

philippecaure@gmail.com

PROBLÈMES POUR GENS RICHES

*Une comédie de*

*Philippe Caure*

*2 personnages – 20 minutes environ*

Ce texte est déposé à la SACD.

Toute reproduction, diffusion, ou utilisation doit faire l'objet de l'accord de la SACD.

Renseignements : [www.sacd.fr](http://www.sacd.fr) / [philippecaure@gmail.com](mailto:philippecaure@gmail.com) / [www.piece-de-theatre.com](http://www.piece-de-theatre.com)

philippecaure@gmail.com

**PERSONNAGES**

**JULES**

*Homme d'affaire*

**RICHARD**

*Milliardaire*

**DÉCOR**

*Un bureau de côté au centre de la scène. Une chaise à gauche du bureau et deux autres en face.*

*Retrouvez toutes les pièces  
de Philippe Caure sur  
[www.piece-de-theatre.com](http://www.piece-de-theatre.com)*

*La scène est vide.*

**JULES**

*Des coulisses.*

Je vous précède, cher monsieur, pour mieux vous montrer le chemin.

*Entre Jules en costume voyant, style représentant clinquant. Il est suivi de Richard, habillé de façon très chic, on le devine très riche.*

Voilà, je vous prie de bien vouloir prendre place. Je vous demande un instant, je donne des instructions pour que personne ne nous dérange durant l'entretien.

*Il sort un instant. Pendant ce temps Richard examine l'endroit, comme s'il découvrait un nouveau monde mais de manière condescendante.*

Bien. Je suis à vous totalement.

*Il vient prendre place à son bureau*

Est-ce que je peux me permettre de vous expliquer le fonctionnement de notre agence ?

**RICHARD**

Un de mes amis m'a donné votre carte en précisant que je ne le regretterais pas. Mais il a été assez bref sur l'étendue de vos services, mais pour ce qui est de l'ambiance générale, je pense que vous pourrez résoudre à mon problème.

**JULES**

Et quel est ce problème ?

**RICHARD**

Et bien... Je m'emmerde !

**JULES**

Comme je vous comprends ! Cela pourrait être notre slogan publicitaire, si nous nous abaissions à faire de la publicité. Mais heureusement le bouche-à-oreille et notre discrétion nous évitent de tomber dans cette fange populaire.

*Il rit bêtement, mais Richard ne rit pas.*

Oui, bien, donc vous vous... Enfin vous n'êtes pas satisfait de votre existence ?

**RICHARD**

Satisfait, si. J'ai de l'argent à ne plus savoir qu'en faire. Ça rentre même de plus en plus sans que j'intervienne. Mais voilà, plus rien ne m'amuse. Tout m'emmerde, tout me fait chier, tout me semble fade. Vous voyez comment je parle, je n'ai même plus la correction de faire attention à mon langage. Il paraît que vous êtes spécialiste dans ce genre de conneries. Alors, j'attends.

**JULES**

Bien, ce que je peux vous proposer dans un premier temps c'est de choisir une formule. Nous en avons trois. Plusieurs tarifs en fonction de la prestation.

**RICHARD**

M'en fout. Prenez la meilleure et la plus chère, aucune importance, je n'ai pas envie d'écouter votre baratin commercial. Je veux commencer.

**JULES**

Ah ! Dans ce cas, je vais choisir pour vous. Ce sera toujours un embêtement de moins. Par contre, je dois cibler votre cas. Nous allons donc commencer par un petit questionnaire, pour évaluer la situation.

*Il lui donne une feuille de questions et un crayon.*

**RICHARD**

Je ne remplis pas, ça m'emmerde...

**JULES**

Alors acceptez-vous que je vous les lise ?

**RICHARD**

C'est obligé ?

**JULES**

Oui, sinon je ne pourrai rien pour vous. Je ne suis pas devin, je suis coach professionnel.

*Il sort une tablette numérique.*

Je vais le remplir directement pour vous pour l'ordinateur. C'est inspiré du questionnaire de Proust, vous connaissez ?

**RICHARD**

Marcel Proust ? Oui, j'ai acheté le manuscrit de « Du côté de chez Swann », dans les années 2000, pour 663 750 livres sterling chez Christie's. Mais je ne l'ai jamais lu.

**JULES**

Vous avez l'original et vous ne l'avez jamais lu ?

**RICHARD**

Ce n'est pas l'original, une version imprimée avec des modifications de l'auteur.

**JULES**

600 000 livres tout de même.

**RICHARD**

663 750.

**JULES**

Bien, je commence. Quel est votre principal trait de caractère ?

**RICHARD**

L'exactitude.

**JULES**

La qualité que vous préférez chez un homme ?

**RICHARD**

L'exactitude.

**JULES**

La qualité que vous préférez chez une femme ?

**RICHARD**

L'exactitude.

**JULES**

Ce que vous appréciez le plus chez vos amis ? L'exactitude aussi ?

**RICHARD**

Non. Ce que j'apprécie chez mes amis, c'est surtout... qu'ils ne m'appellent pas, car en général ils veulent de l'argent. À croire qu'il n'y a que ça d'important.

**JULES**

Votre principal défaut ?

**RICHARD**

L'exactitude !

**JULES**

Excusez-moi, mais vous n'allez pas me faire la même réponse à chaque fois.

**RICHARD**

C'est à chaque fois la réponse exacte qu'il faut donner. Je vis dans l'exactitude. J'arrive à l'heure et je demande aux autres d'avoir la même attitude. Je suis devenu ce que je suis parce que je n'ai laissé aucune place à l'approximation. L'exactitude, la vérité et le respect des contrats surtout. J'ai gagné mon premier million parce que j'étais exact quand mes concurrents ne l'étaient pas. C'est ce qui a fait la différence au procès. Mais je ne suis pas là pour vous raconter ces détails. Question suivante.

**JULES**

Votre occupation préférée ?

**RICHARD**

À part gagner de l'argent, je n'en ai pas. Je n'en ai plus, en fait. Je peux tout faire, n'importe quand à n'importe quel prix. Une chasse au Kangourou en Australie demain après-midi, si je veux, ou réserver une salle à Broadway ce soir pour moi tout seul, je peux tout en un seul coup de fil. Tout pouvoir, c'est d'un ennui.

**JULES**

Oui... La question suivante est : quel est votre rêve de bonheur ?

**RICHARD**

Franchement vous croyez que c'est utile que j'y réponde ?

**JULES**

Non, je me doutais bien que vous auriez des difficultés avec celle-là. Nous aurons peut-être plus de chance avec cette autre : quel serait votre plus grand malheur ?

**RICHARD**

*Il hésite.*

Si je voulais être honnête, je dirais que c'est ce qu'il me faudrait, un grand malheur.

**JULES**

Je commence à comprendre. Question suivante : Ce que vous voudriez être.

**RICHARD**

Je pense que je le suis déjà.

**JULES**

Le pays où vous voudriez vivre ?

**RICHARD**

Je vis déjà partout où il y a un Sofitel.

**JULES**

Votre couleur préférée ?

**RICHARD**

Le noir.

**JULES**

Votre fleur préférée ?

**RICHARD**

Le coquelicot. Parce qu'elle est gratuite sur le bord de la route et que personne ne propose jamais de m'en vendre.

**JULES**

Ah, c'est intéressant ça.

**RICHARD**

Vraiment ?

**JULES**

Oui, mais continuons je vous prie. L'oiseau que vous préférez ?

**RICHARD**

Proust ou pas Proust, ça devient ennuyeux vos questions. Je n'ai pas d'oiseau préféré.

**JULES**

Essayez de rester concentré, sinon je ne pourrais rien pour vous. Quand vous dites que vous n'avez pas d'oiseau préféré, est-ce que vous voulez dire que vous aimez tous les oiseaux ou que vous n'en aimez aucun ?

**RICHARD**

Je ne vois aucune rentabilité intéressante chez l'oiseau.

**JULES**

Vos auteurs favoris en prose ?

**RICHARD**

Alexandre Dumas.

**JULES**

Enfin ! Vous lisez Dumas ?

**RICHARD**

Non, c'est lui qui m'a rapporté le plus d'argent quand j'ai joué au producteur de cinéma.

**JULES**

Évidemment... J'hésite avec celle-là... Avez-vous des poètes préférés ?

**RICHARD**

Un seul.

**JULES**

*Content.*

C'est bien, et qui est-ce ?

**RICHARD**

Celui qui parle des violons de l'automne. Quel est son nom déjà ?

**JULES**

Verlaine.

**RICHARD**

C'est ça Arthur Verlaine.

**JULES**

Oui... Est-ce que vous avez des héros ou héroïnes préférés dans la fiction ?

**RICHARD**

Je n'ai pas le temps pour la fiction. Ma vie est de la science-fiction pour 90 % des êtres humains.

**JULES**

Des compositeurs préférés ?

**RICHARD**

Mozart, mais c'est un peu banal, non ?

**JULES**

C'est votre réponse, je n'ai pas à juger.

**RICHARD**

Je voulais dire Jacques Brel, mais Mozart, ça fait mieux.

**JULES**

Je vous demande de répondre avec exactitude, ce n'est pas un concours. Mais je peux mettre les deux si vous voulez.

**RICHARD**

Je veux.

**JULES**

Ok. Votre peintre préféré ?

**RICHARD**

Question difficile, en fait cela dépend du catalogue de la salle des ventes.

**JULES**

Et en ce moment, c'est qui ?

**RICHARD**

Je ne sais pas, mais je peux passer un coup de fil pour savoir.

**JULES**

Non, dites-moi seulement celui qui vous vient à l'esprit.

**RICHARD**

Frida Kalo.

Bien...  
**JULES**

**RICHARD**  
Non, attendez, c'est... un peu...

**JULES**  
Non c'est très bien, c'est vous pour une fois.

**RICHARD**  
Qu'est-ce que vous voulez dire ?

**JULES**  
Faites-moi confiance. Votre héros dans la vie réelle ?

**RICHARD**  
Moi

**JULES**  
Bien sûr. Et votre héroïne dans la vie réelle ? Votre mère ?

**RICHARD**  
Non, c'est fini depuis que je me suis payé une analyse avec les meilleurs psychiatres. Je dirais que c'est mère Thérèse.

**JULES**  
Étonnant !

**RICHARD**  
Je croyais que vous ne jugiez pas ?

**JULES**  
Non, je dis juste que c'est étonnant. Elle semble tellement éloignée de vous.

**RICHARD**  
Oui, hein ! Elle est plus connue que moi, et elle a tout fait sans argent. J'essaye de comprendre, comment faire mieux.

**JULES**  
Mais vous savez que c'est un but ça ?

**RICHARD**  
Non, elle est morte, je n'aurais aucune joie à faire mieux qu'elle. C'est facile de se battre contre les morts, on gagne toujours.

**JULES**  
Évidemment. Nous arrivons près de la fin. Qu'est-ce que vous détestez par-dessus tout ?

**RICHARD**  
En ce moment, moi.

**JULES**  
Le personnage historique que vous méprisez le plus ?

**RICHARD**  
Rockefeller, Rotchild, Crésus.



**JULES**

Ils étaient plus riches que vous ?

**RICHARD**

À eux trois, c'est possible.

**JULES**

Le fait militaire que vous estimez le plus ?

**RICHARD**

La dernière guerre en cours, j'ai toujours des actions à placer dans de bonnes usines d'armement.

**JULES**

La réforme que vous estimez le plus ?

**RICHARD**

Celle que j'arrive à faire voter à mon avantage.

**JULES**

Et ça vous arrive souvent ?

**RICHARD**

Tout le temps, pourvu que je m'y intéresse.

**JULES**

Le don de la nature que vous voudriez avoir ?

**RICHARD**

Être invisible. Juste pour aller prendre un café au bistrot du coin sans me faire emmerder par des profiteurs.

**JULES**

Comment aimeriez-vous mourir ?

**RICHARD**

Vite et sans m'en rendre compte.

**JULES**

Quel est votre état d'esprit actuel ?

**RICHARD**

Ennuyé.

**JULES**

Les fautes qui vous inspirent le plus d'indulgence ?

**RICHARD**

Celles qui sont faites pour gagner de l'argent, ça je respecte toujours.

**JULES**

J'aurais dû m'en douter. Et pour finir, votre devise ?

**RICHARD**

Qui a bu boira.

**JULES**

Vous pouvez être plus précis ?

**RICHARD**

C'est pour dire que l'homme est prévisible et que c'est ennuyeux.

**JULES**

Bien, c'est terminé. Je vous demande quelques instants, le temps de vérifier quelque chose avec l'ordinateur et je pense que je serai en mesure de vous proposer quelque chose qui ne vous ennuyera pas.

**RICHARD**

Permettez-moi d'en douter.

**JULES**

Alors, vu les résultats, ce qu'il vous faudrait c'est un traitement de choc. Vous êtes quelqu'un d'exceptionnel.

**RICHARD**

Je n'avais pas besoin d'un ordinateur pour le savoir. Vous commencez à perdre mon intérêt.

**JULES**

Cela prouve au moins que nous avons cerné votre problème.

**RICHARD**

Je vous écoute.

**JULES**

Nous avons un programme élaboré avec les meilleurs spécialistes médicaux.

**RICHARD**

Médicaux ? Je suis déjà suivi par des spécialistes encore meilleurs que vos meilleurs. Je sors d'un check-up complet aux États-Unis. Je n'ai rien, même pas un peu de cholestérol. C'est votre machine qui vous dit ça ?

**JULES**

Non, notre « machine » ne nous donne pas votre état de santé. Et comme vous venez de faire un check-up récemment, nous n'aurons pas besoin d'en refaire un. Ce qui veut dire que nous gagnerons du temps, cela devrait vous faire plaisir. La solution que je vous propose est de vous donner l'illusion de la maladie. Afin d'essayer de vous rendre le goût de certaines choses. Comme le plaisir d'être en bonne santé.

**RICHARD**

Comment voulez-vous me donner l'illusion de la maladie, alors que je ne suis pas malade ?

**JULES**

Nous allons vous rendre malade... Nous avons le choix : sida, cancer, pneumonie, etc. Mais dans votre cas, une maladie orpheline, me paraît plus indiquée. Une maladie très rare, pour quelqu'un de rare comme vous. Le seul défaut des maladies rares c'est que personne n'y comprend rien et il faut que ça touche personnellement vos proches, car le but c'est qu'ils vous plaignent. Voir ses proches changer de comportement c'est la partie

philippecaure@gmail.com

drôle du jeu. Pour le sida, c'est plus simple, là tout le monde comprend vite. Par contre, cela peut être un peu néfaste pour votre réputation car cela entraîne des rumeurs difficiles à maîtriser au sujet de vos pratiques sexuelles. Pour la maladie orpheline, il faudra un bon plan marketing. C'est ce que j'appellerais la cerise sur le gâteau, car avec cela nous vous procurons une source d'excitation supplémentaire.

**RICHARD**

Une source d'excitation supplémentaire ?

**JULES**

Tout à fait. Notre bureau d'études vous consulte pour chaque décision et cela vous donne une occupation de plus.

**RICHARD**

C'est ce que je fais déjà avec mes entreprises. Je ne vois pas l'intérêt.

**JULES**

Ce ne sont pas vos bilans d'usines de confection à bas coût du Bangladesh. L'intérêt c'est que cela vous concerne directement. C'est votre réputation personnelle. Il y aura des choses comme des articles dans des journaux people. Avec vous sur votre lit d'hôpital, vos amis auront un autre comportement ; tout cela est très excitant. Alors ? sida, cancer ou maladie auto-immune ?

**RICHARD**

Je dis que je suis malade et voilà tout ?

**JULES**

Non, bien sûr. Nos médecins vous procurent les symptômes de la maladie, grâce à des cocktails de fatigue et de douleurs ciblées en fonction de votre choix. Si vous optiez pour un cancer, vous feriez tout comme un vrai malade, séance de chimiothérapie, avec fatigue et douleur corporelle. Par contre nous pourrions choisir un pays qui autorise le cannabis médical, c'est le petit plus après les séances.

**RICHARD**

J'aurai mal ?

**JULES**

Légèrement, il nous faut passer par votre corps pour atteindre votre esprit. Mais vous pouvez choisir le niveau de douleur. Si je vous disais que certains de nos clients en demandent toujours plus ! Au début, ils choisissent les douleurs diffuses, mais rapidement ils nous réclament les douleurs intenses.

**RICHARD**

Ils sont malades !

**JULES**

Non, je viens de vous l'expliquer, ils ne le sont pas vraiment. Le plaisir est que nous pouvons arrêter la douleur à tout moment. C'est magique, vous verrez.

**RICHARD**

Non, je ne veux pas de ça, je ne suis pas un sadomaso. C'est incroyable ! Vous avez beaucoup de clients de ce genre ?

**JULES**

Plein ! Comme vous, ils s'ennuient. Mais je comprends que le programme médical ne vous intéresse pas. J'ai donc d'autres solutions à vous proposer. Nous avons ensuite le danger.

**RICHARD**

Le danger ? La maladie c'était déjà un danger en soi, non ?

**JULES**

C'est toujours de l'illusion. En fait nous ne sommes pas très éloignés du cinéma. Notre programme de danger simule des conditions où une organisation voudrait votre mort. Une équipe de gardes du corps reste avec vous jour et nuit, afin d'en donner l'illusion.

**RICHARD**

Et à part payer un tas de types qui vont passer la journée à me suivre, qu'est-ce que cela m'apporte ? Parce que vous n'allez pas vraiment essayer de me tuer.

**JULES**

Non, bien sûr. Mais nous engageons un professionnel, qui devra essayer de vous toucher avec une balle de peinture. S'il y arrive, cela provoquera une perte de 90 % du salaire des gardes du corps. Autant vous dire qu'ils vont être très zélés.

**RICHARD**

Ah oui, ça pourrait être drôle de les voir courir partout. Mais j'ai peur de me lasser rapidement de leurs petits jeux.

**JULES**

Oh non, car si le tueur réussit à vous toucher avec une balle de peinture dans un délai de 1 an, vous aurez aussi une amende. 10 % de votre fortune.

**RICHARD**

10 % ! Mais vous vous rendez compte de la somme !

**JULES**

Vous commencez à comprendre.

**RICHARD**

Sans compter que je ne peux pas disposer de telles liquidités sans fermer des entreprises. Cela mettrait des milliers de personnes au chômage.

**JULES**

Raison de plus pour ne pas recevoir cette balle de peinture. Pour vous faire passer la pilule, dites-vous bien que cela pourrait être une vraie balle. Combien donneriez-vous pour sauver votre vie ? Si vous étiez sûr et certain de mourir, ne donneriez-vous pas la totalité de vos biens ?

**RICHARD**

Je suppose. Mais j'y pense, l'année dernière Yann Moreira d'Oliveira, le célèbre milliardaire portugais, a perdu beaucoup d'argent en peu de temps. Il n'aurait pas joué à votre jeu ?

**JULES**

Ah, non. J'aurais bien voulu, mais lui, le seul jeu qu'il accepte de jouer c'est celui du

philippecaure@gmail.com

capitalisme et il a perdu. Pour une fois qu'il y a un peu de justice dans ce bas monde. Alors ? Le danger, cela vous tente ?

**RICHARD**

Non, pas vraiment.

**JULES**

Ah ? Vous avez des scrupules à provoquer des désordres sociaux en liquidant des entreprises. Le chômage, la misère, les familles brisées...

**RICHARD**

Hein ? Non, je n'en ai rien à faire. Mais vendre des usines et négocier le départ de tous ces gens me donnerait encore plus de travail. Et c'est ce que je cherche à éviter en venant vous voir.

**JULES**

Oui, c'est un argument. Ce n'est pas l'argument le plus moral, mais la morale, hein !

**RICHARD**

On s'en fout !

**JULES**

J'allais le dire... pas comme ça, mais j'allais le dire. Donc je dois en déduire que notre formule tueur à gages ne vous intéresse pas ?

**RICHARD**

Si, elle m'intéresse beaucoup, c'est l'amende qui me gêne.

**JULES**

Trop chère ?

**RICHARD**

Non, pas du tout. Elle ne m'amuse pas, elle me rappelle trop le boulot, je vous dis. Vous n'auriez pas un autre gage à la place ?

**JULES**

Eh bien non. Nous y avons pensé, voyez-vous. On aurait pu vous couper un petit doigt. Ou vous mettre en prison pendant quelque temps. Mais ce n'est pas possible.

**RICHARD**

Et pourquoi pas ?

**JULES**

Parce que ce ne serait pas légal. Eh oui, la loi m'interdit de vous présenter une facture exigeant une partie de votre corps ou de vous priver de votre liberté. Même si vous êtes d'accord, ce n'est pas légal.

**RICHARD**

Quel dommage, cela aurait été très amusant. Je peux vous signer tous les papiers qui vous mettent hors de cause.

**JULES**

Malheureusement non, notre service juridique n'acceptera pas. Nous pouvons mettre la formule en place, bien sûr, nous pouvons tout faire. Éventuellement, vous couper le petit

doigt, sans témoin en cas de perte à ce jeu.

**RICHARD**

Et bien, faites-le ! Qu'importe la facture. Je signe et c'est bon.

**JULES**

Mais nous ne le ferons pas. Car comme il est interdit par la loi de payer avec son corps, vous pourriez vous retourner contre nous si vous regrettiez par la suite. Papiers signés ou pas, vous auriez quand même la loi pour vous et nous serions coupable quelles que soient les preuves.

**RICHARD**

Mais je ne vous attaquerai pas. Vous pouvez avoir confiance en moi.

**JULES**

Désolé monsieur. Je ne voudrais pas avoir l'air de cracher dans la soupe, car cette entreprise nous fait gagner beaucoup d'argent, mais je dois vous avouer que je ne peux pas faire confiance à quelqu'un qui est prêt à détruire des milliers d'emplois juste pour s'amuser un peu.

**RICHARD**

Tout à fait ! Comme je vous comprends. Je ne me ferais pas confiance non plus !

*Les deux hommes rient de connivence.*

**JULES**

Je vois que monsieur a gardé un certain sens de l'humour. C'est bien.

**RICHARD**

Oui, mais ça arrive de plus en plus rarement vous savez.

**JULES**

Je comprends. Donc pas de tueur à gages alors ?

**RICHARD**

Non, et c'est avec regret croyez-le bien. C'était votre dernière proposition ?

**JULES**

Oui et non. Il reste la formule ultime. Mais je ne sais pas si vous pourrez vous la payer.

**RICHARD**

Si c'est avec de l'argent, je ne vois pas ce qui m'empêchera de me le payer.

**JULES**

C'est que personne n'a encore pris ce service. Personne n'a osé.

**RICHARD**

Ah, voilà bien quelque chose qui m'intrigue. Si personne n'a osé, cela risque de bien me sortir de l'ennui. Dites-moi, cela m'intéresse, quel est ce service si cher ? Je sens que je vais faire une folie ! La tête qu'ils vont faire au club quand je leur dirai. Racontez-moi tous les détails.

**JULES**

Il n'y en a pas beaucoup. Cette formule, vous allez voir, est géniale de simplicité. En dehors des aspects techniques et administratifs, elle se résume à l'acquittement d'une

facture.

**RICHARD**

Oui, j'ai bien compris, mais pour quelle prestation ?

**JULES**

L'acquittement d'une facture. C'est ça, la prestation, nous vous présentons une facture, vous la payez et l'affaire est réglée.

**RICHARD**

Mais ce n'est pas possible. Il faut une raison pour payer une facture. Il faut inscrire la nature du bien ou du service échangé.

**JULES**

Oui, pour la loi nous écrivons : conseil.

**RICHARD**

Donc vous allez me vendre des conseils. Voilà, je comprends mieux. Entre nous je reste perplexe, vos conseils ne pourront pas être plus judicieux que mes trois agences de communications.

**JULES**

Oh ! Nous n'avons pas cette prétention. Une seule de vos agences est sûrement largement meilleure que nous. Nous ne vous donnerons qu'un seul conseil. Je peux même vous le donner tout de suite si vous voulez.

**RICHARD**

Attendez, je n'ai pas dit que je voulais cette formule.

**JULES**

Je peux vous le dire avant ou après votre accord, cela ne changera rien. Ce n'est pas ça l'important. L'important c'est de payer la facture que nous vous présenterons.

**RICHARD**

*Il attend la fin de la phrase.*

Bien. Dites-le-moi.

**JULES**

Je viens de vous le dire.

**RICHARD**

Quoi ?

**JULES**

Le conseil : L'important c'est de payer la facture que nous vous présenterons.

**RICHARD**

Vous me présentez une facture pour m'avoir donné le conseil de payer la facture.

**JULES**

C'est ça. Vous payez beaucoup de factures, mais vous n'avez jamais eu affaire à une facture de ce genre-là.

**RICHARD**

C'est interdit de faire cela. Je dirais plus qu'interdit, c'est contre nature. Je ne peux pas

philippecaure@gmail.com

acheter « rien ».

**JULES**

Puisque vous avez tout, vous pouvez bien vous permettre d'acheter rien.

**RICHARD**

Si je n'achète rien, c'est que je donne. Et si je donne, je n'ai pas besoin de vous. Sauf si j'ai envie de vous faire un don. Votre facture, c'est une demande de subvention déguisée. Je fais déjà du mécénat, vous ne proposez rien de nouveau. J'y ai cru un instant, vous voyez comme je m'ennuie, j'ai eu envie d'y croire, mais non.

**JULES**

Ce n'est pas du mécénat, car en vous fournissant une facture nous annulons le mécénat. Ce n'est pas un reçu, mais bien une facture. Et comme dans ce pays les prix sont libres, c'est le prix de mon conseil.

**RICHARD**

Et quel est le prix de cette facture ?

**JULES**

La totalité de votre fortune. Vous n'achetez rien, et vous le payez avec tout. « Pension paternelle, en un jour, tu vécus ! Pour vivre tout un mois, alors ? . . . Rien ne me reste. Jeter ce sac, quelle sottise ! Mais quel geste ! »...

**RICHARD**

Je vous demande pardon ?

**JULES**

Cyrano de Bergerac : Acte 1, Scène 5.

**RICHARD**

Ah ? Mais vous me demandez toute ma fortune, pour rien, c'est bien ça ?

**JULES**

Votre vie va changer, je vous le garantis. J'aurais presque envie de vous dire : c'est satisfait ou remboursé. Mais là encore, notre service juridique m'interdit d'utiliser cette formule. Je ne vous la donnais qu'à titre d'exemple, bien entendu. Il pourrait y avoir une bataille juridique interminable et coûteuse sur le terme « satisfait ». Car dans un sens nous répondons à votre demande commerciale. Votre vie change, alors c'est une satisfaction de respect du contrat. Mais vous risqueriez d'être très insatisfait du confort de votre nouvelle vie.

**RICHARD**

Tu m'étonnes, je n'aurais plus d'argent.

**JULES**

En effet, plus du tout. Mais passer de milliardaire à SDF, quelle destinée extraordinaire. Songez à tous les gens qui n'ont jamais été ni l'un ni l'autre. Parce que milliardaire ce n'est pas facile à faire, mais d'un autre côté, tout le monde ne réussit pas toujours à devenir SDF. Beaucoup passent leur vie dans la classe moyenne sans jamais réussir à s'en sortir. À croire que la moyenne se plaît dans cette moyenne qui engendre la médiocrité. Vous connaîtrez tout, je vous offre la plus belle chute libre de l'histoire de l'humanité.



*Il lui tend la facture.*

Voilà, il vous suffit de signer.

**RICHARD**

*Il lit la feuille, en prenant soin de ne pas toucher le papier.*

Conseil « un », prix : « tout ». Le prix n'est pas vraiment indiqué, « tout » ce n'est pas un nombre.

**JULES**

Nous nous chargerons de faire l'inventaire et de l'indiquer plus tard. C'est notre petit geste commercial. Alors, vous laisserez-vous tenter ? Acheter l'impossible, c'est possible.

**RICHARD**

C'est impossible, je ne pourrais pas le raconter aux membres de mon club, car si je suis ruiné je suis automatiquement exclu du club. Et personne ne le racontera parce que sans argent un homme n'existe pas. Moi, je voulais me payer la tête des membres du club. Là, je ne vais pas les éblouir, je vais leur faire pitié d'abord et peur ensuite. Ce sera bien triste. Ça m'ennuie la tristesse. Me voilà revenu au point de départ. Je m'ennuie toujours, avec ou sans fortune. Je vais donc partir, inutile de vous déranger plus longtemps.

*Ils se lèvent.*

Pour l'instant je vais continuer à m'ennuyer avec ma fortune, juste pour le confort. Mais si vous saviez combien tout cela m'ennuie déjà. Je vous souhaite le bonjour, monsieur.

*Il sort.*

**RIDEAU.**