

Jean-Marc Aubry

Une semaine de vacances



Éditions Guérin
Chamonix

Jean-Marc AUBRY

UNE SEMAINE
DE VACANCES

EXTRAIT NUMÉRIQUE

Illustré par Ronan Begoc

À Julie et Tom
Aux fou-rires de Zab
À mon frangin

Les quatre saisons sont :
l'automne, l'hiver, le printemps
et les grandes vacances. (Julie, 6 ans)

Avertissement

Je tiens à signaler que ce document a été réalisé en parfaite possession de ma mauvaise foi la plus totale.

De plus, je tiens à préciser, à l'attention de mes clients ou de mes collègues qui pourraient se sentir gênés, outrés, offusqués, blessés, que tout ceci n'est qu'une gigantesque farce née d'un cerveau rigolard et qu'en aucun cas elle ne saurait être révélatrice, de quelque façon que ce soit, de la réalité.

Ce document n'engage que moi, n'est écrit que par moi, pour vous.

Et c'est pour rire.

Je remercie :

- certains de mes clients
- certains gardiens et gardiennes de refuges
- la montagne
- les gentils
- les chèques de mes clients
- l'équipe de France de football qui a gagné
- la mauvaise vue du sniper
- le Génépi du soir
- l'équipe d'Italie de football qui a perdu
- mon altimètre.

Je ne remercie pas :

- certains de mes clients
- certains gardiens et gardiennes de refuges
- l'orage
- les méchants
- les chaînes à neige
- les m'as-tu-vu

- le Génépi le lendemain matin
- la nourriture lyophilisée
- le sniper bigleux
- le chemin de croix du Thabor le lendemain du match France-Italie
- les Patogas
- ceux qui ne lisent pas les fiches techniques.

Je m'excuse auprès :

- de certains de mes clients
- des bourgeoises du 16^e arrondissement
- des Italiens qui chantent sous la douche
- du Beaufortain
- des patrons de PME
- des femmes
- des profs
- de la Ciccolina
- des Marteaux-piqueurs
- des François, Henriette, Jean-Pierre, Manon, Lisa, Gérard, Marie-Chantal



C'est quoi un accompagnateur ?

Être accompagnateur en montagne, c'est passer un, deux, six jours ou plus avec des gens qui n'ont rien à voir entre eux, rien à voir avec vous ni avec votre conception de la randonnée, de la nature, de la montagne.

Être accompagnateur en montagne, c'est arriver à gérer tout cela, à désamorcer les tensions, à tenter de résoudre les conflits. C'est, bien sûr, tenter également d'intéresser tous ces gens au milieu naturel qui les entoure.

Être accompagnateur en montagne, c'est faire tout cela en leur faisant toujours croire que vous êtes totalement détendu, à l'aise et sincèrement heureux d'être en si agréable compagnie.

Et ça, c'est dur !

La touche

Les rapports avec les clients commencent généralement au téléphone ou, plus physiquement, par exemple, sur un stand de salon. On ne peut alors guère s'empêcher, à la voix ou à la vue, même en étant totalement conscient du côté très arbitraire de la démarche, de noter, d'annoter tel ou tel détail paraissant symptomatique de l'individu et ce avec le plus de finesse possible.

Du genre "emmerdeur potentiel", "à éviter à tout prix", "annoncer complet s'il retéléphone" ou encore "drôle de tronche", "bien roulée", "bouton sur le nez", des choses comme ça.

Pour les appréciations subjectives ("bouton sur le nez" restant la seule appréciation objective de mes exemples), force est de constater que je ne me trompe que rarement ou alors dans la nuance. Un "emmerdeur potentiel" pouvant se révéler plutôt moins pénible qu'au premier abord ou au contraire tomber d'un coup dans la catégorie "à éviter à tout prix". Mais rien n'empêche un "emmerdeur potentiel" de cumuler deux, trois catégories et de se révéler également "drôle de tronche" ou "bien roulée".

Puis, quelquefois, à cause d'une timidité maladive par exemple, des classés "à fuir" a priori deviendront presque mes copains, du moins des gens agréables, intéressants ou drôles.

Beaucoup ne viennent pas randonner en groupe pour être en groupe. Tout du moins dans la catégorie d'âge, disons moyen, avec laquelle je travaille. Le groupe n'étant que le moyen incontournable de réaliser telle randonnée de manière pratique et financièrement accessible. On se trouve donc dans la plupart des cas avec une accumulation d'individualités (chacun pour soi, m'emmerdez pas !) plutôt qu'avec un groupe où les individus vivent en quasi-symbiose durant une semaine.

Retournons sur notre salon.

Par une pub, une annonce, une brochure, le client est “accroché”.

Ce n'est certes pas très élégant comme terme mais c'est bien ça. Appâté puis ferré. Tout doux mon petit, ne pas le laisser fuir et surtout qu'il n'aille pas s'apercevoir de la présence de l'hameçon.

Être aimable mais pas mielleux, intéressé mais suffisamment détaché. Le client potentiel, aux premières questions, se mettra spontanément à raconter une foule de choses sur sa vie de randonneur, ou même totalement hors sujet, ce dont vous n'avez strictement rien à battre d'ailleurs : “Ah oui ? Trois jours en Corse ? Et quel temps fait-il à cette époque ? Ah bon ? Déjà ? J'aurais pas cru. Non, non, je n'y suis jamais allé mais vous me donnez envie...”, ce genre de choses. Surtout ne pas aller le contredire “la Corse c'est nul” ni le rabaisser “vous avez fait le GR 20 ? Je croyais que c'était réservé aux bons marcheurs !”.

Lorsque j'ai habilement réussi à l'interrompre, je flatte, caresse dans le sens du poil tout en lui tirant habilement les vers du nez pour une suite éventuelle des événements : s'il en a bavé, s'il a eu des ampoules, ses rapports avec les autres, avec l'accompagnateur. Se méfier des “négatifs névrosés” qui se sentent toujours nuls physiquement, bardés de maux et blessures de toutes sortes, qui ont trouvé l'ensemble du groupe à vomir et l'accompagnateur incompetent. Bien que sur le terrain, ce soit souvent les moins pires.

À l'inverse, se méfier également des “suprapositifs”, toujours à l'aise avec tout le monde et avec eux-mêmes – tout juste si ça n'a pas été trop facile – bien avec l'ensemble du groupe et quasiment ami intime avec leur accompagnateur (on est tous bien, tous vachement sympa et quel beau métier on fait, lui-même, s'il avait eu le temps, etc.). Ceux-là, on le verra bien, se révéleront souvent les pires sources d'emmerdements.

Je pense maintenant que le poisson est bien ferré, pour ainsi dire mûr. Son séjour est choisi, “depuis le temps qu'il voulait le faire, vous pensez bien”. Plus tard au téléphone, il va alors me demander une foule de renseignements sur les dénivelés, la taille du sac à dos, la marque de chaussures que je porte, faut-il ou non des bâtons, et la gourde : rouge ou en alu ? Il me demandera mon avis entre les marques de polaire X ou Y dont je n'ai jamais entendu parler, les chaussettes

anti-ampoules, la crème anti-U.V., la seconde peau, mes rapports avec les autres accompagnateurs ou avec Dieu.

Je réponds poliment, avec un enthousiasme feint, tout en ne regrettant pas que ce soit lui qui paie la note de téléphone.

Au bout de trois quarts d'heure, il me quittera subitement en me disant que je suis bavard et qu'il pense qu'on s'entendra bien. Ne surtout pas oublier ses coordonnées sans quoi mon repas (ils appellent toujours à l'heure des repas !) sera brûlé et froid pour rien.

La fiche technique

J'envoie alors, dans les deux, trois jours qui suivent, fiche technique et bulletin d'inscription. Les envoyer immédiatement après le coup de téléphone lui mettrait la puce à l'oreille, lui ferait bien trop sentir que je le veux absolument afin d'avoir le nombre de participants nécessaires au départ de la randonnée, ce qui l'amènerait inmanquablement à négocier le tarif (le fourbe !).

La fiche technique à elle seule est un bijou de document faux-jeton. Se débrouiller pour donner aux futurs clients l'impression qu'ils savent tout du séjour alors qu'on ne leur dit strictement rien qui pourrait leur permettre de faire la randonnée seuls.

Bien sûr, il faut donner l'heure et le lieu de rendez-vous, les références des cartes et la liste du matériel. Mais pour ce qui est de l'itinéraire, niet, kedal, rien que le basique : point de départ et point d'arrivée au grand maximum, sans autres détails.

La fiche technique permet par contre d'imprimer au dos cette merveille de poésie administrato-juridique que sont les "conditions générales".

Moins on en met et plus on a de chance d'être ennuyé (et je suis poli) et plus on en met et plus il faut en mettre.

Vous les lisez, vous ? Terrifiant !

Terrifiant et rébarbatif ce qu'il faut faire signer aux gens dorénavant avant de partir quelques jours en montagne si on ne veut pas risquer un procès à l'américaine à chaque microchangement du programme.

Les grosses structures sont, par exemple, obligées de notifier que le mauvais temps peut amener l'accompagnateur à changer l'itinéraire, voire à redescendre ! Parce que si l'accompagnateur décide de continuer et que l'un des clients (même si c'est le plus insupportable) se fait foudroyer au sommet, pas de

cadeau !

Néanmoins, ami client, il vous faudra très officiellement signer en bas à droite, que vous avez tout lu (bonne chance) et approuvé.

Vous aurez également lu et approuvé les conditions de paiement et de remboursement au cas où. Je vous préviens de suite, vous ne serez pas remboursé d'un seul centime en cas de mauvais temps dans les Vosges ou de brouillard en Écosse (du moins pas avec moi). De même, une ampoule mal placée ou un Minut'Soup un peu tiède l'hiver sous la tente, ne vous donnera droit à aucune indemnisation ou cadeau de la part de la direction (c'est-à-dire moi).

Par contre, en cas de triple fracture du tibia la veille du départ – et moyennant radiographies, scanners, Dopplers et maints avis médicaux dûment paraphés des plus grands spécialistes suisses – vous pourrez peut-être espérer bénéficier d'un petit quelque chose si toutefois votre courrier est un exemple d'extrême condescendance (non mais, faut bien vivre quand même !). Vous ne pouvez pas savoir le nombre d'annulations (et donc de demandes de remboursement des arrhes) que j'ai eu pour des grands-mères malades ou des accouchements. Passons pour les grands-mères... Je n'ai moi-même jamais accouché mais je crois savoir, par ouï-dire, qu'il y a une attente de quelques mois avant le dit accouchement, attente durant laquelle on est plus ou moins au courant de son état !

Alors que faire ?

Garder les arrhes et perdre un client ? Ou bien rendre les arrhes et passer pour un con ?

Bon, j'ai reçu le chèque d'arrhes, le bottin des conditions générales signé et tamponné... Ah ! j'allais oublier l'attestation comme quoi on est en bonne santé et tout et tout. Je vais enfin pouvoir faire mes réservations.

Les jours d'avant

Les réservations (les résa pour les initiés), c'est vraiment l'angoisse, le coup tordu.

Soit vous réservez des mois à l'avance, avant d'avoir des inscriptions, pour être sûr, et si vous n'avez pas d'inscrits, vous perdez vos arrhes et votre crédibilité.

Soit vous réservez lorsque vous avez suffisamment d'inscrits mais là, y'a plus de place, pas d'autres hébergements dans le secteur, donc pas de bol, perdu, il vous faut changer d'itinéraire, voire annuler le séjour. Le pire, c'est l'organisation sur une semaine. Six hébergements, cinq de bons et un complet, bien sûr au milieu du séjour, donc tout faux. Les prises de tête, je ne vous raconte pas !

Les réservations d'hébergements, c'est le jackpot, quitte ou double. C'est tout bon ou tout raté. Lorsqu'enfin les réservations sont terminées, classées, finies, on en parle plus, me voilà dans la période de quasi-nirvana qui précède le départ. J'ai mon nombre d'inscrits, les réservations faites, les fiches techniques envoyées, les rendez-vous notifiés, l'itinéraire en béton, les cartes IGN achetées, annotées et surlignées, mes "fiches mémo" (avec tout plein de choses à dire sur la région par exemple) au garde-à-vous. Le pantalon est recousu, les chaussures graissées, le sac à dos nettoyé, la veste en Gore-Tex repassée (non je plaisante, ne faites jamais ça !), y'a du gaz dans le réchaud, des piles dans la frontale, de l'huile dans la boussole, me voilà fin prêt, comme j'aime à l'être quelques jours avant le grand départ, quelques jours avant la grande rencontre avec vous, connus ou inconnus, agréables ou chiants comme la mort, tristes ou gais, tout carrés ou désordonnés, poètes ou militaires, hommes ou femmes, grands ou petits, riches ou pauvres, jeunes ou vieux, la vie quoi !

Me voilà donc fin prêt, disais-je, en attendant le jour du départ, voici quelques jours de détente, de relaxation et de peaufinage, enfin tranquille, paisible.

Eh bien non !

Car ces quelques jours que je m'attends à vivre si paisiblement, en toute quiétude, sont également les jours des inquiets, des anxieux, des emmerdeurs. Alors commence la ronde des coups de téléphone, du matin tôt, au soir tard, les futurs clients ayant la fâcheuse tendance à considérer qu'une fois l'inscription signée, renvoyée avec le chèque, vous leur êtes acquis, acheté, offert, déjà à leur service.

Les inquiets me rappelleront trois fois pour être sûrs de l'heure du train, quelle gare, banlieue ou grande ligne, quel métro prendre pour y aller, où garer sa voiture, et est-ce qu'elle ne risque rien, comment on va faire pour se retrouver, est-ce qu'on va bien dormir dans le train ?

Les anxieux, en plus de tout cela, vont s'inquiéter sur la randonnée en elle-même. Vont-ils y arriver, est-ce que le rythme ne va pas être trop soutenu, vont-ils bien s'entendre avec les autres, pourvu qu'ils n'aient pas un rhume et quel temps va-t-il faire ?

La catégorie des emmerdeurs, en plus des griefs déjà exposés, va s'évertuer, à l'aide de toute une panoplie de questions saugrenues sans réponses, de questions testées des dizaines de fois auparavant sur d'autres collègues, à me faire perdre tout mon calme, toute sérénité avant le grand départ. Leurs coups de fil tombent toujours pendant les quelques dernières minutes du film policier, là où on apprend le nom du tueur en série, ou au milieu du biberon du gamin, pendant le change de la couche ou dans le premier quart d'heure de mon sommeil réparateur.

Ils ne le font jamais par méchanceté, souvent même ce sont des gens très agréables avec lesquels je vais très bien m'entendre mais voilà, ils sont comme ça, faut qu'ils vous emmerdent.

Ce sont les mêmes qui, pendant le séjour, vont être systématiquement ailleurs lorsque je vais expliquer le rythme journalier de la marmotte au reste du groupe et qui me reprocheront le soir, au refuge, tout fort et devant plein de monde, de ne jamais rien dire sur la faune. Des emmerdeurs quoi !



Marteau-piqueur *Lisa* *François* *PME* *Henriette*
La prof *Jean-Pierre* *Marie-Chantal* *la Ciccolina* *Manon*



26, rue des Moulins, 74400 Chamonix

www.editionsguerin.com

© Éditions Guérin, 2002 pour la première édition,
novembre 2012 pour la présente version

ISBN 978-2-35221-069-6

Ce livre numérique a été converti initialement au format EPUB par Isako
www.isako.com à partir de l'édition papier du même ouvrage.