

WIN WIN

雙贏

Une pièce écrite et mise en scène par Yan Walther

Une production du Théâtre de la Recherche
2021

LE PROJET THÉÂTRAL EN QUELQUES MOTS

- 3ÈME TEXTE POUR LA SCÈNE ET 5ÈME MISE EN SCÈNE DE YAN WALTHER
- UNE PIÈCE CHORALE POUR 4 COMÉDIENS SUR LE THÈME DE LA NÉGOCIATION, DANS TOUTES LES FORMES QU'ELLE PREND DANS NOS VIES, DE L'INTIME AU POLITIQUE
- UNE DISTRIBUTION PRESTIGIEUSE: FRANÇOIS NADIN, BAPTISTE GILLIÉRON, MALI VAN VALENBERG, BERNARD ESCALON
- UN MONTAGE DE SCÈNES DRÔLES, POÉTIQUES OU CRUELLES DE TYPE CINÉMATOGRAPHIQUE QUI FONCTIONNE PAR RUPTURES, ASSOCIATIONS DE MOTS, D'IMAGES ET D'IDÉES, PERMÉABILITÉ DES RÉPLIQUES ET DES GESTES, DANS UN UNIVERS SCÉNIQUE ÉPURÉ OÙ LA LUMIÈRE CONSTRUIRA L'ESPACE
- UNE CRÉATION SOUTENUE PAR 5 THÉÂTRES, LE CANTON DE VAUD, LA LOTERIE ROMANDE, LA SSA, LA SIS ET PLUSIEURS FONDATIONS IMPORTANTES

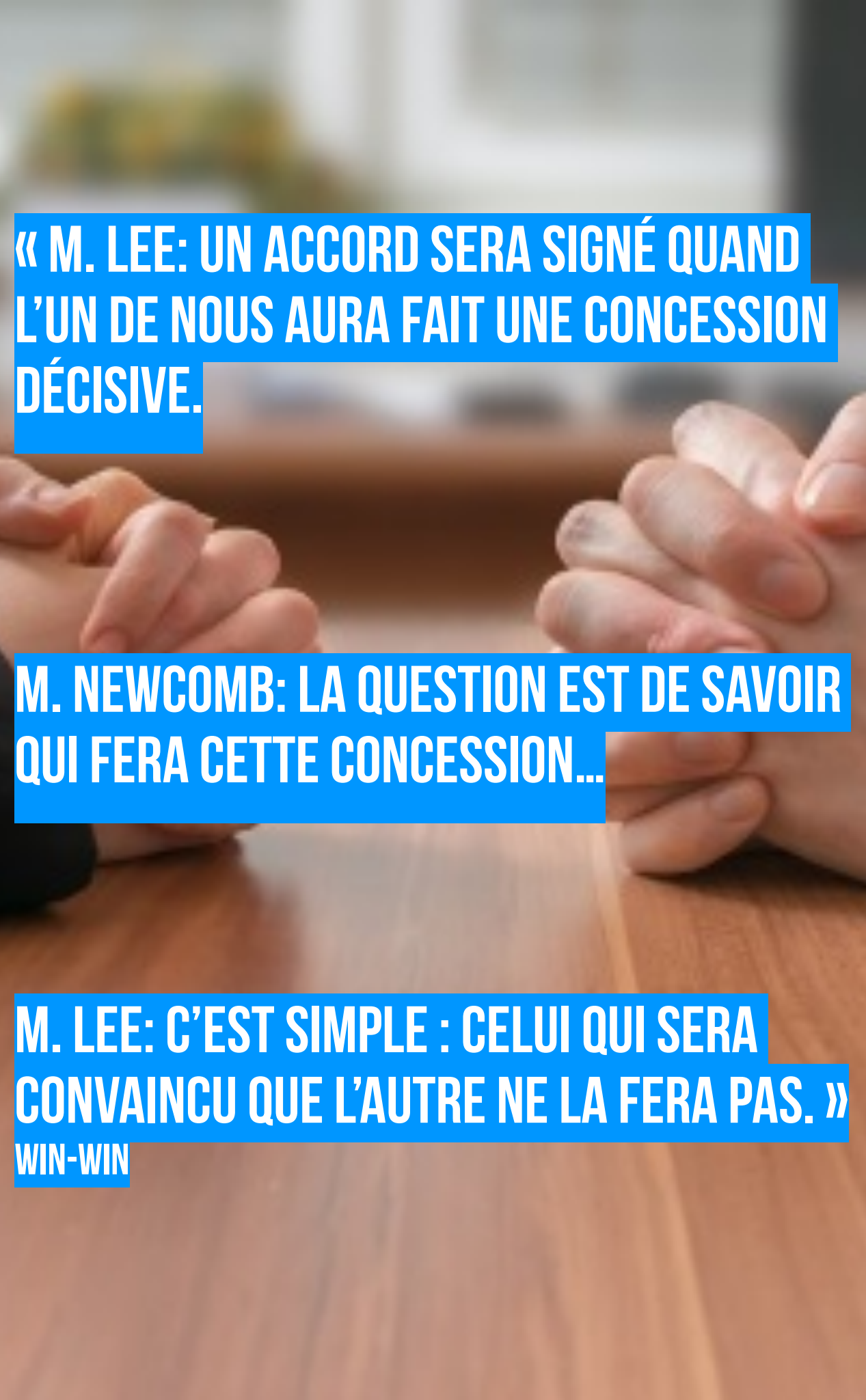
EN ÉQUILIBRE SUR UN GOUFFRE DE VIOLENCE

Après *Le Musée musical*, installation théâtrale géante au Musée des Beaux-Arts de la Chaux-de-Fonds, onze septembre deux mille un, de Michel Vinaver, qui questionnait, dix ans après, notre mémoire des attentats ou encore *Nul n'a le droit de mourir ici.*, de Yan Walther, qui mettait en scène différentes facettes de la trop humaine peur de vieillir, c'est la thématique de la négociation qui se trouve au coeur de *Win Win*, le nouveau projet du Théâtre de la Recherche, écrit et mis en scène par Yan Walther.

Au fondement de la civilisation, puisqu'elle permet, partant d'une situation de conflit, de construire ensemble un accord, un projet, plutôt que de s'entretuer, la négociation est aussi le lieu d'un dialogue qui voit se jouer des rapports de force et se déroule comme en négatif de la possibilité du désaccord, du conflit. Comment ces tensions, cette violence latente affleurent dans le langage maîtrisé et civilisé de la négociation: c'est le point de départ de ce projet.



**« L'HOMME-À-LA-BÊTE:
SOIT. NÉGOCIATIONS. FAISONS SEMBLANT DE
NE PAS ÊTRE EN GUERRE. » WIN-WIN**



**« M. LEE: UN ACCORD SERA SIGNÉ QUAND
L'UN DE NOUS AURA FAIT UNE CONCESSION
DÉCISIVE.**

**M. NEWCOMB: LA QUESTION EST DE SAVOIR
QUI FERA CETTE CONCESSION...**

**M. LEE: C'EST SIMPLE : CELUI QUI SERA
CONVAINCU QUE L'AUTRE NE LA FERA PAS. »**

WIN-WIN

RHÉTORIQUE, SÉDUCTION, POUVOIR

Estimer, jauger, deviner, faire des concessions, exiger en retour, séduire, manipuler, menacer, se convaincre que le compromis est pour le mieux, faire preuve de mauvaise foi, avancer à tâtons, se demander où est la limite, dissimuler, par orgueil ne pas vouloir céder plus que l'autre, gagner du temps, signer coûte que coûte, marchander avec des mots incertains des biens périssables à la valeur fluctuante: négocier. Dans un couple, une entreprise, un état, au marché, dans le for de sa conscience, la négociation est partout. Pour le meilleur et pour le pire, tout se négocie: le prix des matières premières, des services, les accords entre pays, la « vérité », les idéaux, les lois et leur application, les promesses... A chaque fois, le langage tente de concilier, de maintenir un équilibre précaire, parfois de sauver les apparences. Autant de situations éminemment théâtrales. Ainsi l'on découvre petit à petit que c'est d'abord avec le langage, leur langage, que les protagonistes de la pièce négocient, qu'ils se battent et se débattent, plus encore qu'avec leur contrepartie. Parce qu'il faut bien parler.

La rhétorique est la discipline qui situe [les problèmes philosophiques, scientifiques, politiques] dans le contexte humain, et plus précisément inter-subjectif, là où les individus communiquent et s'affrontent à propos [des] problèmes qui en sont les enjeux ; là où se jouent leurs liaisons et leurs déliaisons ; là où il faut plaire et manipuler, où l'on se laisse séduire et surtout, où l'on s'efforce d'y croire.

Michel Meyer, *Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours*

L'idéal de la négociation, c'est le « Win-Win » cher aux Américains, le gagnant-gagnant: les deux parties gagnent à collaborer, ou toutes deux du moins ont avantage à éviter le conflit qui leur coûterait plus que n'importe quel accord.

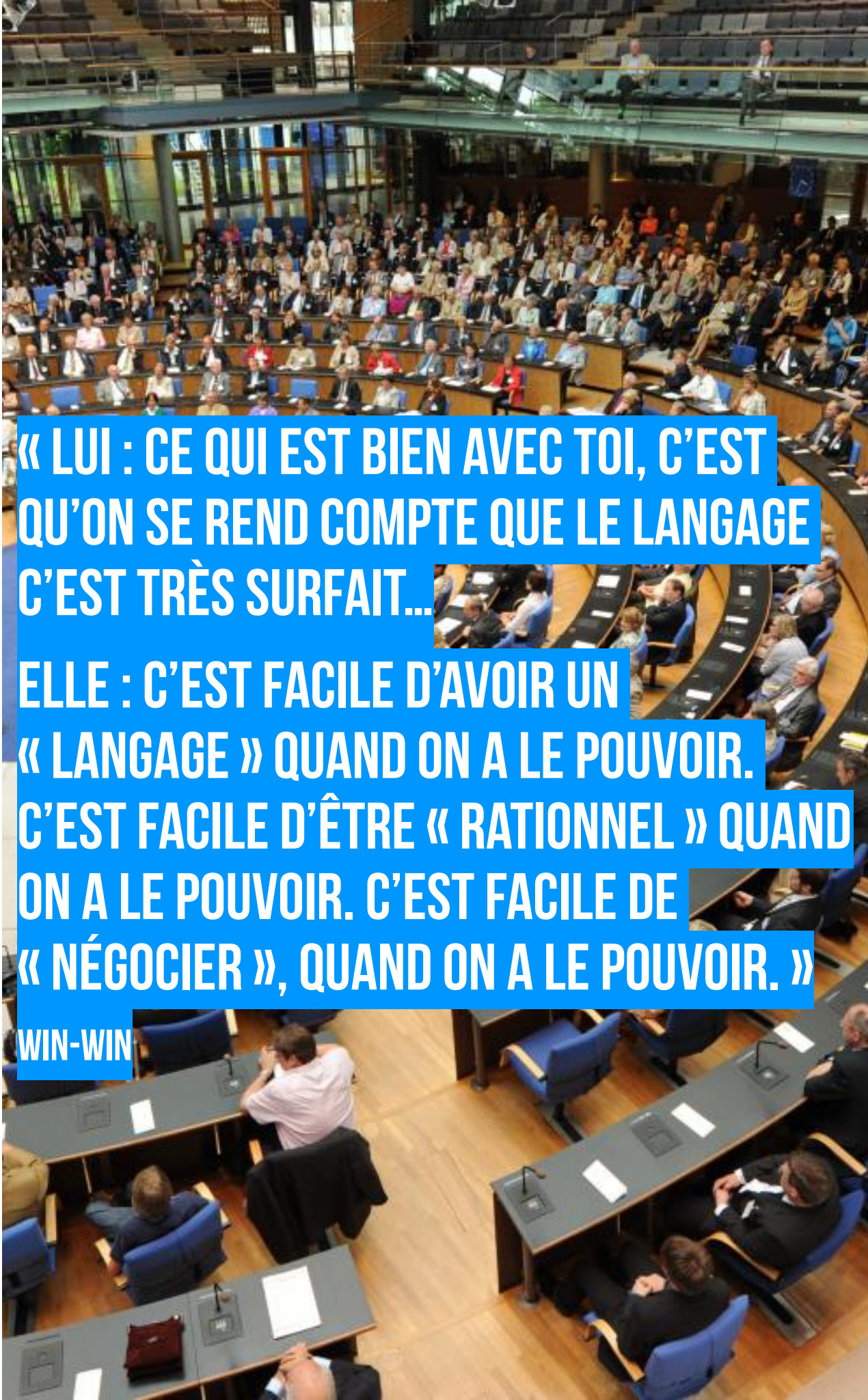
Ainsi, dans une vision dualiste, voire duelliste, on n'échappe pas au paradoxe de concéder pour gagner, de vendre à l'autre son propre avantage, de le menacer de conflit pour arriver à la paix, de se mettre à table avec un individu, dont on ne sait jamais jusqu'au bout s'il finira par devenir un adversaire ou un allié.

Entre l'envie de construire ensemble et la peur de l'autre, cette tension est au coeur de notre époque, et elle alimente les rapports entre les personnages de la pièce. Ils aimeraient tellement s'abandonner à la confiance, mais sont sans cesse retenus par la crainte, en amour comme en affaires, d'être trompés, d'être possédés, par le langage de l'autre.

C'est en partie à cette vision dualiste de la négociation, et plus largement du monde, que s'attaque, entre autres, l'ironie et le comique qui traversent toute la pièce, et qui tentent de demander, par l'absurde, au cours de toutes ces négociations qui achoppent, s'il n'y a pas moyen de dépasser la stichomythie, s'il n'y a pas une autre façon de voir le monde que comme un objet à se partager, s'il n'y a pas une autre façon de négocier...

POUR QUE RIEN NE CHANGE...

« Négociateur » vient du « négoce », le « neg-otium » latin, c'est-à-dire le contraire du loisir. « Négociateur », c'est à l'origine, pour un citoyen, travailler, faire ce qu'il a à faire : des affaires. De là les négociations, discussions permettant d'atteindre un accord, initialement commercial, puis, plus largement, tout compromis. Mais si « négociateur » est à l'origine un verbe d'action, il est aussi devenu avec le temps synonyme de parler plutôt qu'agir, tergiverser, se trouver des excuses... C'est que, la plupart du temps, on négocie pour maintenir un équilibre, pour éviter la rupture, et donc quelque part, par la loi du moindre effort, pour conjurer le changement, l'inconnu. Il y a donc aussi dans la négociation une tendance à l'inertie, à la dissolution de la parole, pour ne pas agir, pour gagner du temps sur une solution qui impliquerait un effort, un changement trop drastique. On négocie parce que les mesures à prendre pour limiter le réchauffement climatique sont trop contraignantes, on négocie parce qu'aller deux fois par



« LUI : CE QUI EST BIEN AVEC TOI, C'EST QU'ON SE REND COMPTE QUE LE LANGAGE C'EST TRÈS SURFAIT... »

ELLE : C'EST FACILE D'AVOIR UN « LANGAGE » QUAND ON A LE POUVOIR. C'EST FACILE D'ÊTRE « RATIONNEL » QUAND ON A LE POUVOIR. C'EST FACILE DE « NÉGOCIER », QUAND ON A LE POUVOIR. »

WIN-WIN

Que de choses il faut ignorer pour agir.

Paul Valéry

semaine au fitness demande trop de volonté, on négocie pour faire durer un couple sans trop se remettre en question individuellement, on négocie pour garder le pouvoir sans mettre en place de difficiles réformes...

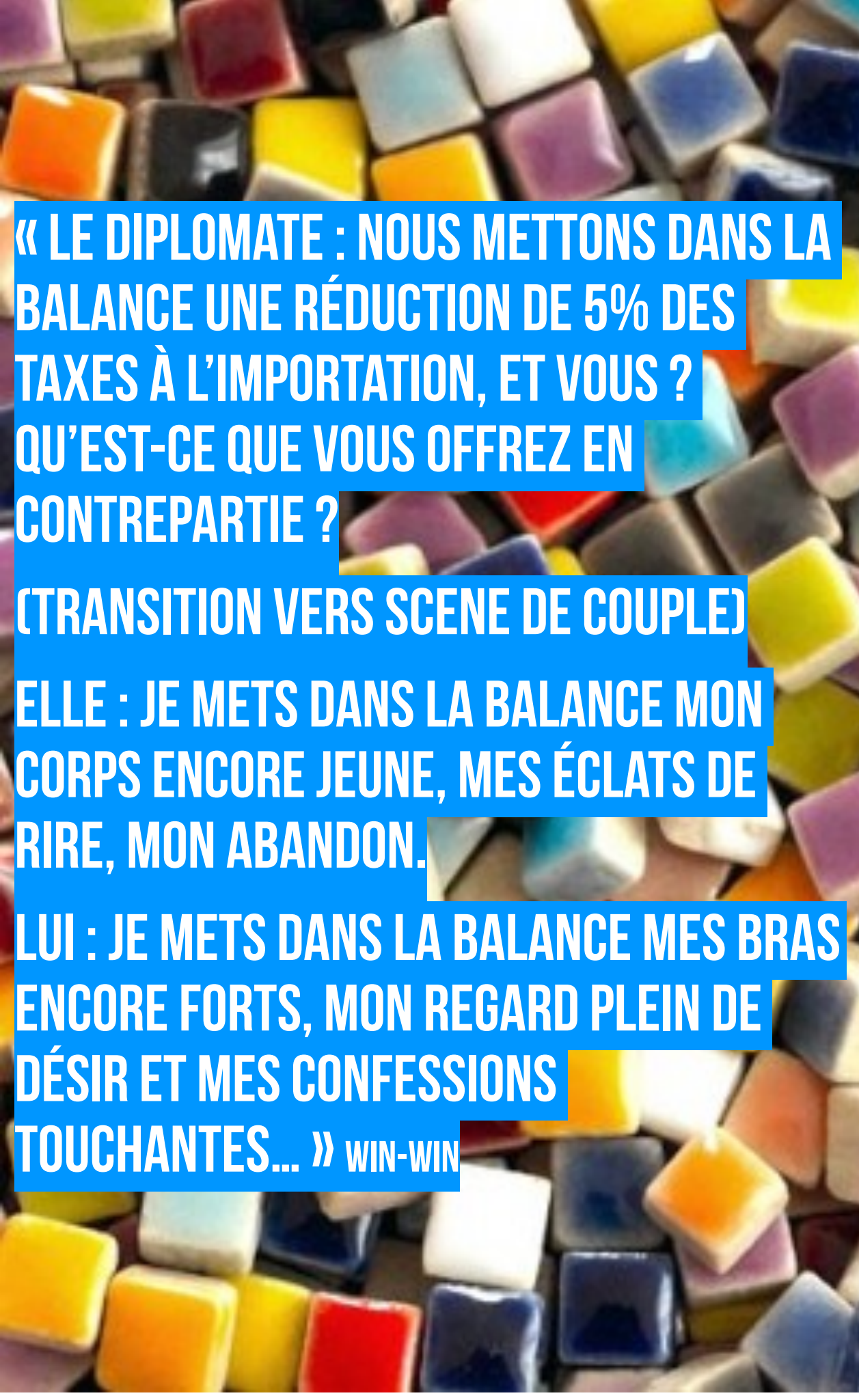
Si la négociation est un moyen de préserver un certain *statu quo*, on comprend mieux pourquoi elle favorise le pouvoir en place et pourquoi ceux qui souhaitent le changement, les opprimés, les défavorisés, les héros, sont contraints de quitter la table des négociations, de refuser un processus et un langage qui sont au service de l'ordre établi. (C'est une façon de lire la folie d'Hamlet...)

Lorsqu'on n'a plus rien à échanger et donc à négocier, c'est souvent que l'on n'a plus rien à perdre.

Et comme la sortie du jeu de la négociation équivaut à entrer en conflit, se pose alors inévitablement la question de la limite de ce qui est acceptable pour une société: manifestations non-violentes, grèves syndicales,

mouvement des gilets jaunes, actions anti-spécistes, attentats...

Cette idée qu'un pouvoir ou une idéologie dominante impose les conditions et le langage même de la négociation à ceux qui en questionnent les limites et la légitimité est l'un des axes de la pièce.



« LE DIPLOMATE : NOUS METTONS DANS LA
BALANCE UNE RÉDUCTION DE 5% DES
TAXES À L'IMPORTATION, ET VOUS ?
QU'EST-CE QUE VOUS OFFREZ EN
CONTREPARTIE ?

(TRANSITION VERS SCENE DE COUPLE)

ELLE : JE METS DANS LA BALANCE MON
CORPS ENCORE JEUNE, MES ÉCLATS DE
RIRE, MON ABANDON.

LUI : JE METS DANS LA BALANCE MES BRAS
ENCORE FORTS, MON REGARD PLEIN DE
DÉSIR ET MES CONFESSIONS
TOUCHANTES... » WIN-WIN

UNE ÉCRITURE EN MOSAÏQUE

Comme dans *Nul n'a le droit de mourir ici.*, précédente pièce de Yan Walther, *Win-Win* entremêle de nombreuses histoires: la négociation d'un contrat d'affaires entre une société chinoise et une société occidentale, des scènes de couples, un échange de prisonniers entre la Russie et les USA, la négociation entre un personnage et sa conscience, celle, en escalier, entre le conseil de fondation d'un théâtre et son directeur, puis entre le directeur et un metteur en scène, puis entre ce dernier et ses comédiens, etc. Comme dans *La Réunification des deux Corées* de Joël Pommerat, les différentes scènes ont toutes en commun d'explorer à leur façon la thématique de la pièce.

Mais l'écriture va plus loin ici dans l'expérimentation formelle, puisqu'il n'y a plus d'intrigues complètes avec un début, un milieu et fin, mais des extraits, des moments, anodins, poétiques ou décisifs saisis dans le cours de différentes histoires. Comme dans un tableau pointilliste ou une mosaïque, chaque scène, telle une touche de couleur ou une tesselle, oeuvre à la création de l'impression d'ensemble, sans

...c'était lorsqu'il était poli qu'il fallait surtout craindre Tibère.

Knut Hamsund, *Au pays des contes*

être nécessairement liée à une intrigue complète, à un dénouement, comme dans *L'Orchestre perdu* de Christophe Huysman.

La transition entre les scènes se fait par un glissement continu du langage, sans coupures dans la mise en scène, comme si toutes ces scènes étaient dans le fond des exemple de la même grande négociation qui traverse le monde et agite les humains. En adaptant Barthes, on pourrait dire que « la [négociation] est comme la Phrase: structurellement, rien n'oblige à l'arrêter; aucune contrainte interne ne l'épuise, parce que, comme dans la Phrase, une fois le noyau donné (le fait, la décision), les expansions sont infiniment reductibles. » (Roland Barthes, *Fragments d'un discours amoureux*; ce passage concerne à vrai dire la scène de couple, mais convient parfaitement aussi à la négociation...)

Ces moments de flottement où l'on se rend compte que la même phrase appartient à la fois à la scène précédente et à la suivante, en même temps à deux personnages joués successivement par le/la même comédien/ne, ou alors qu'une réplique d'un personnage d'une nouvelle scène répond en fait à celle d'un personnage de la scène précédente permet de générer la surprise et le comique, et surtout de tisser des parallèles improbables, de faire résonner des échos entre des situations variées. Y a-t-il vraiment une différence fondamentale entre la négociation d'un traité nucléaire et une scène de couple?

Ce type d'écriture nous paraît également ouvrir des possibilités intéressantes de montage cinématographique et dans le cadre de ce projet, il sera envisagé de réaliser une recreation filmée de la pièce.

THÉORIE DES JEUX

Dans le *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes* (1755), Rousseau décrit un exercice de pensée destiné à illustrer le conflit entre gain individuel et gain collectif: « S'agissait-il de prendre un cerf, chacun sentait bien qu'il devait pour cela garder fidèlement son poste ; mais si un lièvre venait à passer à la portée de l'un d'entre eux, il ne faut pas douter qu'il ne le poursuivît sans scrupules, et qu'ayant atteint sa proie il ne se souciât fort peu de faire manquer la leur à ses compagnons ». De tels exercices de pensée, et surtout leur modélisation mathématique, ont connu un développement fulgurant depuis la seconde moitié du siècle passé sous le nom de Théorie des Jeux. Plusieurs prix Nobel d'économie (dont John Nash en 1994, sujet du biopique *A Beautiful Mind*) ont d'ailleurs récompensé des recherches liées de près ou de loin à ce domaine, qui permet de modéliser aussi bien le jeu « Feuille, caillou, ciseaux » que des négociations politiques, économiques ou militaires.

		États-Unis	
		Restreindre	Statu quo
Chine	Restreindre	Réduction des émissions suffisante pour limiter le changement climatique	Les États-Unis bénéficient gratuitement des réductions d'émissions chinoises (passager clandestin)
	Statu quo	La Chine bénéficie gratuitement des réductions d'émissions américaines (passager clandestin)	Pas de réduction des émissions

Exemple typique de matrice issue de la théorie des jeux appliquée à une situation de négociation...

Tous s'habillent et se conduisent comme il faut, mais dès qu'on se retrouve en tête à tête, l'homme lance une pierre à la femme, et celle-ci sourit parce qu'elle a mal.

Witold Gombrowicz, *Virginité*

Ce pan fascinant et relativement méconnu du grand public de la recherche mathématique et philosophique alimente également l'écriture et la mise en scène de la pièce, aussi bien par les exercices de pensées qu'il propose (dilemme du prisonnier, duel à trois, etc.), qui peuvent être mis en scène de façon ludique et surprenante en intégrant le public dans le spectacle, que pour la logique et la rhétorique de certains dialogues.

Un des aspects fascinant de la théorie des jeux est qu'elle permet dans nombre de situations de démontrer qu'un comportement éthique peut aussi être statistiquement et à

l'infini le plus productif.

Ainsi, dans le « truel » (duel à trois avec des tireurs de précisions différentes), le premier tireur a mathématiquement intérêt à tirer en l'air plutôt que sur l'un de ses deux adversaires pour maximiser ses propres chances de survie...

<i>Blanc tire sur</i>	<i>Résultat</i>	<i>Suite</i>	<i>Résultat</i>	<i>Reste en face de Blanc</i>	<i>Potentiel de l'adversaire en duel</i>	
					<i>Calcul</i>	<i>Total</i>
Noir	2/3 que Noir vivant	Noir tire sur Gris*	100% que Gris mort	2/3 Noir	$2/3 \times 1 = 2/3$	5/6 = 10/12
	1/3 que Noir mort			1/3 Gris	$1/3 \times 1/2 = 1/6$	
Gris	2/3 que Gris vivant	Gris tire sur Noir*	1/2 que Noir vivant	2/6 Noir	$2/6 \times 1 = 2/6$	5/6 = 10/12
			1/2 que Noir mort	2/6 Gris	$2/6 \times 1/2 = 1/6$	
	1/3 que Gris mort			1/3 Noir	$1/3 \times 1 = 1/3$	
Personne	100% que Gris vivant	Gris tire sur Noir**	1/2 que Noir vivant	1 /2 Noir	$1/2 \times 1 = 1/2$	3/4 = 9/12
			1/2 que Noir mort	1 /2 Gris	$1/2 \times 1/2 = 1/4$	

« L'HOMME-À-LA-BÊTE: JE VOUS ASSURE QUE DANS CE CAS IL VAUT MIEUX OPTER POUR LA SÉDUCTION. N'OUBLIEZ PAS QUE NOUS NOUS TENONS AU-DESSUS D'UN GOUFFRE DE VIOLENCE... (HURLEMENTS DE LA BÊTE) PERSONNE NE VOUDRAIT PRENDRE LE RISQUE DE TOMBER DEDANS, N'EST-CE PAS ? (HURLEMENTS DE LA BÊTE). » WIN-WIN



LA BÊTE

Symbole de la violence sous-jacente à toute négociation, menace du conflit que tout négociateur a en tête, une Bête inquiétante aux cris effroyables se manifeste à plusieurs reprises durant la pièce. On la devine et l'entend hors scène.

L'accompagne (il la tient en laisse avec une longue chaîne qui va jusqu'en coulisse et s'agite parfois) le mystérieux Homme-à-la-Bête, narrateur machiavélique dont on ne sait, comme l'interlocuteur d'une négociation, s'il nous guide ou nous piège, s'il est notre allié ou notre ennemi dans le rapport de force et de séduction qui se joue entre la scène et le public.

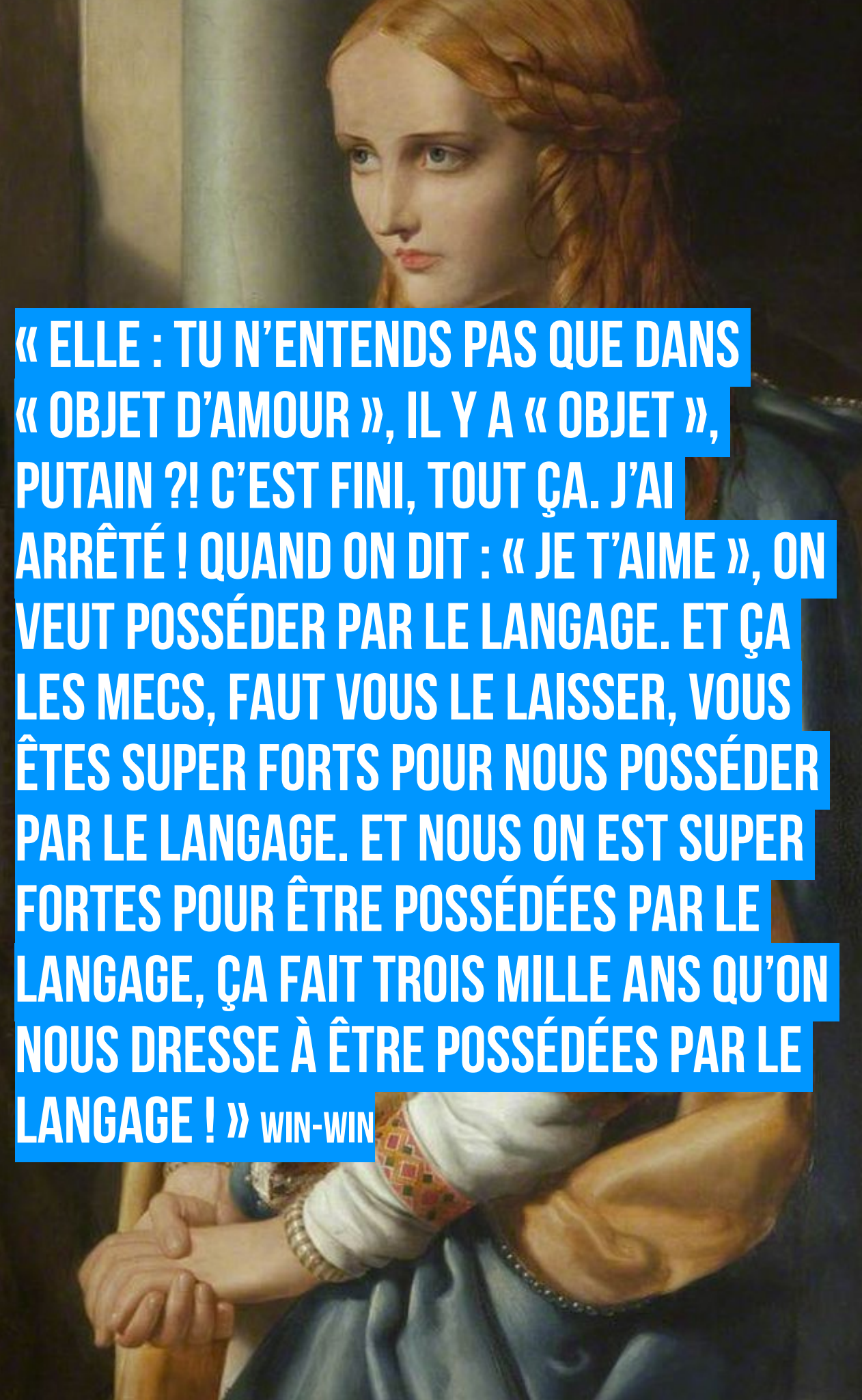
Peut-on négocier avec la Bête? Que faire face à la violence pure? Que se passera-t-il si la négociation échoue...?

CORDELIA, CRI ET SILENCE

« Nothing, Sir. » « Rien ». Un seul mot, plus assourdissant qu'un cri, que Cordelia oppose à la flatterie et au mensonge de ses soeurs, et à la folie et l'aveuglement de son père, le Roi Lear. Elle déclare le silence, le refus d'utiliser un langage corrompu.

Intolérable pour qui a le pouvoir, ce refus d'entrer dans le jeu de la négociation (où les dés sont pipés en faveur des puissants) est perçu comme profondément subversif. Le silence comme une forme de terrorisme dans un monde où la parole est au service du vouloir-saisir, de l'avidité, de la frénésie. C'est encore et toujours de notre monde qu'il s'agit.

Comme Cordelia, plusieurs protagonistes de la pièce refusent de négocier, conscients qu'il n'y a plus d'issue possible une fois entrés dans une langue dominée par les puissants, par ceux qui ont tout à vendre et quelque chose à perdre.



« ELLE : TU N'ENTENDS PAS QUE DANS « OBJET D'AMOUR », IL Y A « OBJET », PUTAIN ?! C'EST FINI, TOUT ÇA. J'AI ARRÊTÉ ! QUAND ON DIT : « JE T'AIME », ON VEUT POSSÉDER PAR LE LANGAGE. ET ÇA LES MECS, FAUT VOUS LE LAISSER, VOUS ÊTES SUPER FORTS POUR NOUS POSSÉDER PAR LE LANGAGE. ET NOUS ON EST SUPER FORTES POUR ÊTRE POSSÉDÉES PAR LE LANGAGE, ÇA FAIT TROIS MILLE ANS QU'ON NOUS DRESSE À ÊTRE POSSÉDÉES PAR LE LANGAGE ! » WIN-WIN



« M. LEE: LA NÉGOCIATION, C'EST COMME UNE DANSE. D'ABORD ON PAVANE, ON MONTRE SES BEAUX HABITS, PUIS ON CHOISIT SON PARTENAIRE. ET LÀ, IL FAUT APPRENDRE À DANSER ENSEMBLE... »

...ON SE TOURNE AUTOUR. ON ÉTUDIE LE RYTHME DE L'AUTRE, LA DISTANCE À LAQUELLE IL SE SENT À L'AISE. ON ESSAIE D'ÉVITER DE LUI MARCHER SUR LES PIEDS... ON SE LIVRE PAR PETITES TOUCHES, ON NE VEUT PAS TROP EN LAISSER VOIR... » WIN-WIN

DANSE

Il y a de nombreux points communs entre une négociation et une danse, qui impliquent toutes deux la séduction, la communication tacite, l'attraction et la répulsion, la recherche d'un rythme et d'un langage commun, la réunion pour un temps puis la séparation...

Pour incarner cette idée, les personnages danseront à plusieurs reprises durant la pièce, parfois pendant un dialogue, parfois comme transition silencieuse entre deux scènes, pas forcément dans un rapport réaliste avec les scènes jouées. Différentes danses dont les énergies variées feront écho à celles des scènes et des dialogues.

INTENTIONS DE MISE EN SCÈNE

Pour mettre en scène cette idée d'une seule et même Négociation qui traverse toute la pièce, la scénographie et les costumes seront très épurés: une table et des chaises (lieu de prédilection de la négociation), des costumes neutres qui permettent aux comédiens de jouer les différents rôles avec très peu de changements d'apparence (mettre ou enlever un accessoire ou une veste tout au plus). Comme les transitions entre les scènes se feront de façon fluide et continue, sans rupture, c'est principalement le jeu sur les lumières qui sera utilisé pour moduler l'espace scénique, produire une ambiance claire-obscur propice à l'imagination ou à mettre en relief un ou plusieurs comédiens.

Le travail avec les comédiens sera très attentif à jouer avec la tension latente entre les issues possibles des négociations, qui s'incarnera entre autres dans une tension entre ce que disent les mots et ce que dit le corps. Le quatrième mur sera joué et déjoué durant toute la pièce.



« M. MAXWELL: C'EST UN PEU COMME SI UN MUET MANCHOT ESSAYAIT D'EXPLIQUER LA COULEUR ROUGE À UN AVEUGLE SOURD. M. NEWCOMB : POURQUOI MANCHOT NOM DE DIEU?! » WIN-WIN

L'ÉQUIPE



En 1996, après des études au Conservatoire, François Nadin débute au théâtre, sous la direction d'Hervé Loichemol. Il joue Pirandello, Kleist, Brecht.

Gérard Desarthes le met en scène dans une pièce de Giraudoux à Vidy. Par la suite, sa rencontre avec Brigitte Jaques-Wajeman l'emmène sur les routes, avec plusieurs spectacles : Molière, Plaute et puis Corneille et son personnage Matamore qu'il incarne dans *L'Illusion comique* en 2005.

Sous la direction entre autres, de Valentin Rossier, Frédéric Polier, Lorenzo Malaguerra, il joue Pinter, Shakespeare, Crimp, Strindberg, Racine ou Chiacchiari. En 2009, Jean Liermier le choisit pour endosser l'habit d'Arlequin dans sa version du *Jeu de l'amour et du hasard* de Marivaux.

L'année 2012 voit la création de *Frankenstein* de Fabrice Melquiot mis en scène de Paul Desveaux. En 2016, il joue Mackie Messer, dans *L'Opéra de quat'sous*, mise en scène par Joan Mompарт.



Né à Lausanne en 1986, **BAPTISTE GILLIÉRON** commence très jeune à pratiquer l'improvisation théâtrale. En 2006, il entre à la Haute Ecole de Théâtre de Suisse Romande, la Manufacture. Depuis l'obtention de son diplôme en 2009, Il a joué pour différents metteurs en scène tels que Robert Sandoz, Denis Maillefer, Gianni Schneider, Cédric Dorier, Ludovic Chazaud, Magali Tosato, Joan Mompарт, Karim Belkacem ou encore Jacob Berger. Il continue de pratiquer l'improvisation dans différents concepts ; *PUSH*, *Casting* et la *Comédie Musicale Improvisée*. Il a également joué à plusieurs reprises lors de matchs d'impro au sein de la sélection Suisse professionnelle. Face à la caméra, Il tourne dans le film *2 jours avec mon père* de Anne Gonthier ainsi que dans diverses séries telles que *A livre ouvert* de Véronique Raymond et Stéphanie Chuat, *Double Vie* du réalisateur Bruno Deville, ou encore *Station Horizon*, créée par Pierre-Adrian Irle et Romain Graf. Il tient également, aux côtés d'André Wilms et de Julia Faure, le rôle principal dans *Pause*, premier long-métrage de Mathieu Urfer, sélectionné en 2014 sur la Piazza Grande du Festival de Locarno. Ce rôle lui vaut en 2015 une nomination au prix du cinéma suisse dans la catégorie meilleur acteur. Il est également lauréat du prix de la relève 2015 décerné par la fondation vaudoise pour la culture.



A la fois comédienne, auteure et metteuse en scène, **MALI VAN VALENBERG** a été formée à l'école du Studio d'Asnières puis au CFA des comédiens. On la trouve notamment sur scène dans *Roulez jeunesse !* (de Luc Tartar, mes de Marie Normand), *2H14* (de David Paquet, mes François Marin), *Le vieux juif blonde* (d'Amanda Sthers, mes Olivier Werner), *Coup d'vent sur la jetée d'Eastbourne* (de Jacques Probst, mes Joseph Voeffray), *Entropia* (mes Sébastien Ribaux), *Showroom, nouveau drame* (de Suzanne Joubert, mes Mali Van Valenberg et Olivier Werner), *Cette nuit encore jouer les pierres* (de et mes Julien Mages), *En découdre* (de Luc Tartar, mes François Marin), *Semelle au vent* (de Mali Van Valenberg, mes Olivier Werner), *État des lieux* (de Jean Cagnard, mes Mali Van Valenberg), *BLOOM* (de Mali Van Valenberg, mes Lucie Rausis), *Edward le hamster* (d'Ezra et Miriam Elia, mes Eric Mariotto et Mali Van Valenberg), *Peut-être au cul mais sous les bras* (de René-Claude Emery, mes Coline Ladetto)... Au cinéma, elle obtient son premier rôle dans *Ma nouvelle Héloïse* de Francis Reusser. Elle décroche d'autres rôles à la télévision et dans plusieurs courts métrages, entre autre *L'Amour Bègue* de Jan Czarlewski, récompensé par un Léopard d'argent au festival de Locarno 2012 et *Mooncake* de François Yang, dont elle obtient le prix d'interprétation féminine au festival Paris-Shanghai 2015.



Présent sur les scènes suisses et françaises depuis plus de quarante ans, **BERNARD ESCALON** a joué dans plus de quatre-vingt spectacles. Parmi les metteurs en scène qui l'ont marqué, il cite volontiers: Charles Joris, Philippe Mentha, Matthias Langhoff, Philippe Van Kessel, Manfred Karge, Rezo Gabriadze, Laurence Calame, Dominique Catton, Philippe Morand, Nicolas Rossier et Geneviève Pasquier, ... Et avoue des fidélités avec Gisèle Sallin (*Le Malade Imaginaire*, *Frank V*, *Le triomphe de L'Amour*), le Théâtre du Loup (*Zazie*, *Suzy Certitude...*), Dominique Pitoiset (*Tartuffe*, *La Peau de Chagrin*), Frédéric Polier (*Falstaff*, *Cyrano*, *Mein Kampf*, *Topaze*, *Les âmes mortes...*), Irène Bonnaud (*La charrue et les étoiles*, *Soleil couchant*), Michelle Millner (*Joue moi quelque chose*), Julien Schmutz (*Mlle A*, *Douze hommes en colère*). Au cinéma, il joue sous la direction de Kieslowski (*Rouge*), Goretti (*L'Ombre*), et dans des téléfilms avec Denis Amar, Alain Bloch, Patrick Jamain, Dominique Othenin Girard (*Du Rouge sur La Croix*), Nasser Bakhti (*Aux Frontières de la Nuit*), La Minute kiosque, Jacob Berger (*Un juif pour l'exemple*). En 2019, il joue dans l'adaptation de *La Marquise d'O* de Kleist avec la Cie De Facto (MES Nathalie Sandoz). Bernard a déjà joué sous la direction de Yan Walther en 2013, dans *Nul n'a le droit de mourir ici.*, où il incarnait le Docteur Voronoff.



YAN WALTHER - TEXTE ET MISE EN SCÈNE

Après un MA à l'UNIL (russe, anglais, philosophie), **YAN WALTHER** s'initie au théâtre à Saint-Pétersbourg, en accompagnant *Quartett* (m.e.s. Matthias Langhoff) lors de sa tournée russe, puis en devenant l'assistant du metteur en scène Alain Maratrat sur l'opéra *La Flûte enchantée*, créée au Théâtre Mariinsky en 2007. En 2008, il assiste Mathilde Reichler sur l'opéra *Le Mariage*, co-produit par Les Jardins Musicaux (NE) et le Festival de La Bâtie (GE). En 2010, il obtient un CAS en Dramaturgie et performance du texte (UNIL/Manufacture). La même année, il crée son premier spectacle : *Le Musée musical* au Musée des Beaux-Arts de La Chaux-de-Fonds, avec soixante élèves des écoles de la ville et fonde sa compagnie Le Théâtre de la Recherche. Il monte ensuite *11 septembre 2001* de Michel Vinaver, qui sera représenté 37 fois dans 6 théâtres de 5 cantons à l'automne 2011. Avec *Nul n'a le droit de mourir ici*. (2013), il met en scène son premier texte pour le théâtre au Pulloff (Lausanne) et au Petithéâtre (Sion). En 2014, son projet *La Négociation* est retenu parmi les finalistes du concours *Textes en scène* et donne lieu à la présente création. En 2020-2021, il écrit et interprète avec le musicien Christian Pralong un monologue spoken-word *Quitter les eaux territoriales*. Yan est également auteur et performeur de slam et traducteur littéraire du russe et de l'anglais. Il dirigera le Théâtre du Pommier (NE) dès 2021.



PHILIPPE MAEDER - LUMIÈRE ET SCÉNOGRAPHIE

Après un diplôme de technicien ET à la La Chaux-de-Fonds, **PHILIPPE MAEDER** exerce tout d'abord en tant qu'animateur culturel au café-théâtre La Grange, au Locle, puis, en collaboration avec cette commune, il ré-ouvre, en 1992, le Casino Théâtre. En 1998, il est engagé comme régisseur au TPR, à La Chaux-de-Fonds, où il est par la suite nommé directeur technique. En 2002, il se voit confier un poste de responsable technique à Expo 02. Installé à Genève, il poursuit ses activités d'éclairagiste et vidéaste pour le théâtre et, parallèlement, fonde, en 2008, Ex-Machina (espace d'art contemporain accueillant des expositions, performances et diverses manifestations culturelles) qu'il co-dirige pendant cinq ans. Au cours de sa carrière riche dans les arts vivants, il assume des postes aussi bien en tant que directeur technique, conseiller technique, vidéaste et éclairagiste, pour différents festivals et compagnies. A ce jour, il a créé plus d'une centaine de lumières et vidéos de spectacle et collaboré notamment avec les metteurs en scène, artistes et auteurs suivants : Eric Devanthéry, Julie Gilbert, Julien George, Marie Fourquet, Michel Deutsch, Isabelle Matter, Fabrice Huggler, Violetta Perra, Robert Sandoz, Nathalie Sandoz, Oskar Gomez Mata, Sonia Kacem, Andrea Novicov, Gabriela Loeffel, Jean-Luc Bideau, Philippe Sireuil, Antoine Jaccoud, Charles Joris, Pierre Miserez, CuChe & Barbezat, Yan Walther...

AUTRES ARTISTES ENGAGÉ.E.S

COSTUMES: VALENTINE SAVARY

DRAMATURGIE: OLIVIA CSKY TRNKA

COLLABORATION ARTISTIQUE: ALAIN BOREK

CHORÉGRAPHIES: SOLÈNE SCHNURIGER

MAQUILLAGES: SONIA GENEUX

CALENDRIER INITIAL DU PROJET THÉÂTRAL (REPORTÉ)

RÉPÉTITIONS: 04.01-09.01+15.03.-19.04.2021 (6 SEMAINES) - EFFECTUÉES

REPRÉSENTATIONS (REPORTÉES):

- PULLOFF THÉÂTRES (LAUSANNE): 20.04.-09.05.2021 (18 DATES), AVEC CO-PRODUCTION DU CENTRE CULTUREL DES TERREAUX (LAUSANNE)**
- CCN-THÉÂTRE DU POMMIER (NEUCHÂTEL): 11-12.05.2021 (2 DATES)**
- THÉÂTRE BENNO BESSON (YVERDON): 18-20.05.2021 (3 DATES)**

CALENDRIER DE LA REPRISE SUITE AU REPORT COVID

RÉPÉTITIONS: 20-25.09.2021 (1 SEMAINE)

REPRÉSENTATIONS:

- **PULLOFF THÉÂTRES (LAUSANNE): 25.09.-17.10.2021 (18 DATES), AVEC CO-PRODUCTION DU CENTRE CULTUREL DES TERREAUX (LAUSANNE)**
- **THÉÂTRE DU DÉ (ÉVIONNAZ): 22-23.10.2021 (2 DATES)**
- **CCN-THÉÂTRE DU POMMIER (NEUCHÂTEL): 26-28.10.2021 (3 DATES)**
- **THÉÂTRE BENNO BESSON (YVERDON): 03-05.11.2021 (3 DATES)**

« WIN-WIN »
UNE PRODUCTION DU THÉÂTRE DE LA RECHERCHE
(LAUSANNE)

WWW.LARECHERCHE.CH

COORDONNÉES:

YAN WALTHER
+41 78 924 89 28

YANALEXANDRE.WALTHER@GMAIL.COM