

Pourquoi se priver ?
~ Galerie Commerciale ~
8 min – 2 personnages

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

Vendeur : Monsieur, bonjour... Je peux vous aider ?

Client : Je ne sais pas... Je cherche un téléphone portable...

Vendeur : Ça tombe bien : j'en vends.

Client : Oui... Mais trop.

Vendeur : Je peux vous aiguiller, je suis là pour ça.

Client : Oui, mais... Je ne sais pas...

Vendeur : Quel budget comptez-vous mettre ? Quelle fonctionnalité recherchez-vous sur un téléphone ?

Client : C'est que je n'y ai pas trop réfléchi...

Vendeur : J'ai de tout : téléphone à carte, à forfait, appareil photo haute résolution pour les photos ou les vidéos, lecteurs mp3, wifi, connexion Internet, jeux, clavier d'ordinateur, à clapet, sans clapet...

Client : C'est que je ne voulais pas mettre trop cher...

Vendeur : Téléphone de base, donc.

Client : Voilà. Juste pour téléphoner...

Vendeur : Téléphoner beaucoup ? Souvent ?

Client : Oh ! Non, c'est juste pour être joint en cas de besoin... Je ne vais pas téléphoner souvent : j'ai une ligne fixe à la maison...

Vendeur : Le mieux, c'est un téléphone à carte. Vous le rechargez quand vous le souhaitez. J'ai ce rayon là...

Client : Ah ! C'est bien.

Vendeur : Peu cher, qui plus est.

Client : Je vois ça... C'est bien.

Vendeur : Il y en a un qui vous attire plus ?

Client : En même temps... Je me dis que si un jour, je suis perdu... Ou alors, j'apprends une terrible nouvelle, il faut que je prévienne ma famille, la conversation dure... Ou même, j'assiste à un accident, les pompiers me demandent de ne pas quitter... Ce serait dommage que la conversation coupe au milieu...

Vendeur : Dans ce cas-là, vous pouvez prendre un forfait... Il y en a des très bien à pas cher. Deux euros pour deux heures de communication et messages illimités.

Client : Ah ! Ben voilà ! C'est bien, ça. Ça reste abordable.

Vendeur : Par contre, on ne peut plus viser les téléphones à carte, on passe sur ce rayon là.

Client : D'accord... Oh, ce n'est pas bien plus cher, c'est très bien.

Vendeur : Parfait ! Il y en a un qui vous attire plus qu'un autre ?

Client : Boh, non, hein... Tant qu'il me permet de téléphoner...

Vendeur : Alors je peux vous conseiller celui-là. Petit prix, excellents retours de ceux qui l'ont acheté...

Client : Je me dis... Il m'arrive de partir en vacances...

Vendeur : Heureux homme...

Client : Et je ne téléphone jamais parce que ça coûte cher. Mais j'écris des cartes postales. Ce qui revient aussi cher, en fait... Je pourrais peut-être appeler...

Vendeur : Euh... Oui, avec votre portable, si la zone est couverte, c'est bon.

Client : Oui, mais voilà, on discute, je raconte ce que je fais... Si ça dure plus de deux heures, qu'est-ce qui se passe ?

Vendeur : Vous tombez en hors-forfait, il faut payer en plus.

Client : Ah ! Oui... C'est dommage, ça... Il va falloir que je fasse toujours attention... Parce que bon, je me promène, je pense à quelque chose... Je téléphone à quelqu'un... S'il faut que je regarde ma montre pour ne pas dépasser la durée de deux heures, c'est ennuyeux, tout de même...

Vendeur : Dans ce cas-là, il faut prendre un forfait plus important.

Client : On peut changer quand on veut ?

Vendeur : Non, en général, c'est un engagement de douze mois...

Client : Oui... Mais il vaut mieux quand même que je prenne plus, vous avez quoi ?

Vendeur : Il y a différent prix... On peut aller jusqu'à seize euros par mois pour de l'illimité...

Client : Ah ! Ben c'est mieux, ça...

Vendeur : On quitte un peu les petits prix que vous visiez, non ?

Client : Oui, mais à peine. Deux euros, seize euros... Pour de l'illimité...

Vendeur : Très bien, pas de souci pour moi.

Client : Mais j'y pense... Je pars en vacances, parfois...

Vendeur : Vous me l'avez dit.

Client : Vous m'avez parlé de téléphones qui faisaient des photos...

Vendeur : Certes mais là, on change de gamme... C'est ce rayon-ci.

Client : Ah ! Oui C'est plus cher...

Vendeur : Ben oui... Là, on n'est plus dans les prix bas...

Client : Oui, mais c'est bien quand même... Comme ça, je n'ai pas à penser à prendre mon appareil photo. J'ai le téléphone, hop, c'est bon.

Vendeur : C'est sûr...

Client : C'est de la qualité ?

Vendeur : Pour les photos, oui, très bien. Pour les vidéos, c'est un peu juste...

Client : Parce qu'on peut faire des vidéos ?

Vendeur : Euh... Oui... Mais là, il va falloir investir un peu plus haut... On passe à ce rayon-là et comme vous cherchiez un prix bas...

Client : Oui, oui, mais si ça fait vidéo aussi... Parce que je n'ai pas de caméscope. Alors pour les souvenirs de vacances, ce serait mieux. Parce que je pars en vacances, des fois.

Vendeur : Vous m'avez dit.

Client : Ah ! Ben c'est bien, ça... C'est plus cher que ce que j'imaginais, mais c'est bien... En plus, il y a un clavier, c'est bien. Je vais prendre un de ceux-là.

Vendeur : C'est vous qui décidez...

Client : Et avec ça, je peux faire des jeux, écouter de la musique ?

Vendeur : Ah ! Là, on est dans le haut de gamme, oui, vous pouvez tout faire.

Client : Bon. C'est bien. Non, parce qu'un téléphone, un appareil photo, un caméscope, un lecteur MP3, une console... Si je peux avoir tout sur le même appareil, hein...

Vendeur : Oui, enfin... Vous en vouliez qui téléphonerait simplement...

Client : Oui, oui, mais s'il téléphone en plus, c'est bien.

Vendeur : Avec votre forfait, là, vous êtes tranquille.

Client : Et je peux aller sur Internet avec.

Vendeur : Oui... Enfin, si c'est inclus dans le forfait... Mais ce sera un peu plus cher.

Client : Bien sûr... Mais en même temps, ce serait dommage d'avoir un tel appareil et de ne pas pouvoir profiter de toutes ses possibilités...

Vendeur : Certes. Enfin, là, le budget est plus important que celui du début...

Client : C'est vrai... Je pourrai faire des trucs avec les doigts, avec ?

Vendeur : Pardon ?

Client : Glisser des machins sur l'écran avec le doigt...

Vendeur : Ah ! Non, il n'est pas tactile... Pour les tactiles, c'est ce rayon. C'est le top, on n'a pas mieux. Mais c'est encore plus cher...

Client : Oui, je vois... Mais bon... A un rayon du top, pourquoi se priver... Le tactile, c'est l'avenir... Je vais en prendre un de ceux-là...

Vendeur : Vous êtes sûr ? Parce que vouliez un prix bas et...

Client : Oui, oui. Celui-là ! Bon, c'est vrai que c'est le plus cher mais c'est le plus gros, aussi... On doit bien voir, dessus...

Vendeur : Là, évidemment, il n'y a pas mieux... Mais on a un prix total qui va presque atteindre quatre chiffres... Surtout que je ne vous connais pas mais je sens bien que vous allez vouloir ajouter des accessoires...

Client : Parce qu'on peut ajouter des accessoires ? C'est intéressant, ça... Vous pouvez me montrer, je n'y connais rien dans ce domaine...

Vendeur : Certainement... C'est par ici. On va tenter de vous trouver du prix bas...

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