

ÉRIC SIMARD

LE FACTEUR HUMAIN

Quand on parle des libraires, on mentionne toujours le fait que ce sont des passeurs de livres. C'est vrai, mais notre métier est surtout fait de relations humaines. Parfois, la relation est éphémère (les clients de passage, par exemple), mais plus souvent qu'autrement, avec la clientèle régulière, des liens étroits se tissent.

Ça faisait quatre ans que je côtoyais Jean Royer. De visite en visite, un sentiment d'attachement s'était créé. J'étais content de le voir arriver. J'aimais sa douceur, sa gentillesse et évidemment son érudition si discrète. C'est moi qui posais des questions sur la poésie, sur Miron, sur son parcours. Et sur sa santé qui déclinait.

M. Royer était le genre de client que j'aime servir, avisé et curieux. Chaque fois qu'il venait, il s'informait des dernières parutions susceptibles de l'intéresser et il en choisissait quelques-unes parmi les plus pertinentes. Ensuite, il sortait sa liste de titres à commander, des recueils ou des essais sur la poésie. Il m'aidait à déchiffrer les trop nombreuses références qui remplissaient ses petits papiers épars. Je démêlais ça à tête reposée et lui répondais par courriel. Comme il avait de plus en plus de mal à se déplacer, on le voyait moins souvent ; il nous écrivait régulièrement, parfois pour nous dire de ne pas nous inquiéter, qu'il passerait bientôt. Il en profitait pour réserver d'autres livres.

Puis, ses visites se sont espacées, ses courriels se sont faits rares. Pendant plusieurs semaines, on a vu s'accumuler ses commandes sans qu'il ne nous donne signe de vie, ce qui n'était pas dans ses habitudes. Je me suis mis à me faire du souci pour lui. Je craignais l'inéluctable. Au moment où je songeais sérieusement à communiquer avec lui, il nous a appelés. J'étais soulagé d'entendre sa voix, de prendre de ses nouvelles. Gêné, il a osé me demander si j'avais la gentillesse de lui apporter ses commandes. Ce que je me suis empressé d'accepter.