL 2 : Vous présumez bien. Mais d'ailleurs : qu'en feraient des indigents ?

COMMERCIAL 1 : Vous n'ignorez pas que la technique de transfert est encore dans l'enfance de l'âge... si je puis dire... et nous coûte fort cher.

M LEBLANC : Est-ce que le procédé est garanti à cent pour cent. N'y a-t-il pas eu des accidents ?

COMMERCIAL 1 : Pas chez nous, monsieur Leblanc. Le risque est quasiment inexistant. Notre processus est breveté et hautement sécurisé.

COMMERCIAL 2 : On assiste exceptionnellement à des rejets chez un receveur. Mais pour vous, donneur, il n'y a aucun risque. Aucun. Rassurez-vous.

M LEBLANC : Quel genre de rejet rencontrez-vous ?

COMMERCIAL 1 : Une greffe peut survenir trop tard.

COMMERCIAL 2 : Ou ne pas prendre chez une personne qui serait —sans qu'on ait pu le détecter— incompatible avec le donneur.

M LEBLANC : Comment cela se peut-il ?

COMMERCIAL 2 : Des ennemis intimes, par exemple.

M LEBLANC : Ah ! Bon.

COMMERCIAL 1 : Ou un transfert consanguin frauduleux. Un descendant qui aurait fraudé en voulant racheter en sous-main plus que sa part.

M LEBLANC : C'est donc bien surveillé, bien encadré.

COMMERCIAL 2 : Très codifié. La médecine et la génétique ont accompli de jolis progrès depuis quarante ans, monsieur Leblanc.

COMMERCIAL 1 : À présent, si vous voulez bien signer la seconde partie du contrat ?

M LEBLANC : Allons-y, sans regrets !

(Même jeu que la première fois : ils font signer à tour de rôle.)

COMMERCIAL 1 *(plus détendu)* : Voici la liste des réjouissances, monsieur Leblanc.

(Il lui tend une brochure comme s'il lui remettait un diplôme.)

(À SUIVRE)

**POUR OBTENIR L'INTÉGRALITÉ
DE LA PIÈCE, VEUILLEZ VOUS
ADRESSER À
www.theatronautes.com**