

Modèle duo de luxe (*)

de Sylvain BRISON



Pour demander l'autorisation à l'auteur : sylvain@kava.fr

Durée approximative : 6 minutes

Personnages

- A, homme ou femme
- B, homme ou femme

Synopsis

Le dernier produit à la mode dans le showroom d'un fabriquant...

Décor

Aucun.

Droits

Ce texte est protégé par le droit d'auteur. Cette pièce ne peut pas être jouée sans autorisation préalable de l'auteur. Pour obtenir une autorisation, rendez-vous sur le site www.kava.fr

(*) Ce texte est issu du recueil « Dialogues de sourds ».

A- Je voyais ça beaucoup plus grand de l'extérieur !

B- 4 m².

A- C'est peu.

B- C'est calculé pour une seule personne bien entendu.

A- Même pour une personne c'est peu.

B- Nous avons aussi un modèle à 6 m². Mais c'est un modèle pour deux personnes.

A- Je peux le voir ?

B- Cela aurait été avec plaisir, monsieur... Mais je ne peux pas.

A- Il n'est plus disponible ?

B- Bien sûr que si !

A- Alors ?

B- Comme je vous l'ai dit, c'est un modèle pour deux personnes.

A- C'est bien ce que j'ai compris.

B- Vous êtes seul.

A- En effet.

B- Aux clients seuls, je ne propose que les modèles individuels.

A- Ah bon ? Et donc, je n'ai pas le droit de voir les modèles doubles ou les modèles triples ?

B- Bien sûr que si. Le client est roi !

A- Alors, allons-y.

B- Bien... Mais dans ce cas, il ne fallait pas me dire que vous étiez seul. Si vous m'aviez dit que vous étiez deux, je vous aurais évidemment proposé de visiter ces modèles.

A- Mais qu'est-ce que ça change que je sois seul ou pas ?

B- Absolument tout.

A- Bon. Donc, que dois-je faire pour pouvoir visiter ces modèles ?

B- Demandez-le moi !

A- Que je vous le demande ?

B- Oui.

A- Je ne cesse de vous le demander ! Soit. Pourrais-je, cher monsieur, visiter les modèles doubles ?

B- Bonjour monsieur.

A- Oui... Bonjour monsieur. Pourrais-je visiter les modèles doubles ?

B- Vous êtes deux ou tout seul ?

A- Je suis deux.

B- Ah, je ne vois pas votre...

A- Mon... Il n'est pas venu avec moi.

B- Très bien. Êtes-vous sûr de ne pas vouloir plutôt visiter les modèles individuels ?

A- Non, je souhaite voir les modèles doubles.

B- Eh bien, suivez-moi.

A- C'est compliqué avec vous !

B- Pardon ?

A- Non, rien du tout.

B- Voici le modèle 6 m². C'est « le » modèle double par excellence; le « duo océan ».

A- Pourquoi Océan ?

B- Pour sa couleur bien entendu.

A- Il est noir.

B- Comme l'océan.

A- Pour moi, l'océan est plutôt bleu, bleu-turquoise ou bleu-marine.

B- La nuit, il est noir. Dans ses profondeurs aussi il est noir n'est-ce pas ? Il est d'ailleurs plus souvent noir que bleu. D'où le nom.

A- Vu comme ça...

B- Ce duo mesure très précisément...

A- 6 m².

B- Très précisément, 9300 pouces carrés. C'est la norme pour un duo.

A- Et en hectare ?

B- 0.0006 hectares.

A- Ça me parle mieux ; mon grand-père était agriculteur. Ça semble confortable.

B- C'est le modèle Luxe.

A- Luxe ?

B- Vous avez deux finitions, bien entendu.

A- Vous n'avez pas de modèle de base, plus simple ?

B- Plus "simple" ?

A- C'est ce que j'aimerais, tout en gardant la même surface.

B- Le plus simple c'est le modèle "luxe".

A- Ah bon ?

B- C'est de l'entrée de gamme, finitions chinoises, sans garantie.

A- Luxe ? On s'attend plutôt à quelque chose de haut de gamme.

B- Pour le haut de gamme, vous avez le modèle « grand standing ». Là, c'est véritablement le jour et la nuit. On vous offre une garantie satisfait ou remboursé.

A- Non, je préfère rester sur le modèle luxe de base. Et le prix ?

B- Le modèle luxe coûte un peu plus cher que le modèle grand standing, mais c'est moins bien évidemment.

A- Pardon ? Le Luxe coûte plus cher que le modèle au-dessus ? Autant prendre le grand standing alors !

B- Parfaitement.

A- Mais pourquoi vous vendez le modèle luxe plus cher que le modèle grand standing ?

B- Parce que nos clients nous le demandent. Nous avons été victimes de notre succès ! Vous savez la pub "ding dong ding dong c'est le facteur coco" ?

A- "C'est le facteur coco, coco la pendule, ding dong". Oui, je connais, on l'entend partout.

B- Voilà ! 3 modèles luxe pour le prix de 5. La demande a explosé, le prix est monté. L'offre et la demande... Les clients veulent du luxe et uniquement du luxe ! Point.

A- Vous leur expliquez que c'est plus cher ?

B- Entre nous, pourquoi se tirer une balle dans le pied ? Hein ?

A- Vu comme ça.

B- Ici, nous n'avons que cette façon de voir les choses.

A- Sinon, niveau confort ?

B- Voulez-vous essayer ?

A- Je ne sais pas si...

B- Pas de gêne entre nous, j'ai l'habitude. Par contre, je vous demanderais de bien vouloir déboutonner votre 3e bouton.

A- Seulement le 3e ?

B- C'est un modèle duo, 6 m2, vous n'avez pas besoin de défaire les deux premiers boutons.

A- L'habitude... C'est vrai au fond.

B- Alors ?

A- Debout, c'est ferme.

B- Et silencieux !

A- On n'entend absolument rien. Ça ne vibre pas. Ça ne sent rien.

B- Évidemment pour bien se rendre compte, il aurait fallu être deux.

A- Montez avec moi !

B- Si vous voulez, je déboutonne et j'arrive.

A- C'est incomparable avec ce qu'on faisait avant. Je n'ai pas la moindre nausée. Alors qu'avant je ne tenais pas 10 secondes.

B- Baissez-vous. Oui comme ça. Vous sentez la différence ?

A- La différence ? Non pas vraiment ...

B- Il n'y en a pas ! C'est l'effet Serplex. Debout, assis, accroupi, aucune différence.

A- Allongé ?

B- Non, pas allongé, ce n'est pas fait pour.

A- Oui.

B- Ça le supporterait, mais ce n'est pas l'usage.

A- Au niveau de la consommation ?

B- Comme vous voulez, électricité ou gaz.

A- Vous faites encore au gaz ?

B- C'est une obligation légale de compatibilité.

A- Je croyais cela totalement obsolète. Donc, ça marchera aussi bien avec mon vieux Windows qu'avec une tablette récente ?

B- Si vous avez la connectique, sans aucun problème.

A- Et sans filtre ni détergent ?

B- Vous pouvez ajouter un complément alimentaire si vous le souhaitez, mais c'est parfaitement

facultatif. Pas d'entretien particulier, sauf le vaccin 1 fois par an.

A- Comme avant.

B- Comme avant ; si vous avez l'habitude il n'y aura pas de problème.

A- Sincèrement, je ne m'attendais pas à un tel niveau de confort.

B- Alors qu'en pensez-vous ?

A- C'est pas mal du tout.

B- C'est surprenant n'est-ce pas ?

A- Surprenant oui. Vous livrez, je suppose ?

B- Dans un rayon de 30 kilomètres carrés.

A- 30 kilomètres carrés ?

B- 3000 hectares si vous préférez.

A- Parfait ! Je prends !

B- Bien. Le modèle luxe ou bien le grand standing mieux et moins cher ?

A- Le luxe !

B- J'ai cru comprendre que vous préférerez...

A- Non, c'est celui-ci que je veux !

B- Vous avez parfaitement raison, c'est un bon compromis.

A- Comme on dit, l'essayer c'est l'adopter, oui, je veux ce modèle-ci.

B- Vous savez que vous pouvez profiter de l'offre promotionnelle...

A- «Ding dong ding dong c'est le facteur coco ». Eh oui ! Je sais !

B- 3 pour le prix de 5... Bon, eh bien si vous vous voulez, passons dans mon bureau !

A- « C'est le facteur coco, coco la pendule, ding dong »

- Fin -

Sur le site de l'auteur, des dizaines de textes à télécharger librement : www.kava.fr