

**Dépaysement**  
**~ Galerie Commerciale ~**  
**8 min – 2 personnages**

*Si vous jouez ce texte, soyez sympa, déclarez-le à la SACD\**

**Client :** Bonjour... Excusez-moi, je ne vous dérange pas ?

**Commercial :** Pas du tout, entrez, entrez, asseyez-vous.

**Client :** Merci.

**Commercial :** Qu'est-ce qui vous amène ?

**Client :** Ben c'est en passant, là, j'allais au supermarché... Pis j'ai vu vos panneaux. Alors j'ai craqué. Ils sont super bien placés. Là. Devant. Paf, quand on passe, on les voit. Ça me le fait à tous les coups.

**Commercial :** C'est pour ça qu'on s'est mis dans la galerie, oui. Pour être vu par tous ceux qui vont faire leurs courses.

**Client :** Eh ! Ben ça marche !

**Commercial :** Tant mieux, tant mieux. Alors dites m'en plus. Quelque chose en particulier a retenu votre attention ?

**Client :** Non...

**Commercial :** Très bien, on va voir ça.

**Client :** C'est jute que quand je suis passé, là, les paysages, l'océan à perte de vue, ces villes blanches, le désert... Même Tokyo de nuit, c'est dire. J'ai soudain eu une énorme envie de dépaysement.

**Commercial :** C'est pour ça qu'on a choisi ces vues, oui.

**Client :** Vous savez partir un peu, se détendre, l'aventure, le changement plutôt que de venir chaque semaine, le même jour, à la même heure, dans ce supermarché, les obligations, se nourrir, acheter pour se nourrir, travailler pour acheter, toujours, le cercle vicieux sans fin et déprimant.

**Commercial :** Oui... C'est pour ça qu'on s'est mis dans cette galerie commerciale mais là, ce genre de réaction, ça arrive de plus en plus, en ce moment...

**Client :** Les gens sont noirs dans l'âme.

**Commercial :** Oui, et c'est justement pour ça qu'on est là ! Alors, voyons ça. Parmi toutes ces images que vous avez vues, laquelle vous parle le plus, qu'est-ce qui attire particulièrement ? Soleil, plage, ville ?

**Client :** Loin. Découvrir quelque chose d'autre, de différent.

**Commercial :** Je peux vous proposer un voyage en Inde, par exemple. Les plus grandes villes du Rajasthan pendant quinze jours.

**Client :** Ah ! C'est bien, ça.

**Commercial :** Un voyage vous permettant de découvrir les plus grandes villes de cette région, visite de palais, promenade en chameaux dans le désert, voyage, hôtels, transport, tout compris.

**Client :** C'est super ! C'est ce que je veux ! C'est combien ?

**Commercial :** Je peux vous le faire à deux mille cinq cent euros.

**Client :** C'est cher...

**Commercial :** Mais tout compris.

**Client :** On... On ne peut pas faire moins cher ?

**Commercial :** Sans les repas du midi et l'avion, on passe à mille quatre cents euros...

**Client :** C'est déjà mieux !

**Commercial :** Auquel il faudra que vous ajoutiez les repas du midi et les billets d'avion.

**Client :** Ce qui fera ?

**Commercial :** Environ mille cent euros...

**Client :** On en revient à deux mille cinq cents... C'est encore cher...

**Commercial :** Alors, moins cher... Ah. Pour quinze jours aussi, Amérique du Sud. Mille neuf cents euros tout compris. C'est mieux, ça, non ?

**Client :** Ben... C'est moins cher... Parce que c'est moins bien ?

**Commercial :** Pas du tout. C'est juste qu'il y a moins de trajets car moins de villes à visiter. Là où en Inde, c'est une nuit par ville, là, c'est deux nuits. Moins de trajet, moins d'essence, moins cher.

**Client :** Oui... Mais c'est encore cher...

**Commercial :** Je vois... Ah ! j'ai tout à fait ce qu'il vous faut ! Douze jours en Thaïlande. Là encore, des trajets moins importants car dans une périphérie restreinte mais de merveilleuses découvertes à faire !

**Client :** Et c'est combien ?

**Commercial :** Mille cent euros.

**Client :** On se rapproche mais... Pourquoi c'est moins cher ? C'est bizarre tout de même...

**Commercial :** C'est... Une offre dernière minute. Il faut que vous partiez après-demain...

**Client :** Ben non mais je ne peux pas faire ça, moi. J'ai un boulot, faut que je demande... Non, non. Et puis c'est encore un peu cher...

**Commercial :** Je vois... Ne vous en faites pas, on va trouver... Oh ! J'ai ! Huit cent sept euros !

**Client :** Ah ! C'est pas mal, ça... C'est où ?

**Commercial :** Dubaï. Ses plages, ses bâtiments dont la plus haute tour du monde, la mer... Beaucoup d'activités, pas de quoi s'ennuyer !

**Client :** Ah ! C'est beaucoup mieux, ça ! Huit cent euros... Mais pourquoi c'est si peu cher ?

**Commercial :** C'est... C'est que le séjour est plus court... Cinq jours quatre nuits...

**Client :** Ah ! Non, mais on n'a pas le temps de profiter, là. Je vais courir partout pour tout faire, tout voir, ce n'est pas reposant...

**Commercial :** Beaucoup d'activités, pas de quoi s'ennuyer !

**Client :** Ah ! Non, mais je préfère quelque chose qui me permettent de m'ennuyer tranquillement, au contraire. Deux semaines, c'est mieux...

**Commercial :** Deux semaines, pas cher, j'ai moins loin. Espagne, cinq cent euros, voyage en bus, pension complète, onze nuit, douze jours. C'est une croisière.

**Client :** Je préférerais quelque chose qui soit sur le sol. Et puis le bus pour aller en Espagne... C'est long.

**Commercial :** Si je mets de l'avion, tout de suite, le prix va grimper.

**Client :** Bon, alors du bus mais pas trop long. Deux semaines.

**Commercial :** Euh... Je peux vous trouver deux semaines en Belgique... En hôtel fixe, pension complète... Six cents euros...

**Client :** C'est plus cher que pour l'Espagne !

**Commercial :** Oui, mais là, c'est hôtel. Votre chambre est faite tous les jours alors qu'en croisière, vous vous débrouillez.

**Client :** Non, mais si c'est pour aller en Belgique, autant rester en France...

**Commercial :** Ah ! En France, je peux vous proposer un petit séjour en Lozère. Si vous partez hors saison, c'est deux cents euros la semaine, un petit appartement tout mignon, refait à neuf récemment. Je le sais, il appartient à mon cousin...

**Client :** Alors là, si c'est pour rester en France, autant que je reste chez moi, j'économiserai sérieusement sur le trajet...

**Commercial :** Je suis désolé mais vous avez des contraintes assez restrictives... Vous voulez de l'aventure mais pas cher... C'est quasi impossible...

**Client :** Je sais. Je vais réfléchir.

**Commercial :** Oui... Mais ce sera la même chose, vous savez...

**Client :** Non, non. Je vais prendre vos prospectus, là. Mettez-moi ceux dont on a parlé. Et puis la Chine, aussi. Et un peu d'Afrique. Vous avez l'Australie, aussi ?

**Commercial :** Je ne comprends pas bien... Tout à l'heure, vous trouviez ça cher...

**Client :** Ce sont vos images qui m'ont fait rêver. Quitte à économiser sur le trajet, autant continuer à rêver. Je resterai chez moi mais avec vos prospectus, j'aurai l'impression d'y être. Merci beaucoup. Au revoir...

**Commercial :** Ah ! Ben ce genre de réaction, ça arrive aussi de plus en plus, en ce moment...

*\* Pour plus de détails sur la déclaration à la SACD, rendez-vous sur mon site  
<http://ericbeauvillain.free.fr>*