

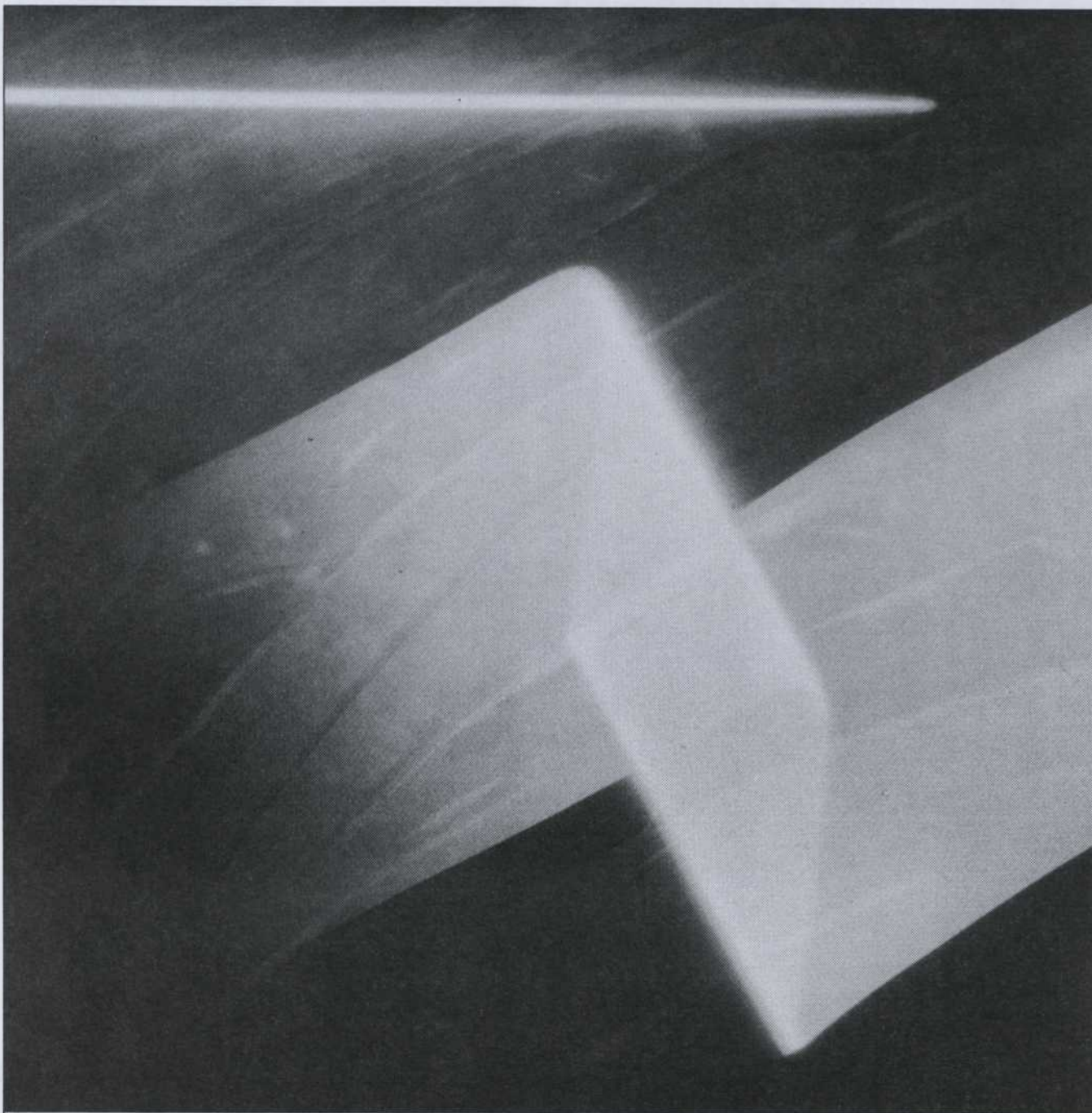
GLENGARRY GLEN ROSS

de David Mamet



« Vivre...
c'est vendre »

LA
LICORNE
RESTAURANT
THÉÂTRE



Des idées, des ambitions,
une stratégie!
Et déjà, l'appui
d'un grand partenaire :
la Banque Nationale.

 **BANQUE
NATIONALE**
Notre banque nationale

Lépine
Jean-Pierre Bergeron



Dubois
Stéphan Côté



Masse
Pierre Collin



Greenberg
Marc Gélinas



Deschênes
Richard Lalancette



Williamson
Pierre Legris



Roma
Gildor Roy



GLENGARRY GLEN ROSS

de David Mamet

Traduction de Pierre Legris
Mise en scène de Fernand Rainville
Assistance et régie: Monique Corbeil
Décor et costumes: Mario Bouchard
Éclairages Guy Simard
Musique originale: Yves Chamberland (Janitors Animated)

"Dehors, il peut faire beau. En dedans, ça joue dur.
Acte un: complot pour l'acte deux.
Nerveux comme des Américains qui brassent des affaires
louches à longueur d'année.
Ambitieux jusqu'à l'ulcère.
Ici: un "hasbeen" qui fait des pieds et des mains pour refaire
surface mais qui n'a plus ni pied ni main.
Là: un renard qui trahit ses collègues en coulisses.
Là: un homme inquiet.
Ici: un tempérament agressif.
Là: la jalousie.
Là: la tension.
Là: la passion.

Ici et là des honnêtes gens mais où est le vendeur honnête?
Celui qui avouera à son client qu'il ne fait pas une bonne affaire?
Certains verbes ne se conjuguent que très capricieusement.
Certaines additions ne se font qu'illégalement.

Monde qui utilise le langage de la vente, même dans les conver-
sations intimes.
Langage qui nous perd au seul niveau des mots mais nous
attrape dans la respiration. Là où le bât blesse. Avant la fin des
phrases. Entre les mots.
Dans le souffle coupé.
Les avocats connaissent ça. Les enseignants connaissent ça.
Les mécaniciens, les médecins, les journalistes, les politiciens.
Les Américains de toutes les Amériques.
Les chômeurs.
Les vendeurs.
...là où le bât blesse." Jean-François Caron

Relations de presse: Communications Papineau-Couture
Direction de production: François Bélair
Construction du décor: Atelier N.G.L. inc.
Peinture scénique: Longue Vue
Techniciens: François Bélair, Claudine Chevrier,
Monique Corbeil, Robert Rivard
Photo: Michel Dubreuil
Affiche: Lumbago
Vélox: Luc Mondou

GLENGARRY GLEN ROSS est une production du Théâtre de La
Manufacture et est présenté en collaboration avec les Produc-
tions du Cowboy Solitaire.

Petit cours de vente

INTRODUCTION

La vente est avant tout une procédure méthodique appliquée par un consultant afin de convaincre un acheteur potentiel d'acquiescer son produit.

Le consultant à succès est celui qui sait maîtriser les techniques de base de la vente et les appliquer sur les différentes situations qui se présentent à lui lors d'une rencontre avec un client potentiel.

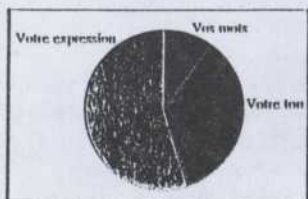
Un consultant qui est **positif** dégage du **positivisme** qui se reflète sur le client potentiel. Il n'y a pas de mauvais consultant, il n'y a que des consultants qui ne se voient pas attribuer de bons prospects.

Dans la vente, l'expression et les gestes que vous utilisez sont prédominants. Votre ton viendra mettre de l'importance sur les mots dits, leur donnera tout leur sens dans le contexte et la perspective développés par le consultant.

LA COMMUNICATION ET LA VENTE

Le graphique ci-dessous démontre hors de tout doute que les mots utilisés lors d'une vente représentent un maigre 10% du processus de communication établi avec l'acheteur potentiel. Ce 10% comprend:

Ce que vous voulez dire
Ce que vous avez dit
Ce qu'il a entendu
Ce qu'il a compris
Ce qu'il a écouté
Ce qu'il a accepté
Ce qu'il a retenu



Soyez clair!

LES PLUS GRANDES ERREURS DANS LA VENTE

Vous utilisez le mauvais ton de voix.
Votre énoncé est trop rapide.
Vous ne parlez pas à la bonne personne.

Vous oubliez de vérifier si le prospect est libre de vous parler.
Vous utilisez le téléphone pour le mauvais motif.
Vous en dites trop.
Vous n'offrez pas à l'acheteur une raison provoquante pour vous écouter.
Vous ne cherchez pas les besoins.
Vous assumez que vous avez compris l'acheteur correctement.
Vous assumez que l'acheteur vous a compris correctement.

LE PORTRAIT DU VENDEUR À SUCCÈS:

- Il est intègre: les acheteurs savent qu'ils peuvent lui donner entière confiance.
- Il connaît son produit à la perfection: il ne cesse de se documenter, de lire, de se renseigner auprès des experts.
- Il est amical, agréable et sincère.
- Il présente l'image d'un homme ou d'une femme qui veut réussir
- Il ne discute jamais âprement avec un client; il a appris à dire "oui...mais"
- Il a de l'esprit créateur et est imaginatif;
- Il brille par ses bonnes manières et est courtois envers tous.
- Il considère son travail comme un défi à relever et non comme une tâche à accomplir.
- Il multiplie les rencontres au restaurant selon le diction; "Pour des contrats, des contacts..."

Cet espace a été réservé et payé par les agents de
GLENGARRY GLEN ROSS

Lépine
Jean-Pierre Bergeron



Dubois
Stéphan Côté



Masse
Pierre Collin



Greenberg
Marc Gélinas



Deschênes
Richard Lalancette



Williamson
Pierre Legris



Roma
Gildor Roy



GLENGARRY GLEN ROSS

de David Mamet

Traduction de Pierre Legris

Mise en scène de Fernand Rainville

Assistance et régie: Monique Corbeil

Décor et costumes: Mario Bouchard

Éclairages Guy Simard

Musique originale: Yves Chamberland (Janitors Animated)

"Dehors, il peut faire beau. En dedans, ça joue dur.

Acte un: complot pour l'acte deux.

Nerveux comme des Américains qui brassent des affaires
louches à longueur d'année.

Ambitieux jusqu'à l'ulcère.

Ici: un "hasbeen" qui fait des pieds et des mains pour refaire
surface mais qui n'a plus ni pied ni main.

Là: un renard qui trahit ses collègues en coulisses.

Là: un homme inquiet.

Ici: un tempérament agressif.

Là: la jalousie.

Là: la tension.

Là: la passion.

Ici et là des honnêtes gens mais où est le vendeur honnête?

Celui qui avouera à son client qu'il ne fait pas une bonne affaire?

Certains verbes ne se conjuguent que très capricieusement.

Certaines additions ne se font qu'illégalement.

Monde qui utilise le langage de la vente, même dans les conver-
sations intimes.

Langage qui nous perd au seul niveau des mots mais nous
attrape dans la respiration. Là où le bât blesse. Avant la fin des
phrases. Entre les mots.

Dans le souffle coupé.

Les avocats connaissent ça. Les enseignants connaissent ça.

Les mécaniciens, les médecins, les journalistes, les politiciens.

Les Américains de toutes les Amériques.

Les chômeurs.

Les vendeurs.

...là où le bât blesse."

Jean-François Caron

Relations de presse: Communications Papineau-Couture

Direction de production: François Bélair

Construction du décor: Atelier N.G.L. inc.

Peinture scénique: Longue Vue

Techniciens: François Bélair, Claudine Chevrier,

Monique Corbeil, Robert Rivard

Photo: Michel Dubreuil

Affiche: Lumbago

Vélox: Luc Mondou

GLENGARRY GLEN ROSS est une production du Théâtre de La
Manufacture et est présenté en collaboration avec les Produc-
tions du Cowboy Solitaire.

Petit cours de vente

INTRODUCTION

La vente est avant tout une procédure méthodique appliquée par un consultant afin de convaincre un acheteur potentiel d'acquiescer son produit.

Le consultant à succès est celui qui sait maîtriser les techniques de base de la vente et les appliquer sur les différentes situations qui se présentent à lui lors d'une rencontre avec un client potentiel.

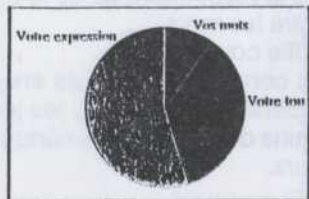
Un consultant qui est **positif** dégage du **positivisme** qui se reflète sur le client potentiel. Il n'y a pas de mauvais consultant, il n'y a que des consultants qui ne se voient pas attribuer de bons prospects.

Dans la vente, l'expression et les gestes que vous utilisez sont prédominants. Votre ton viendra mettre de l'importance sur les mots dits, leur donnera tout leur sens dans le contexte et la perspective développés par le consultant.

LA COMMUNICATION ET LA VENTE

Le graphique ci-dessous démontre hors de tout doute que les mots utilisés lors d'une vente représentent un maigre 10% du processus de communication établi avec l'acheteur potentiel. Ce 10% comprend:

Ce que vous voulez dire
Ce que vous avez dit
Ce qu'il a entendu
Ce qu'il a compris
Ce qu'il a écouté
Ce qu'il a accepté
Ce qu'il a retenu



Soyez clair!

LES PLUS GRANDES ERREURS DANS LA VENTE

Vous utilisez le mauvais ton de voix.
Votre énoncé est trop rapide.
Vous ne parlez pas à la bonne personne.

Vous oubliez de vérifier si le prospect est libre de vous parler.
Vous utilisez le téléphone pour le mauvais motif.
Vous en dites trop.
Vous n'offrez pas à l'acheteur une raison provoquante pour vous écouter.
Vous ne cherchez pas les besoins.
Vous assumez que vous avez compris l'acheteur correctement.
Vous assumez que l'acheteur vous a compris correctement.

LE PORTRAIT DU VENDEUR À SUCCÈS:

- Il est intègre: les acheteurs savent qu'ils peuvent lui donner entière confiance.
- Il connaît son produit à la perfection: il ne cesse de se documenter, de lire, de se renseigner auprès des experts.
- Il est amical, agréable et sincère.
- Il présente l'image d'un homme ou d'une femme qui veut réussir
- Il ne discute jamais âprement avec un client; il a appris à dire "oui...mais"
- Il a de l'esprit créateur et est imaginatif;
- Il brille par ses bonnes manières et est courtois envers tous.
- Il considère son travail comme un défi à relever et non comme une tâche à accomplir.
- Il multiplie les rencontres au restaurant selon le diction; "Pour des contrats, des contacts..."

Cet espace a été réservé et payé par les agents de
GLENGARRY GLEN ROSS

GLENGARRY GLEN ROSS

EN REPRISE

Lorsque nous nous sommes lancés dans la production de ce spectacle, nous espérions bien recevoir un accueil positif de notre public.

Mais la réception enthousiaste qu'il s'est mérité l'an dernier nous a vite convaincu que nous nous devions de poursuivre l'aventure et d'offrir à tous les publics la chance de voir cette production dont nous sommes si fiers.

Il est rare qu'un spectacle provoque un si grand intérêt. Peut-être l'intimité de nos salles y aura été pour quelque chose? Elle aura du moins permis à une équipe de créateurs et de comédiens exceptionnelle de prolonger le plaisir qu'ils ont à jouer pour vous.

Alors bonne soirée!

Fernand Rainville

Il parle peu de lui et de théâtre beaucoup, avec toujours la lumière dans l'oeil et des mots de modestie sortent de sa bouche, comme un respect infini envers ceux qui font le théâtre depuis la nuit des temps.

Un respect qu'il impose.
Et une confiance qu'il inspire.

Il aime ses acteurs, un point pour lui.
Il dit d'eux que ce ne sont pas des pions.
Avec le résultat qu'ils proposent et lui dispose.
Mais il vous dira le premier qu'il n'est pas de tout repos de disposer.

Il trépigne, il est à l'affût, il veille, toujours aux aguets, sous ses airs souverainement calmes.
Le chef d'une équipe.
Le point de rencontre entre les acteurs, les différents concepteurs, artisans et lui-même.

Il a quelque chose à vous dire ce soir.
C'est atroce, vous allez voir.
Mais c'est aussi, en prime, un souffle fragile qui impressionne et déambule librement à travers l'ouragan, faisant fi de lui, un souffle qui, l'air de rien, s'appelle l'espoir, malgré tout.
Voilà ce que Fernand Rainville a à vous dire ce soir.

Et voici la pièce à travers laquelle il veut vous offrir ce souffle.

Jean-François Caron

Quelques pièces qu'il a montées: *Glengarry Glen Ross* '89 et '90, *Bulletin Spécial* '89, *Péché Mortel* '89, *Je n'aime que toi* '90, *L'Affaire Tartuffe* automne '90. Il reviendra au printemps 91 dans les murs de La Licorne avec *Un Samouraï amoureux* de Maryse Pelletier.

David Mamet

Gagnant du Prix Pulitzer en 1984 pour la meilleure oeuvre dramatique, David Mamet se situe parmi les auteurs américains les plus importants et les plus prolifiques. Décrivant un monde tantôt agressif et impitoyable (*American Buffalo*), tantôt tendre et intime (*The Woods*), il puise ses images dans l'observation et l'expérience qu'il a de l'Amérique contemporaine.

Dans *Glengarry Glen Ross*, Mamet met en action des personnages au comportement et au langage typiquement américains et, malgré cela, si universels que la toute première production en 1983 est jouée dans un théâtre de Londres par des acteurs anglais.

Le monde des agents immobiliers où se situe cette pièce n'a pratiquement jamais été décrit au théâtre; il permet pourtant la création de personnages puissants qui vivent des situations exacerbées par le contexte de vente dans lequel ils évoluent. Ce n'est pas un hasard si cette production obtint un vif succès auprès du public: comparable aux grands classiques du théâtre américain contemporain, elle étonne par la vérité et l'universalité de la forme et du propos.

Quelques unes de ses réalisations:

American Buffalo, '77
Sexual Perversity in Chicago
and Duck Variations, '78
The Postman Always Rings twice, '79
The Verdict '81
Things Change, '84
The Untouchables, '86...

LE THÉÂTRE DE LA MANUFACTURE

L'équipe:

Direction générale et artistique:	Jean-Denis Leduc
Direction exécutive:	Daniel Simard
Direction, communications et développement:	Francine Émond
Direction de production et direction technique:	Danièle Drolet
Secrétariat et guichet:	François Bélair
	Geneviève De Billy

Le conseil d'administration:

Président:	Jean-François Beaudry Beaudry, Anctil & Bernier
Vice-président:	Pierre Després Produits forestiers Canadien Pacifique
Secrétaire-trésorier:	Michel Dufour Dominion Textile
Administrateurs:	Francine Émond Théâtre de La Manufacture Jean-Denis Leduc Théâtre de La Manufacture

(Suite)

Marco Micone
Auteur dramatique
Marie-Andrée Roussel
Consultante
Daniel Simard
Théâtre de La Manufacture

Le comité de lecture:

Jean-François Caron, Francine Émond, Jean-Denis Leduc, Marco Micone, Fernand Rainville, Louise Saint-Pierre, Daniel Simard.

De l'entreprise privée, les partenaires privilégiés de La Licorne sont:

Esso L'Impériale

BANQUE
NATIONALE

DOMINION TEXTILE INC.

Le Théâtre de La Manufacture est subventionné par le ministère des Affaires culturelles du Québec, le Conseil des Arts du Canada, le Conseil des arts de la Communauté urbaine de Montréal et la Commission d'initiatives et de développement des entreprises culturelles (CIDEC).

Culture et société

arts-visuels
danse film
spectacle exposition
littérature
avant-garde
création

Au rythme de la vie culturelle.

LE DEVOIR

TRIZART

Paule Maher

3575, Saint-Laurent
Bureau 515
Montréal, QC H2X 2T7

Tél.: 514-843-7473
Fax: 514-843-3815

L'hebdo du Plateau Mont-Royal

Guide

Mont-Royal

GLENGARRY GLEN ROSS

EN REPRISE

Lorsque nous nous sommes lancés dans la production de ce spectacle, nous espérions bien recevoir un accueil positif de notre public.

Mais la réception enthousiaste qu'il s'est mérité l'an dernier nous a vite convaincu que nous nous devons de poursuivre l'aventure et d'offrir à tous les publics la chance de voir cette production dont nous sommes si fier.

Il est rare qu'un spectacle provoque un si grand intérêt. Peut-être l'intimité de nos salles y aura été pour quelque chose? Elle aura du moins permis à une équipe de créateurs et de comédiens exceptionnelle de prolonger le plaisir qu'ils ont à jouer pour vous.

Alors bonne soirée!

Fernand Rainville

Il parle peu de lui et de théâtre beaucoup, avec toujours la lumière dans l'oeil et des mots de modestie sortent de sa bouche, comme un respect infini envers ceux qui font le théâtre depuis la nuit des temps.

Un respect qu'il impose.
Et une confiance qu'il inspire.

Il aime ses acteurs, un point pour lui.
Il dit d'eux que ce ne sont pas des pions.
Avec le résultat qu'ils proposent et lui dispose.
Mais il vous dira le premier qu'il n'est pas de tout repos de disposer.

Il trépigne, il est à l'affût, il veille, toujours aux aguets, sous ses airs souverainement calmes.
Le chef d'une équipe.
Le point de rencontre entre les acteurs, les différents concepteurs, artisans et lui-même.

Il a quelque chose à vous dire ce soir.
C'est atroce, vous allez voir.
Mais c'est aussi, en prime, un souffle fragile qui impressionne et déambule librement à travers l'ouragan, faisant fi de lui, un souffle qui, l'air de rien, s'appelle l'espoir, malgré tout.
Voilà ce que Fernand Rainville a à vous dire ce soir.

Et voici la pièce à travers laquelle il veut vous offrir ce souffle.

Jean-François Caron

Quelques pièces qu'il a montées: *Glengarry Glen Ross* '89 et '90, *Bulletin Spécial* '89, *Péché Mortel* '89, *Je n'aime que toi* '90, *L'Affaire Tartuffe* automne '90. Il reviendra au printemps 91 dans les murs de La Licorne avec *Un Samouraï amoureux* de Maryse Pelletier.

David Mamet

Gagnant du Prix Pulitzer en 1984 pour la meilleure oeuvre dramatique, David Mamet se situe parmi les auteurs américains les plus importants et les plus prolifiques. Décrivant un monde tantôt agressif et impitoyable (*American Buffalo*), tantôt tendre et intime (*The Woods*), il puise ses images dans l'observation et l'expérience qu'il a de l'Amérique contemporaine.

Dans *Glengarry Glen Ross*, Mamet met en action des personnages au comportement et au langage typiquement américains et, malgré cela, si universels que la toute première production en 1983 est jouée dans un théâtre de Londres par des acteurs anglais.

Le monde des agents immobiliers où se situe cette pièce n'a pratiquement jamais été décrit au théâtre; il permet pourtant la création de personnages puissants qui vivent des situations exacerbées par le contexte de vente dans lequel ils évoluent. Ce n'est pas un hasard si cette production obtint un vif succès auprès du public: comparable aux grands classiques du théâtre américain contemporain, elle étonne par la vérité et l'universalité de la forme et du propos.

Quelques unes de ses réalisations:

American Buffalo, '77
Sexual Perversity in Chicago and Duck Variations, '78
The Postman Always Rings twice, '79
The Verdict '81
Things Change, '84
The Untouchables, '86...

LE THÉÂTRE DE LA MANUFACTURE

L'équipe:

Direction générale et artistique:	Jean-Denis Leduc Daniel Simard
Direction exécutive:	Francine Émond
Direction, communications et développement:	Danièle Drolet
Direction de production et direction technique:	François Bélair
Secrétariat et guichet:	Geneviève De Billy

Le conseil d'administration:

Président:	Jean-François Beaudry Beaudry, Anctil & Bernier
Vice-président:	Pierre Després Produits forestiers Canadien Pacifique
Secrétaire-trésorier:	Michel Dufour Dominion Textile
Administrateurs:	Francine Émond Théâtre de La Manufacture Jean-Denis Leduc Théâtre de La Manufacture

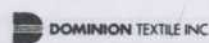
(Suite)

Marco Micone
Auteur dramatique
Marie-Andrée Roussel
Consultante
Daniel Simard
Théâtre de La Manufacture

Le comité de lecture:

Jean-François Caron, Francine Émond, Jean-Denis Leduc, Marco Micone, Fernand Rainville, Louise Saint-Pierre, Daniel Simard.

De l'entreprise privée, les partenaires privilégiés de La Licorne sont:



Le Théâtre de La Manufacture est subventionné par le ministère des Affaires culturelles du Québec, le Conseil des Arts du Canada, le Conseil des arts de la Communauté urbaine de Montréal et la Commission d'initiatives et de développement des entreprises culturelles (CIDEK).

Culture et société

arts-visuels
danse
film
spectacle
exposition
littérature
avant-garde
création

Au rythme de la vie culturelle.

LE DEVOIR

TRIZART

Paule Maher

3575, Saint-Laurent
Bureau 515
Montréal, QC H2N 2T7

Tél.: 514-843-7473
Fax : 514-843-3815

L'hebdo du Plateau Mont-Royal

Guide
Mont-Royal



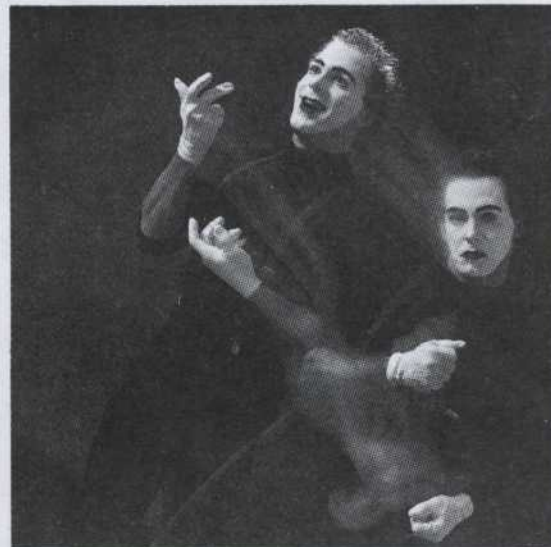
*Promouvoir les arts
pour enrichir notre
héritage culturel!*



DOMINION TEXTILE INC.

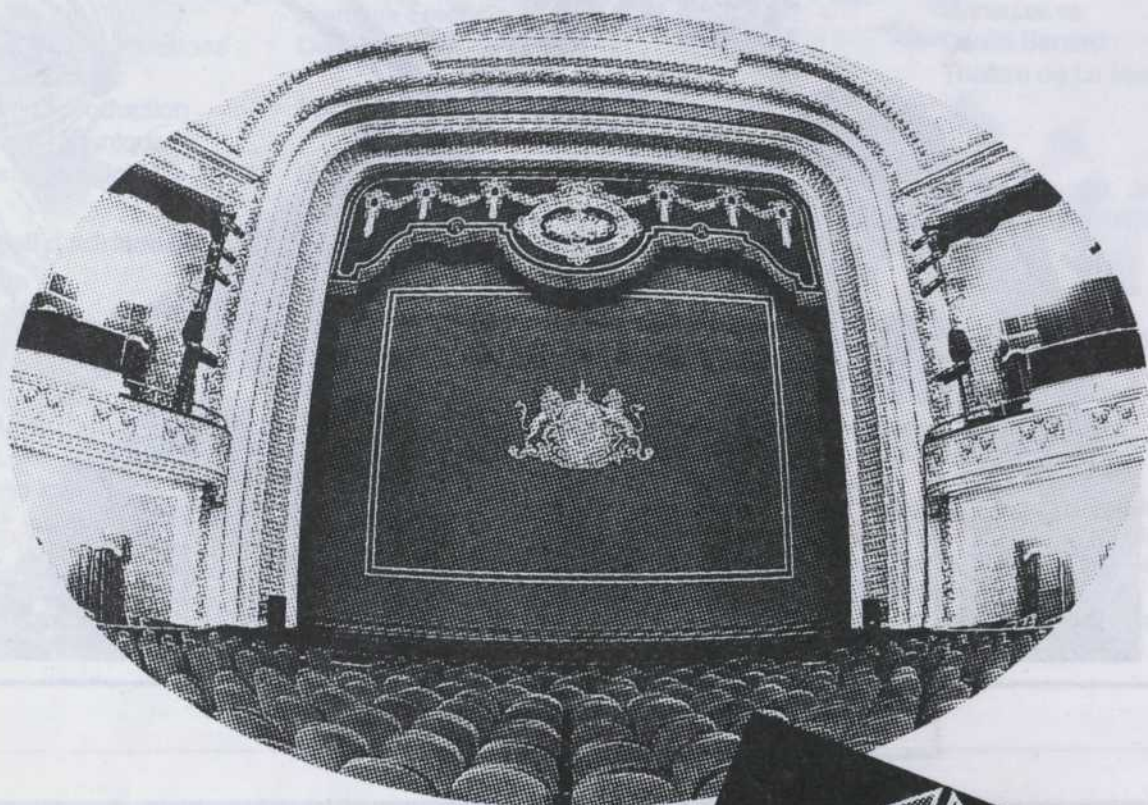
Une présence quotidienne dans votre vie.

**L'expression artistique,
une autre énergie
en mouvement**



Hydro-Québec

DERRIÈRE CE RIDEAU, SE CACHE
UNE DISTRIBUTION DE PLUS DE 15 000 RÔLES.



LES CANADIENS RECONNAISSENT EN L'IMPÉRIALE, UNE ENTREPRISE SUR LAQUELLE ILS PEUVENT COMPTER. MAIS PLUSIEURS TROUPES DE THÉÂTRE COMPTENT AUSSI SUR LE SOUTIEN DE NOS 15 000 EMPLOYÉS. GRÂCE À NOTRE AIDE FINANCIÈRE, PLUSIEURS SPECTACLES VOIENT LE JOUR. ET GRÂCE À NOS PROGRAMMES QUI FONT DÉCOUVRIR AUX JEUNES LES ARTS DE LA SCÈNE, NOUS CONTRIBUONS À FAIRE DU CANADA UN LIEU CULTUREL OÙ IL FAIT BON VIVRE.

L'Impériale 