

Antoine Filissiadis

*L'Homme qui voulait
changer de vie*



roman

10
10

Antoine Filissiadis

L'Homme qui voulait changer de vie

Roman



« Dans la circonférence d'un cercle,
le commencement et la fin se confondent. »

HÉRACLITE

Chapitre premier

Tout a commencé par une étrange secousse. « Une sacrée secousse », devrais-je dire aujourd'hui pour être plus précis. Le genre de choc qui vous projette dans un autre univers – et au moment où vous vous y attendez le moins.

J'étais loin d'imaginer que ma vie allait littéralement voler en éclats.

Vous avez remarqué que j'ai parlé d'« étrange secousse », car si l'ébranlement fut subit, les conséquences brutales ne se manifestèrent sérieusement que bien des semaines plus tard. C'est comme si j'avais chopé une espèce de virus assez inoffensif dans un courant d'air, dont les particules invisibles se sont transmues – secrètement – en affection mortelle dans les mois qui suivirent. Ce sont des choses qui arrivent, je suppose, dans le cas de maladies. Mais ce n'est pas à proprement parler de « maladie » qu'il s'agit ici.

Je roulais nerveusement sur la E 411 en direction de Namur. C'était la fin de l'après-midi. Et le dernier jour de travail de ce mois de décembre. La température était au plus bas, il allait pleuvoir, peut-être même neiger. De lourds nuages noirs plombaient le ciel qui semblait vouloir écraser la route sous son poids. J'avais rendez-vous avec mon dernier client de l'année, un entrepreneur en bâtiment. L'entrevue s'annonçait bien ; déjà au téléphone, il avait laissé entendre qu'il envisageait d'étendre ses activités locales à toute la Belgique. Un contrat publicitaire alléchant en perspective. Le professionnel en moi se réjouissait. Je me frottai les mains, ayant dépassé largement mon quota annuel : toutes les commandes supplémentaires comptaient double ! Nous clôturons aujourd'hui même les résultats, et j'allais remporter pour la deuxième année de suite le trophée du meilleur vendeur des Pages Bleues. Depuis deux ans et demi – jour de mon engagement –, je crevais tous les plafonds, toutes les prévisions de ventes... et j'étais envieux hargneusement par mes collègues.

Les jeux étaient faits, j'arrivais largement en tête, et pourtant, à la dernière minute, il me tombait encore une commande inattendue ! La tête qu'ils allaient faire, au bureau ! Comme si je ne les avais pas déjà suffisamment enfoncés.

Je me réjouissais à l'avance comme un gamin qui manigance un sale tour à ses copains.

J'étais doué pour la vente, voilà tout. Il suffisait que je me présente devant un client pour que celui-ci décide de m'ouvrir son cœur et, par la même occasion, son portefeuille. L'un entraînant l'autre.

C'est en repassant à nouveau en mémoire chacun de mes contrats signés que l'idée est apparue.

En fixant la route, j'ai commencé à imaginer ce qui pourrait se produire si je donnais brusquement un coup

de volant sur la gauche. Je voyais ma voiture se déporter vers la chicane de séparation, la heurter de plein fouet, se renverser, faire peut-être un ou deux tonneaux, glisser longuement sur l'asphalte avant de se faire télescoper par les poids lourds et les autos qui suivaient.

J'étais réduit en bouillie. Ma vie s'arrêtait ici, sur une autoroute, un après-midi glacial de décembre.

Au lieu de m'effrayer, cette éventualité me fascina. Je ne sais pas si cela vous est déjà arrivé d'envisager ce genre de chose. Moi, c'était la première fois. Et il s'en est fallu de peu pour que mon bras ne commette le geste fatal.

J'ai freiné comme j'ai pu, ralenti, et me suis immobilisé sur la première aire de stationnement, le dos glacé et le corps tout en sueur. L'instinct de conservation avait pris la relève et, malgré moi, m'avait empêché de commettre l'irréparable.

Bouleversé, je me suis extrait de ma BMW et me suis dirigé cahin-caha vers le restaurant du parking, à quelques pas de là. La silhouette de ma voiture m'inspirait une vague horreur.

Bien que j'eusse trouvé un endroit calme, je me suis repris à trois fois pour composer le numéro de mon client et le prévenir de mon retard. Ma voix tremblait, et j'ai dû me concentrer sur chaque mot pour qu'il ne remarque rien.

Que s'était-il passé ?

Devant un café, j'ai tenté d'évaluer l'incident. Je n'ai jamais eu de tentations suicidaires, j'aime la vie et la vie me le rend bien. Je suis le meilleur vendeur de ma société, gratifié par des commissions et des primes hors du commun, je viens d'achever le remboursement de ma maison dont je suis fier, j'ai une famille comme toutes les familles... deux enfants de vingt et dix-huit ans. Ma femme m'aime, enfin, je le crois. Je l'aime aussi,

comme on peut aimer une femme après vingt ans de vie commune. J'ai des aventures, bien sûr, ayant des fantasmes sexuels à réaliser... J'ai envie d'ajouter à ce sujet : « comme beaucoup d'hommes ».

Mon existence glissait, paisible, jusqu'à cette fin d'après-midi.

Sans parvenir à comprendre le sens de cet incident troublant, j'ai repris prudemment la route et me suis rendu comme j'ai pu chez mon client. Les affaires avant tout !

Et c'est là, chez l'entrepreneur, que la deuxième secousse se manifesta.

Alors que j'avais passé plus d'une heure à le convaincre, en multipliant les arguments, d'investir dans une campagne nationale d'annonces grands formats, et qu'il venait d'accepter, je me surpris à le fixer un moment dans les yeux en lui lançant :

« Monsieur Martinez, ne vous précipitez pas. Je pense qu'il faut dormir là-dessus avant de s'engager. Il s'agit d'un sérieux investissement, vous devez peser le pour et le contre. Je suis un homme de publicité, je connais bien mon domaine, je crois que votre campagne sera payante, mais vous, vous connaissez votre métier mieux que moi. Votre expérience est la seule à laquelle il faut vous fier. Prenez un peu de recul pour évaluer le projet. »

Il leva la tête, me sonda longuement du regard, perplexe. Il se demandait où je voulais en venir. Et moi aussi, par la même occasion. En semant le doute dans son esprit, j'étais en train de saboter la vente.

J'ai dû m'asseoir pendant qu'il réfléchissait, je ne comprenais plus ma propre attitude. Même le plus exécration des vendeurs n'aurait pas agi comme je venais de le faire, de façon aussi stupide.

Mais il faut croire qu'il y a un Dieu pour les commerciaux de talent, et une bonne étoile qui veille en permanence sur moi.

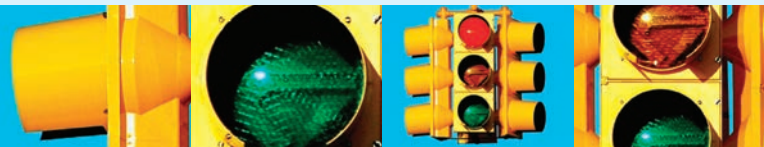
Le client n'a pas eu l'air d'avoir saisi, car il répliqua :
« Monsieur Constandinis, votre proposition est
excellente, et c'est tout réfléchi. Où dois-je signer ? »

Vais-je vieillir et mourir sans avoir vraiment vécu ?

Il arrive un moment où tout être humain fait le bilan de son existence et se pose la question de savoir s'il peut ou non changer de vie. À quarante-trois ans, Costas Constandinis, pourtant apparemment bien installé dans la sienne, décide du jour au lendemain de rompre de façon radicale avec l'ensemble de ses habitudes et de ses repères.

Il quitte son métier, sa famille, ses amours et ses amis, son pays... pour vivre « autre chose », pour « vivre sa vie ». Est-il possible – est-il souhaitable ? – de se détacher de son passé, de ses liens affectifs, de son conditionnement social ? De changer de vie ?

Costas Constandinis a franchi ce cap.



Écrivain, conférencier et formateur, Antoine Filissiadis crée et anime depuis trente ans des stages de développement personnel. Auteur à succès, traduit en plusieurs langues, ses livres – tous fondés sur des faits authentiques – touchent le cœur de milliers de lecteurs. Il est aussi l'auteur des deux best-sellers Va au bout de tes rêves ! et Surtout n'y allez pas, disponibles dans la collection « 10/10 ».