

Merci de votre intérêt pour mon texte.

N'oubliez pas de faire le nécessaire pour les droits d'auteur auprès de la SACD (<http://www.sacd.fr>) si vous jouez ce texte dans le cadre de représentations publiques.

Selon la nature de votre spectacle, la SACD vous indiquera s'il y a un montant à payer ou pas.

Si le texte n'apparaît pas dans la liste de mes textes, c'est qu'il n'a pas encore été joué. Je ferai alors l'inscription au répertoire de la SACD et vous pourrez faire la demande quelques jours plus tard.

C'est grâce aux droits d'auteur que les auteurs vivent et peuvent vous proposer des textes pour votre plaisir et celui de votre public.

Quand vous créez un spectacle, même si les représentations sont gratuites, vous payez les décors, les costumes, les accessoires... il n'y pas de raison de ne pas payer le travail de l'auteur sans qui il n'y aurait pas de spectacle.

Tous mes vœux de succès pour votre projet.

Virements et revirements

Recueil de sketches bancaires

de Pascal MARTIN

Ce document ne contient que des extraits pour obtenir la fin des textes, merci de bien vouloir envoyer un courriel à cette adresse : pascal.m.martin@laposte.net en précisant :

- Le nom de la troupe
- Le nom du metteur en scène
- L'adresse de la troupe
- La date envisagée de représentation
- Le lieu envisagé de représentation

Faute de fournir ces informations, la fin du texte ne sera pas communiquée.

Ce texte est déposé sur <http://www.copyrightdepot.com/> sous le numéro 41166 et son certificat de dépôt peut être consulté à l'adresse suivante :
<http://www.copyrightdepot.com/rep99/00041166.htm>

Toute reproduction, diffusion ou utilisation doit faire l'objet de l'accord de l'auteur.
Toute exploitation doit être faite par l'intermédiaire de la SACD.
L'auteur peut être contacté à l'adresse suivante : pascal.m.martin@laposte.net

Les autres pièces de l'auteur sont présentées à cette adresse

<http://www.pascal-martin.net>

| | |
|---|----|
| 1 Les parieurs..... | 4 |
| 2 Le DAB stagiaire..... | 5 |
| 3 Le DAB stagiaire version d'jeuns..... | 7 |
| 4 Hold-Up..... | 10 |
| 5 Projet de couple..... | 13 |
| 6 L'entrepreneur fou récurrent..... | 15 |
| 7 Ergonomie..... | 19 |
| 8 La banquière amoureuse..... | 20 |
| 9 Sponsoring..... | 22 |
| 10 Touchons nos intérêts..... | 24 |
| 11 Bureau de change..... | 26 |
| 12 Gros lot..... | 28 |
| 13 Big brother is coaching you..... | 29 |
| 14 Parking longue durée..... | 31 |
| 15 Speed banking..... | 32 |
| 16 Brèves de guichet..... | 37 |
| 17 Mission de santé publique..... | 41 |
| 18 Debriefing et tableaux de bord..... | 52 |
| 19 Démarchage téléphonique..... | 57 |
| 20 Priorités commerciales..... | 61 |
| 21 Pourquoi ligoter sa banquière ?..... | 65 |

1 Les parieurs

Personnages

- Employé 1
- Employé 2
- Employé 3

Décor : Une table, une cafetière, une poubelle

Trois employés de banque prennent le café.

Employé 1 : Alors combien ce mois-ci ?

Employé 2 : 743.

Employé 3 : Pas mieux. Et toi ?

Employé 1 : 1591.

Employé 2 : 1591 ! En un mois ?

Employé 1 : Eh oui ! Allez, par ici la monnaie.

Les employés 2 et 3 sortent des billets et les donnent à Employé 1.

Employé 2 : Je me demande si tu n'as pas triché.

Employé 3 : C'est vrai que ça fait trois mois de suite que c'est toi qui gagne.

Employé 1 : Soyez bons joueurs, c'est le hasard qui décide.

Employé 2 : Fais-voir le relevé de compte.

Employé 1 : Bravo, la confiance règne !

Employé 1 sort un relevé de compte et le montre aux deux autres. Ils vérifient avec attention.

Fin de l'extrait

2 Le DAB stagiaire

Personnages

- Banquier
- Stagiaire
- Client

Décor : Une table, trois chaises, un DAB (Distributeur Automatique de Billets), une cafetière.

Le banquier reçoit une personne à la recherche d'un stage dans le cadre d'une réinsertion professionnelle. Il est assis à son bureau, le stagiaire est assis en face.

Banquier : Alors si je comprends bien, vous cherchez un stage.

Stagiaire : Oui M'sieur

Banquier : Pour combien de temps ?

Stagiaire : Pour tout de suite.

Banquier : Bien, vous êtes disponible immédiatement, c'est bien ça. Mais pour quelle durée ?

Stagiaire : Je peux commencer maintenant si vous voulez.

Banquier : Bon, alors, nous allons dire pour 3 semaines, qu'est-ce que vous en pensez ?

Stagiaire : Ca m'aurait arrangé de commencer plus tôt si c'était possible.

Banquier : Bien, on va faire au mieux. De toute façon, je n'ai pas le choix, c'est le siège qui vous envoie alors...

Le téléphone sonne. Le banquier décroche.

Banquier (au téléphone) : Oui ?... Le distributeur de billets est encore en panne ? Un jour de marché en plus ! Ca fait la cinquième fois ce mois-ci, c'est quoi cette merde ? Je sais bien que ce n'est pas de votre faute Geneviève, mais vous comprenez, ça se ressent sur notre chiffre toutes ces pannes répétitives. C'est moi qui me fais taper sur les doigts. Bon calmez-vous Geneviève. Dites-moi ce qui ne fonctionne pas... L'écran ? C'est seulement l'écran, tout le reste fonctionne, vous êtes certaine ? Bon, laissez-moi réfléchir...

Il regarde le stagiaire.

Geneviève, j'ai la solution. J'arrive.

Il raccroche. Et sort un document de son tiroir.

Banquier (au stagiaire) : Vous savez lire, je suppose.

Stagiaire : Oui, on m'a appris ça, mais c'était il y a longtemps.

Banquier : C'est comme le vélo...

Stagiaire : Non, ça j'ai pas appris.

Banquier : Peu importe, là n'est pas la question. Voilà un manuel qui décrit les étapes de retrait de l'argent. C'est très simple. L'écran de notre distributeur ne fonctionne plus alors vous allez donner les instructions oralement au client pour qu'il fasse les opérations dans le bon ordre. Vous avez compris ?

Stagiaire : Ouais, fastoche.

Banquier : Très bien nous allons faire une petite répétition ensemble pour vous entraîner. Je vais faire le client, vous faites le distributeur en lisant les phrases qui sont inscrites ici et qui normalement apparaissent à l'écran.

Le banquier se lève et mime le client qui arrive près du DAB.

Stagiaire : Bonjour, bienvenue au Crédit Populaire, veuillez insérer votre carte.

Le banquier mime l'insertion de sa carte.

Stagiaire : Merci, veuillez maintenant taper votre code confidentiel à 4 chiffres à l'abri des regards indiscrets.

Le banquier mime la saisie de son code.

Stagiaire : Appuyez sur la touche correspondant au montant que vous désirez retirer.

Le banquier mime l'appui sur un bouton.

Stagiaire : Merci. Veuillez retirer votre carte pour retirer les billets.

Le banquier mime le retrait de sa carte.

Stagiaire : Veuillez maintenant retirer vos billets.

Le banquier mime le retrait de ses billets.

Stagiaire : Merci. A bientôt dans le réseau des agences du Crédit Populaire.

Banquier : Parfait, parfait. Vous avez été parfait ! Vous savez que vous m'ôter une sacré épine du pied. Suivez-moi jusqu'au distributeur. Tenez, on va se prendre un petit café, on l'a bien mérité.

Le banquier sert 2 cafés, en donne un au stagiaire puis ils vont jusqu'au distributeur de billets.

Banquier : Vous allez vous installer ici. Les clients ne vous voient pas, mais vous parlerez dans ce micro et ils vous entendront leur dicter les instructions. Voilà asseyez-vous ici.

Le stagiaire s'assoit un peu embarrassé avec le manuel du DAB et son café.

Banquier : Ça va ? Vous êtes bien installé ?

Stagiaire : Ça va, ça va.

Le téléphone portable du banquier sonne.

Banquier : Bonjour Monsieur le directeur régional... Non, non, nous n'avons pas de problème pourquoi ?... Le distributeur de billets ?...

Au stagiaire, à voix basse en masquant le téléphone :

Allez-y, j'ai un appel urgent. Je repasse tout à l'heure.

Au Directeur Régional au téléphone :

Pas du tout Monsieur le directeur régional... il fonctionne parfaitement bien... vous pensez bien que j'ai pris toutes mes dispositions pour un jour de marché comme aujourd'hui...

Il sort. Le stagiaire tente de s'installer confortablement, mais en ouvrant le manuel du DAB, il renverse du café sur la page des instructions. Il tente d'essuyer, mais étaie tout. La page est illisible. Une cliente arrive.

Stagiaire : Putain de merde !

La cliente est d'abord surprise et choquée. Elle est sur le point de partir, puis elle se ressaisit et s'adresse au DAB.

Fin de l'extrait

3 Le DAB stagiaire version d'jeuns

Avec le concours artistique Pierre Mazarik pour la d'jeunitude.

Personnages

Banquier

Stagiaire

Client

Décor : Une table, trois chaises, un DAB (Distributeur Automatique de Billets), une cafetière.

Le banquier reçoit une personne à la recherche d'un stage dans le cadre d'une réinsertion professionnelle. Il est assis à son bureau, le stagiaire est assis en face.

Banquier : Alors si je comprends bien vous chercher un stage.

Stagiaire : Bien sur man !!

Banquier : Pour combien de temps ?

Stagiaire : Ben la ...Chuis open ! t'as vu .

Banquier : Bien, vous êtes disponible immédiatement, c'est bien ça. Mais pour quelle durée ?

Stagiaire : Chuis dispo total.

Banquier : Bon, alors, nous allons dire pour 3 semaines, qu'est-ce que vous en pensez ?

Stagiaire : Chuis open dispo maintenant, man..

Banquier : Bien, on va faire au mieux. De toutes façons, je n'ai pas le choix, c'est le siège qui vous envoie alors...

Le téléphone sonne. Le banquier décroche.

Banquier (au téléphone) : Oui ?... Le distributeur de billets est encore en panne ? Un jour de marché en plus ! Ca fait la cinquième fois ce mois-ci, c'est quoi cette merde ? Je sais bien que ce n'est pas de votre faute Geneviève, mais vous comprenez, ça se ressent sur notre chiffre toutes ces pannes répétitions. C'est moi qui me fait taper sur les doigts. Bon calmez-vous Geneviève. Dites-moi ce qui ne fonctionne pas... L'écran ? C'est seulement l'écran, tout le reste fonctionne, vous êtes certaine ? Bon, laissez-moi réfléchir...

Il regarde le stagiaire.

Geneviève, j'ai la solution. J'arrive.

Il raccroche. Et sort un document de son tiroir.

Banquier (au stagiaire) : Vous savez lire, je suppose.

Stagiaire : Tu me prends pour un teubé ou koi ? Bien sur j'ai appris, mais y a longtemps.

Banquier : C'est comme le vélo...

Stagiaire : Moi j'kiffe plutot les BM.

Banquier : Peu importe, là n'est pas la question. Voilà un manuel qui décrit les étapes de retrait de l'argent. C'est très simple. L'écran de notre distributeur ne fonctionne plus alors

vous allez donner les instructions oralement au client pour qu'il fasse les opérations dans le bon ordre. Vous avez compris ?

Stagiaire : Trop face !!!

Banquier : Très bien nous allons faire une petite répétition ensemble pour vous entraîner. Je vais faire le client, vous faites le distributeur en lisant les phrases qui sont inscrites ici et qui normalement apparaissent à l'écran.

Le banquier se lève et mime le client qui arrive près du DAB.

Stagiaire : Bonjour, bienvenue au Crédit Populaire, veuillez insérer votre carte.

Le banquier mime l'insertion de sa carte.

Stagiaire : Merci, veuillez maintenant taper votre code confidentiel à 4 chiffres à l'abri des regards indiscrets.

Le banquier mime la saisie de son code.

Stagiaire : Appuyez sur la touche correspondant au montant que vous désirez retirer.

Le banquier mime l'appui sur un bouton.

Stagiaire : Merci. Veuillez retirer votre carte pour retirer les billets.

Le banquier mime le retrait de sa carte.

Stagiaire : Veuillez maintenant retirer vos billets.

Le banquier mime le retrait de ses billets.

Stagiaire : Merci. A bientôt dans le réseau des agences du Crédit Populaire.

Banquier : Parfait, parfait. Vous avez été parfait ! Vous savez que vous m'ôter une sacré épine du pied. Suivez-moi jusqu'au distributeur. Tenez, on va se prendre un petit café, on l'a bien mérité.

Le banquier sert 2 cafés, en donne un au stagiaire puis ils vont jusqu'au distributeur de billets.

Banquier : Vous allez vous installer ici. Les clients ne vous voient pas, mais vous parlerez dans ce micro et ils vous entendront leur dicter les instructions. Voilà asseyez-vous ici.

Le stagiaire s'assoit un peu embarrassé avec le manuel du DAB et son café.

Banquier : Ca va ? Vous êtes bien installé ?

Stagiaire : Ca va, ça va !! Mais, ton texte c'est ta grand-mère qui la fait ou quoi ??

Le téléphone portable du banquier sonne.

Banquier : Bonjour Monsieur le directeur régional... Non, non, nous n'avons pas de problème pourquoi ?... Le distributeur de billets ?...

Au stagiaire, à voix basse en masquant le téléphone :

Allez-y, j'ai un appel urgent. Je repasse tout à l'heure.

Au Directeur Régional au téléphone :

Pas du tout Monsieur le directeur régional... il fonctionne parfaitement bien... vous pensez bien que j'ai pris toutes mes dispositions pour un jour de marché comme aujourd'hui...

Il sort. Le stagiaire tente de s'installer confortablement, mais en ouvrant le manuel du DAB, il renverse du café sur la page des instructions. Il tente d'essuyer, mais étaie tout. La page est illisible.

Stagiaire : Putain, j'y vois que dalle !!!

Une cliente arrive.

Stagiaire : Fait chier !

La cliente est d'abord surprise et choquée. Elle est sur le point de partir, puis elle se ressaisit et s'adresse au DAB.

Fin de l'extrait

4 Hold-Up

Personnages

Monique

Robert

Jean-Pierre

Décor : Un bureau, une table avec une cafetière, une chaise.

Jean-Pierre est à son bureau, il est affairé avec des papiers ou sur son ordinateur. Monique entre un revolver à la main et un bas sur la tête.

Monique : Haut les mains, c'est un hold-up.

Jean-Pierre, absorbé, ne réagit pas.

Monique (plus fort) : Haut les mains, c'est un hold-up.

Jean-Pierre ne bouge toujours pas.

Monique (encore plus fort) : Et oh, vous-là, haut les mains, c'est un hold-up.

Jean-Pierre : Pardon, vous dites ?

Monique : Je dis haut les mains, c'est un hold-up.

Jean-Pierre (affolé) : Comment ça un hold-up ? Mais, mais... vous avez vu l'heure ?

Monique : Quoi l'heure ?

Jean-Pierre : Mais le directeur n'est pas encore arrivé.

Monique : Et alors ?

Jean-Pierre : Et alors ? Et alors, c'est le directeur qui s'occupe de ça ! Il faut que vous reveniez quand le Directeur sera là.

Robert entre. Il parcourt un dossier. Il lève les yeux.

Robert : Tiens, bonjour Monique.

Ils s'embrassent.

Monique : Salut Robert ça va ?

Robert : Ca va, et toi ?

Monique : Couci-couça.

Jean-Pierre (à Robert) : Vous la connaissez ?

Robert : Évidemment, c'est Monique, vous ne l'aviez pas reconnu ?

Jean-Pierre : Non désolé, je ne reconnaiss pas les gens avec des bas sur la tête. Ca ne fait pas partie de la formation de responsable de compte.

Robert : Ah bon, je croyais pourtant qu'il y avait un module « Relation clientèle »

Jean-Pierre : Je l'ai suivi en été, ça doit être pour ça que les clientes ne portaient pas de bas. Désolé.

Robert : Oui, bon, peu importe, c'est Monique, vous voyez qui c'est maintenant.

Jean-Pierre : Non

Robert : Mais si, Monique, qui est partie à la retraite il y a 6 mois.

Jean-Pierre : Il y a 6 mois, je n'étais pas encore à l'agence.

Robert : Autant pour moi mon vieux. Monique, je vous présente Jean-Pierre, Jean-Pierre, je vous présente Monique, jeune retraitée.

Jean-Pierre et Monique se serrent la main.

Robert : Un café Monique ?

Monique : C'est pas de refus.

Robert : Jean-Pierre, un café ?

Jean-Pierre : Oui, merci.

Robert verse 3 cafés.

Robert : Alors, qu'est-ce qui te ramène parmi nous Monique ?

Il donne un café à chacun. Monique boit son café en oubliant qu'elle porte un bas sur la tête. Elle s'en met partout.

Monique : C'est pour un hold-up.

Jean-Pierre : Je lui ai dit qu'il était trop tôt.

Robert : C'est vrai, c'est un peu tôt là Monique, tu sais bien que le directeur n'arrive jamais avant 10 heures.

Monique : Merde j'avais oublié.

Robert : Tu n'as pas une course à faire dans le quartier ? Tu repasseras tout à l'heure.

Jean-Pierre : Oui, c'est ça, allez-donc vous achetez un bas à votre taille parce qu'avec ce-lui-ci vous allez finir pas vous étouffer.

Monique : Non, je ne peux pas. J'ai rendez-vous à la sécu dans 20 minutes.

Robert : Oui, mais là, comprends-nous Monique, sans le directeur, on en peut rien faire.

Jean-Pierre : C'est vrai, on ne peut rien faire, Monique. C'est ballot.

Monique : Et un virement, vous pouvez faire un virement non ?

Robert : Oui, un virement on peut.

Monique : Haut les mains, c'est un virement !

Jean-Pierre : Si c'est un virement, alors d'accord. Depuis quel compte ?

Monique : Le vôtre.

Jean-Pierre : Le mien ?

Monique : Le vôtre.

Jean-Pierre : Vous êtes sûre ?

Robert : Puisqu'elle te le dit.

Jean-Pierre : Oui, mais c'est mon argent qu'il y a sur mon compte.

Robert : C'est un peu le principe du hold-up, on prend l'argent des autres.

Fin de l'extrait

5 Projet de couple

Personnages

- M. Bertin, le banquier
- Mr Duponchel, le mari
- Mme Duponchel, la femme

Décor : Un bureau, un ordinateur, un téléphone, trois chaises.

Le banquier est à son bureau, le téléphone sonne. Le banquier décroche.

Le banquier : Oui, très bien, faites entrer.

Il se lève pour accueillir le couple de clients.

Le banquier : Bonjour Mme Duponchel, bonjour Mr Duponchel. Je vous en prie installez-vous.

Mme Duponchel : Bonjour M. Bertin

Mr Duponchel : Bonjour M. Bertin

Le banquier se rassoit à son bureau. Le couple s'installe sur les chaises en face de lui.

Le banquier : Mais dites-moi, ça faisait un petit moment qu'on ne s'était pas vu. On doit avoir plein de choses à se dire.

Mr Duponchel : On a des projets.

Le banquier : C'est bien ça des projets. En quoi puis-je vous aider à les réaliser ces projets ?

Mme Duponchel : Il nous faudrait un prêt.

Le banquier : Très bien, nous allons étudier tout ça. Alors c'est pour quel projet exactement ?

Mr Duponchel : C'est pour faire une extension à la maison.

Mme Duponchel : Enfin, c'est plutôt pour finir la maison qu'on n'a pas pu terminer à cause de la folie des grandeurs de monsieur. Tout l'argent prévu pour la buanderie a été englouti dans une véranda. Résultat, j'ai pas de buanderie.

Mr Duponchel : N'empêche que maintenant tu es bien contente de l'avoir la véranda.

Mme Duponchel : Tu parles on se ruine en chauffage l'hiver et en climatisation l'été.

Mr Duponchel : Tu n'as jamais aimé cette véranda parce que c'était mon idée. Tu la détestes tellement que tu en as fait ta buanderie. Elle ne ressemble plus à rien ma véranda. Si tiens, elle ressemble à un pressing, voilà à quoi elle ressemble ma véranda.

Mme Duponchel : Il fallait bien que je la fasse quelque part ma buanderie. Je n'allais pas faire mon linge dans le salon comme ta mère !

Le banquier : Notez, que maintenant que vous allez faire une extension pour la buanderie, au moins tout le monde sera content. La véranda redeviendra une véranda et vous aurez votre buanderie. C'est un beau projet de couple finalement cette extension.

Mr Duponchel : Attention, on ne fait pas qu'une buanderie dans l'extension !

Mme Duponchel : Comment ça, on ne fait pas qu'une buanderie ?

Mr Duponchel : Et non !

Mme Duponchel : Tu ne vas pas y faire une annexe de la véranda au moins ?

Mr Duponchel sort un dossier qu'il remet au banquier.

Mr Duponchel : Voilà le projet.

Mme Duponchel : De quoi je me mêle ? Donnez-moi ça vous.

Elle lui prend le dossier des mains et l'ouvre.

Mme Duponchel : Mais qu'est-ce que c'est que ça ? Une salle de sports ? Tu comptes te préparer pour les jeux olympiques ? A ton âge ?

Fin de l'extrait

6 L'entrepreneur fou récurrent

Personnages

- Le banquier
- Champignac
- La directrice

Décor : Un bureau, deux chaises, un téléphone, un ordinateur, une poubelle.

Les personnages reviendront à plusieurs reprises dans le spectacle pour des passages courts entre d'autres saynètes.

Première séquence

Le banquier est à son bureau, Champignac arrive, il se lève pour l'accueillir.

Le banquier : M. Champignac bonjour, comment allez-vous ?

Champignac : Bonjour, bonjour, ça va fort bien, fort bien.

Le banquier : Alors que puis-je faire pour vous ?

Champignac : Je me lance dans les affaires mon cher et j'ai besoin d'une banque solide, d'un banquier éclairé et de fonds pour démarrer.

Le banquier : Vous avez frappé à la bonne porte, M. Champignac. Le Crédit Populaire, c'est la banque de votre avenir. Et nous sommes toujours à l'écoute de nos meilleurs clients pour les accompagner dans leurs projets.

Champignac : Content de vous l'entendre dire mon cher.

Le banquier : Alors, dites-moi, quel est ce projet ?

Champignac : Écoutez, vous me connaissez, je suis à la fois visionnaire et pragmatique...

Le banquier : Ce sont les qualités des grands entrepreneurs !

Champignac : Exactement !

Le banquier : Alors, donc ce projet, M. Champignac ?

Champignac : Je compte ouvrir une crèmerie-tabac-chevaline.

Le banquier : Une crèmerie-tabac-chevaline ?

Champignac : Parfaitement !

Le banquier : C'est... comment dire... audacieux.

Champignac : Je savais que ça vous plairait.

Le banquier : Je n'ai pas vraiment dit ça.

Champignac : Avouez que c'est novateur !

Le banquier : Je ne nie pas l'aspect audacieux et novateur du projet. Mais je ne vois pas bien... comment dire... le concept.

Fin de l'extrait de la première séquence

Deuxième séquence

Le banquier est à son bureau, Champignac arrive, il se lève pour l'accueillir.

Le banquier : Cher Monsieur Champignac bonjour, comment allez vous ?

Champignac : Bonjour, bonjour, ça va fort bien, fort bien.

Le banquier : Asseyez-vous, je vous en prie.

Champignac : Alors quelles sont les nouvelles ?

Le banquier : Cher Monsieur Champignac, ce n'est pas aussi simple. Nos experts ont étudié votre projet et ils ont quelques doutes sur la viabilité du concept.

Champignac : Allons, mon cher, il ne s'agit pas de faire des analyses théoriques sur un ordinateur au fond d'un bureau. Il s'agit de sentir les choses, de capter les tendances de notre société, d'être à l'écoute des mutations du monde. C'est comme ça qu'on trouve les bonnes idées.

Le banquier : Je peux vous assurer que nos experts apportent la plus grande attention à vos projets, mais ils ont un gros, gros doute sur la faisabilité de votre projet de crèmerie-tabac-chevaline.

Champignac : Mon cher, c'est tout à leur honneur. Laissez tomber, j'ai beaucoup mieux.

Le banquier : Je brûle d'impatience.

Champignac : Je me lance dans l'agro-alimentaire grand public.

Le banquier : Ah oui ?

Champignac : Je lance une gamme de produits surgelés révolutionnaires.

Le banquier : Faites-moi moi rêver, de quoi s'agit-il ?

Champignac : Des tartines beurrées à la confiture surgelées.

Le banquier : En effet, c'est assez innovant.

Champignac : Et je déclinerai ça sur des pains différents : froment, seigle, complet, campagne, des beurres différents : doux, salé et des confitures différentes : fraise, groseille, abricot, mûres, cerise, framboise, raisin... pour commencer.

Le banquier : Ça fait quand même 56 combinaisons possibles...

Champignac : Le plus simple, c'est que je vous laisse le dossier que j'ai préparé.

Le banquier : Voilà, excellente idée.

Il se lève pour le raccompagner.

Fin de l'extrait de la deuxième séquence

Troisième séquence

Le banquier est à son bureau, Champignac arrive, il ne se lève pas pour l'accueillir.

Le banquier : Monsieur Champignac, asseyez-vous, ça va ?

Champignac : Bonjour, bonjour, ça va fort bien, fort bien.

Le banquier : Un nouveau projet peut-être ?

Champignac : Je renonce à l'agro-alimentaire, trop de difficultés avec la grande distribution. Des requins, si vous saviez !

Le banquier : M'en parlez pas, mon pauv' monsieur. Vous partez sur quoi alors ?

Champignac : Je crois que la vraie voie d'avenir, c'est le développement durable. Je crois que nous le devons aux générations futures.

Le banquier : Ben voyons !

Champignac : Je tiens un nouveau concept révolutionnaire.

Fin de l'extrait de la troisième séquence

Quatrième séquence

Le banquier est à son bureau, Champignac arrive, il ne se lève pas pour l'accueillir.

Le banquier : Ah M'sieur Champignac, quel bon vent vous amène, la forme ?

Champignac : Bonjour, bonjour, ça va fort bien, fort bien.

Le banquier : C'est quoi aujourd'hui ?

Champignac : Vous savez, je phosphore, je phosphore... Toujours à la recherche de nouvelles idées qui changeront le monde et qui...

Le banquier : Ben, oui, c'est bien tout ça M'sieur Champignac, mais ça serait pour quoi alors ?

Champignac : Cette fois-ci, je pense que je tiens mon concept. Quelque chose de planétaire !

Le banquier : Rien que ça, M'sieur Champignac. Vous y aller pas un peu fort non ?

Champignac : Pas du tout, écoutez plutôt...

Le banquier : Bon, alors vite fait, j'ai du boulot

Champignac : Selon vous, qu'est-ce qu'on trouve absolument partout dans le monde ?

Le banquier : Des cons ?

Fin de l'extrait de la quatrième séquence

Cinquième et dernière séquence

Le banquier et la directrice sont debout à l'avant-scène. Ils sont habillés très chaudement : manteau, bonnet, gants, écharpe, moon-boots. Ils tiennent une valise à la main.

La directrice : Quel con ce Champignac tout de même !

Le banquier : Nous faire ça à nous ! Notre meilleur client !

Fin de l'extrait de la cinquième séquence

7 Ergonomie

Personnages

- Cliente
- Client

Décor : Un DAB dont l'écran est trop haut par rapport à la taille de la cliente.

Ce sketch est essentiellement visuel, il joue sur le fait que la cliente est trop petite pour voir les instructions qui s'affichent sur l'écran du DAB.

La cliente arrive près du DAB. Elle cherche l'écran et finit par le découvrir trop haut pour elle.

Elle se met sur la pointe des pieds pour tenter de voir.

Cliente : Ce n'est pas possible de faire des machines aussi mal foutues.

Elle sort la carte de son sac et tente de l'introduire dans la fente. Elle se met sur la pointe des pieds, mais ne voit pas bien. Elle casse un talon de ses chaussures.

Cliente : Et merde ! En plus ça va me coûter la réparation de ma chaussure !

Elle saute pour mieux voir.

Cliente : S'ils ne veulent pas qu'on les utilise leur truc, ils n'ont qu'à le dire !

Elle saute et se tord la cheville en retombant.

Cliente : Aïe ! Mais ce n'est pas possible de vouloir du mal à ses clients à ce point !

Elle retire son manteau, le plie et le pose par terre pour faire un marchepied. Elle essaie, c'est insuffisant.

Cliente : Faut pas croire que je vais me décourager.

Fin de l'extrait

8 La banquière amoureuse

Personnages

- Geneviève : Banquière habillée de manière stricte et triste.
- M. Fontanelle : Directeur Régional
- M. Preskovic : Homme de ménage

Décor : Un bureau, deux chaises, un paravent, un téléphone, un ordinateur.

Geneviève est à son bureau affairée sur son ordinateur ou dans ses papiers. Le téléphone sonne. Elle décroche.

Geneviève : Allô ?... Oui Monsieur le Directeur, M. Volfoni est bien un de mes clients... Oui, oui, c'est un bon client... il aurait des facilités exceptionnelles ?... Ah vous trouvez ?... Non, non, si vous le dites, vous avez raison Monsieur le Directeur... un découvert ah bon ?... Laissez-moi voir ça...

Elle pianote sur son ordinateur.

Ah oui en effet, vous avez raison... combien ? Euh..., c'est à dire... 100 000 Monsieur le Directeur... oui, c'est beaucoup Monsieur le Directeur... vous avez raison Monsieur le Directeur... je fais le nécessaire immédiatement Monsieur le Directeur... Entendu Monsieur le Directeur.

Elle raccroche.

Geneviève : Merde, merde, merde, merde. Qu'est-ce que je vais faire, qu'est-ce que je vais faire... Bon, d'abord, appelez M. Volfoni.

Elle fouille dans son sac à main, sort son nécessaire de maquillage. Se repoudre, se remet du rouge à lèvres, vaporise un peu de parfum, se recoiffe, regarde son reflet dans l'écran de son ordinateur, se trouve parfaite. Elle décroche son téléphone et compose le numéro de M. Volfoni.

Geneviève : Allô ? Bonjour Mademoiselle, je voudrais parler à Monsieur Volfoni je vous prie... Non, je n'ai pas rendez-vous... Dites-lui que c'est Geneviève du Crédit Populaire... Allô M. Volfoni ? Bonjour cher Monsieur... oui bonjour Marcello... voilà, je vous appelle car il faudrait que nous nous rencontrions au sujet de votre compte... non, non rien de grave, juste quelques petits détails à régler... vous savez comme nous sommes, nous les banquiers, nous aimons bien être rassurés... oui, oui, je sais que vous savez surtout comment sont les banquières... néanmoins M. Volf... néanmoins Marcello, il faudrait que nous nous voyons... non, non à mon bureau plutôt... Est-ce que 11h00 vous conviendrait ? Parfait, alors 11h00... Ah oui ?... Un nouveau petit restaurant italien ? Eh bien pourquoi pas... pour ça je m'en remets entièrement à vous... A tout à l'heure donc...

Elle raccroche.

Geneviève : Oh Marcello, Marcello, mi amor... mi grande, mi ardente amor... Bon, ma petite Geneviève, calme-toi, agis avec méthode. C'est pas tous les jours que le beau Marcello t'invite à déjeuner et plus si affinités... mais oui AVEC affinités... Marcello... Marcello...

Elle se regarde.

Bon d'abord changer ces vêtements et puis se mettre dans l'ambiance.

Elle met sur son ordinateur une chanson d'amour italienne. Sort du tiroir des affaires plus

sexy que celles qu'elle porte. Elle les place sur elle en se regardant dans l'écran de son PC. Elle accroche tout sur le paravent, côté public et passe derrière le paravent. Elle retire les vêtements qu'elle porte et les mets sur le paravent en chantonnant.

M. Preskovic entre avec son aspirateur. Ne voyant personne, il commence à passer l'aspirateur. Par mégarde il se cogne dans le paravent ce qui fait tomber les vêtements par terre. Il ne s'en rend pas compte et continue à passer l'aspirateur. Quand il arrive devant le paravent, il trouve les vêtements, les ramasse et les met dans la poubelle. Il sort.

Geneviève va pour attraper ses vêtements, elle tâtonne, ne les trouvent pas. Elle passe la tête au dessus du paravent.

Geneviève : Mais enfin ? Qu'est-ce qui s'est passé ici ? Où sont passés tous mes vêtements ? Si c'est une plaisanterie, elle est vraiment plus que de mauvais goût !

Le téléphone sonne.

Geneviève : Allons bon ! Qu'est-ce que c'est encore ?

Geneviève arrête la musique et décroche de derrière le paravent.

Geneviève : Allô ?... Qui ça ?... Le Directeur Régional ?... Mais non, je ne le connais pas... Il veut me voir ? Moi ? A propos du dossier Volfoni ?... Et bien justement je dois le voir... Comment ça il arrive ?... Mais non, mais non, retiens-le à l'accueil par n'importe quel prétexte... Comment ça trop tard ?

Fin de l'extrait

9 Sponsoring

Personnages

Le PDG de la banque

Anne-Monique : La directrice de la communication

Erwan Le Kermadec : Le marin. Look de marin-pêcheur et non de navigateur.

Décor : Une table de réunion, trois chaises

Une salle de réunion. Anne-Monique attend le PDG. Il est en retard, elle regarde sa montre. Elle vérifie que tout est en ordre. Elle est anxieuse.

Anne-Monique : Mais qu'est-ce qu'il fait. Il a une heure de retard.

PDG (*entrant sans frapper*) : Bonjour Anne-Monique. Alors ces projets de communication ?

Anne-Monique : Tout est prêt Monsieur le Président.

PDG : Très bien, vous avez dix minutes.

Anne-Monique : Dix minutes ? Je pensais que vous aurions plus de temps parce que...

PDG : Si vous trouvez que c'est insuffisant, ne perdez pas de temps en jérémiades, en-chaînez.

Anne-Monique : Oui, Monsieur. Donc comme je vous l'indiquais dans le mémo que je vous ai fait passer la semaine dernière...

PDG : Pas lu. Faites-moi un résumé.

Anne-Monique : Il faut que nous fassions un gros coup de communication, la concurrence a très bien réussi ces derniers temps avec des approches très populaires et humoristiques. Des chansons françaises, des grosses vedettes du cinéma, des personnages de BD, bref on est à la traîne.

PDG : Ca je savais merci, qu'est-ce que vous proposez ?

Anne-Monique : J'ai pensé qu'il fallait faire quelque chose de spectaculaire pour rattraper notre retard.

PDG : On n'a pas de pognon, j'aime mieux vous prévenir.

Anne-Monique : Je sais, je compte sur la couverture médiatique de l'évènement. Ca fait de la visibilité et ça ne coûte rien.

PDG : Alors, c'est quoi ?

Anne-Monique : Sponsoriser un voilier dans une course au large internationale.

PDG : Vous voulez que je paie des vacances à la mer à un sociopathe breton alcoolique pour me ramener des clients ? Rappelez-moi combien je vous paie pour trouver ça ?

Anne-Monique : Il faut envisager la chose sous l'angle de la couverture médiatique.

PDG : Vous l'avez déjà dit. Combien ça coûte un rafiot pour faire le mariole sur les vagues ?

Anne-Monique : Le prix du bateau n'entre pas en ligne de compte parce que...

PDG : Très bien, c'est ce qu'il me faut. Vous avez un budget de 100 000. De toute façon, il faudra vous débrouiller avec ça.

Anne-Monique : Ca suffira largement.

PDG : Très bien développez.

Anne-Monique : Permettez que je vous présente notre homme providentiel.

Elle va chercher le marin en coulisse.

Monsieur le Président, je vous présente Erwan Le Kermadec, marin et aventureur.

Erwan Le Kermadec : Bonjour Président.

PDG : Bonjour, bonjour. Question image, c'est sûr qu'on se distingue. A part à la criée de Douarnenez, il est connu où votre navigateur ?

Fin de l'extrait

10 Touchons nos intérêts

Personnages

Le guichetier

Mme Garrigue : retraitée

Mr Garrigue : retraité

Décor : Un guichet

Mr et Mme Garrigue s'adressent au guichet.

Mr Garrigue : Bonjour Monsieur.

Le guichetier : Bonjour Monsieur

Mme Garrigue : Bonjour Monsieur

Le guichetier : Bonjour Madame

Mr Garrigue : Et voilà, c'est le 2 janvier.

Le guichetier : Et oui, bonne année et bonne santé surtout.

Mr Garrigue : Et puis c'est surtout le versement des intérêts.

Mme Garrigue : Et voilà, c'est le 2 janvier que ça tombe les intérêts.

Mr Garrigue : Sur le livret, c'est le 2 janvier que ça tombe.

Mme Garrigue : Les intérêts du livret, c'est le 2.

Le guichetier : Ah bon, vous venez pour ça ?

Mr Garrigue : Qu'est ce que vous croyez ?

Mme Garrigue : Tous les ans le 2 janvier on est là.

Mr Garrigue : A l'ouverture

Mme Garrigue : Parce que les intérêts, ils tombent.

Le guichetier : Je vais vérifier si ça a bien été fait.

Mr Garrigue : Forcément que ça a été fait.

Mme Garrigue : Puisqu'on est le 2 janvier.

Mr Garrigue : C'est là que ça tombe les intérêts.

Mme Garrigue : Le 2 janvier, sur le livret.

Le guichetier (*pianotant que son ordinateur*) : Alors, voyons Garrigue..., livret... eh oui, c'est fait. Les intérêts ont été crédités.

Mr Garrigue : Evidemment, on est le 2 janvier.

Mme Garrigue : C'est là que ça tombe les intérêts.

Le guichetier : Vous voulez connaître le montant ?

Mr Garrigue : Oui, on veut bien.

Mme Garrigue : Oui, le montant des intérêts

Le guichetier : Ca fait 692 Euros et 41 centimes.

Mr Garrigue sort un papier de son sac et le lit attentivement.

Mr Garrigue : C'est bien ça. Ils ne se sont pas trompés.

Mme Garrigue : Maintenant, on voudrait les toucher.

Le guichetier : Comment ?

Mr Garrigue : Les intérêts

Mme Garrigue : On voudrait bien les toucher.

Fin de l'extrait

11 Bureau de change

Personnages

Le guichetier du bureau de change
Le touriste

Décor : Un guichet

Situation récurrente avec un touriste voulant changer des Euros contre une devise étrangère avant de partir en voyage. Les noms des devises sont évidemment réels.

Le touriste : Bonjour, vous avez des Gourdes ?

Le guichetier du bureau de change : C'est une banque ici, c'est pas le comité Miss France !

Le touriste : Je sais, je vais en Haïti, je voudrais changer des Euros contre des Gourdes.

Le guichetier du bureau de change : C'est ça, allez donc chez Décathlon au rayon camping.

Le touriste : Bonjour, vous avez des Drams ?

Le guichetier du bureau de change : C'est une banque ici, c'est pas la Comédie Française !

Le touriste : Je sais, je vais en Arménie, je voudrais changer des Euros contre des Drams.

Le guichetier du bureau de change : C'est ça, voyez donc ça avec les intermittents du spectacle.

Le touriste : Bonjour, vous avez des Colons ?

Le guichetier du bureau de change : Vous êtes dans une banque ici, pas chez un procologue !

Le touriste : Je sais, je vais au Costa Rica, je voudrais changer des Euros contre des Colons.

Le guichetier du bureau de change : C'est ça, et mon pied au cul, ça vous dirait ?

Le touriste : Bonjour, vous avez des Sucres ?

Le guichetier du bureau de change : C'est une banque ici, pas une confiserie !

Le touriste : Je sais, je vais en Equateur, je voudrais changer des Euros contre des Sucres.

Le guichetier du bureau de change : C'est ça, arrêtez de me casser les bonbons !

Le touriste : Bonjour, vous avez des Somoni ?

Le guichetier du bureau de change : Vous êtes dans une banque ici, pas une poissonnerie. J'ai pas de somoni, pas de crevetti, pas de truiti, pas de calamari et pas de sardini.

Le touriste : Je sais, je vais au Tadjikistan, je voudrais changer des Euros contre des Somoni.

Le guichetier du bureau de change : C'est ça et n'oubliez pas votre épuisette !

Le touriste : Bonjour, vous avez des Ngultrum.

Le guichetier du bureau de change : Evidemment que j'ai des Ngultrum.

Le touriste : Vous avez des Ngultrum ?

Le guichetier du bureau de change : Puisque je vous le dis. Il y a charter de touristes qui a été rapatrié hier du Bhutan, alors des Ngultrum, j'en ai des tonnes.

Le touriste : Ah bon, et pourquoi ils ont été rapatriés du Bhutan ces touristes ?

Fin de l'extrait

12 Gros lot

Personnages

La guichetière

Le directeur

Le client

Décor : Un guichet

Le client entre l'air décidé.

Le client : Je voudrais ouvrir un putain de compte dans ta putain de banque.

La guichetière : Pardon ?

Le client : T'est bouchée ou quoi pétasse ? Je veux ouvrir un putain de compte dans cette putain de banque de merde.

La guichetière : Monsieur, j'appelle le directeur.

Le Client : C'est ça poufiasse, appelle ton putain de directeur, j'l'attends, ce connard.

Le directeur : Vous m'avez appelez Gisèle ? Un problème ?

Fin de l'extrait

13 Big brother is coaching you

Personnes

Le client

L'employé de Quick Pizza (un homme ou une femme).

Décor : Un bureau, deux téléphones, un fauteuil, un ordinateur.

Le client est dans un appartement, il appelle le service de livraison de Quick Pizza pour commander une pizza.

Employé : Quick Pizza bonjour, Julien à votre service.

Client : Bonjour, je voudrais commander une pizza.

Employé : Avec plaisir, avez-vous un compte chez nous ?

Client : Oui, mon nom est Jean-Paul Levasseur.

Employé : En effet, merci d'avoir choisi Quick Pizza. Qu'est-ce qui vous ferait plaisir Monsieur Levasseur ?

Client : J'aimerais commander une grande pizza peperonni, viande hachée avec double fromage et pâte épaisse croustillante et moelleuse.

Employé : Très bien, je passe votre commande.

L'employé tape sur son ordinateur.

Employé : Je suis désolé Monsieur Levasseur, mais je crains de ne pas pouvoir prendre cette commande.

Client : Comment ça ? Vous n'avez plus d'ingrédients pour faire les pizzas ou quoi ?

Employé : Ce n'est pas ça Monsieur, c'est que cette commande n'est pas compatible avec votre profil de consommateur.

Client : Qu'est-ce que c'est que cette histoire de profil de consommateur, je veux une pizza, ce n'est pas compliqué quand même !

Employé : La consultation de votre compte indique que vous êtes déjà à découvert et que cet achat supplémentaire va vous faire dépasser votre découvert autorisé.

Client : Et alors, qu'est-ce que ça peut vous faire ?

Employé : Je ne peux pas prendre la responsabilité de vous faire dépasser le découvert autorisé de votre compte joint sans l'accord de votre épouse.

Client : Ma femme mangera aussi de la pizza, elle participera au découvert, ça vous va comme ça ?

Employé : Je doute que votre femme partagera cette pizza avec vous Monsieur Levasseur.

Client : Alors ça, c'est la meilleure. Evidemment qu'elle est avec moi, vous voulez que je vous la passe pour qu'elle vous donne son accord pour un découvert pour une pizza ?

Employé : Je ne pense pas que vous soyez en compagnie de votre femme.

Client : Et qu'est-ce qui vous fait croire ça ?

Employé : Le relevé de vos paiements par carte bancaire indique que vous avez acheté il y a une heure au supermarché une bouteille de Champagne et une boîte de 5 préservatifs pour 31,40 Euros. Ensuite vous avez dépensé 27,40 Euros chez un fleuriste. Vingt minutes plus tard vous avez payé le péage au nord de la ville alors que vous habitez au sud.

Client : Et alors, je peux très bien retrouver ma femme au nord de la ville pour boire du champagne et manger une pizza.

Employé : Ce serait très étonnant car votre femme vient à l'instant de payer un repas chinois livré à votre adresse familiale.

Client : Je mange une pizza avec qui je veux d'abord !

Employé : Ce n'est pas aussi simple Monsieur. Je crains que vos escapades amoureuses soient nocives pour votre couple.

Client : Qu'est-ce que ça peut vous foutre ?

Employé : Votre femme a consulté plusieurs fois au cours des cinq dernières années pour dépression et a pris une quantité importante de médicaments. Les relevés de votre compte font état de plusieurs centaines d'Euros dépensés puis remboursés par notre système de protection sociale. Vous comprenez bien qu'il y a très probablement un lien entre votre comportement et les frais que la société tout entière doit supporter à cause de vous.

Client : Mes problèmes de couple ne vous regardent pas. Je veux une pizza, un point c'est tout.

Employé : Dans votre cas, je pense qu'une salade serait plus appropriée.

Client : Non, mais je rêve ! En plus d'être conseiller matrimonial, vous être nutritionniste !

Employé : Vous avez déjeuné ce midi à la brasserie des sports et je pense que pour équilibrer votre alimentation sur la journée, des fruits et des légumes sont vivement recommandés. Vous avez pris ce midi : une salade de pommes de terres aux harengs, une entrecôte frites, deux demis, une tarte Tatin avec une boule glace vanille plus un supplément chantilly et un café.

Client : Mais vous prenez pour ma mère vous ou quoi ?

Fin de l'extrait

14 Parking longue durée

Personnages

Le guichetier

La cliente

Décor : Un guichet

Le guichetier : Bonjour Madame

La cliente : Bonjour Monsieur.

Le guichetier : Que puis-je faire pour vous Madame ?

La cliente : Pourriez-vous m'accorder un prêt de 2000 Euros ?

Le guichetier : Certainement Madame, mais vu que vous n'avez pas de compte chez nous, il nous faudrait une garantie.

La cliente : Est-ce que ma Rolls qui est garée devant votre banque fera l'affaire ? Je rembourserai ce prêt dans 2 semaines à mon retour de voyage.

Le guichetier : Bien sûr Madame.

La cliente : Alors, voici les clés et les papiers. Pouvons-nous régler cela rapidement ? J'ai mon avion pour Buenos Aires dans une heure.

Le guichetier : Je comprends Madame. Si vous voulez bien signer ici, je me charge du reste des formalités. Voici vos 2000 Euros. Bon voyage Madame.

La cliente : Merci. Je vous confie ma Rolls, prenez-en soin. A dans deux semaines.

La cliente sort.

Le guichetier : Faut vraiment être conne pour garantir un prêt de 2000 Euros avec une Rolls ! Enfin... on verra bien dans deux semaines.

Fin de l'extrait

15 Speed banking

Personnages

Animateur(trice)
Banquiers et banquières
Clients et clientes

Décor : Table de type bistrot, deux chaises.

Ces séquences peuvent être jouées à 3 comédiens ou plus. Libre au metteur en scène de faire tourner les comédiens pour jouer les différents rôles.

Le banquier est assis à une table de type bistrot. L'animateur est debout. Un client est assis sur une chaise, un peu à l'écart.

Animateur : Bonsoir à tous et merci d'être venus si nombreux ce soir à notre soirée de speed banking. Je rappelle le principe aux nouveaux venus. Des représentants de différentes banques sont installés aux tables. Ils attendent que vous, futurs clients, veniez les voir pour les convaincre de vous ouvrir un compte. Attention, vous avez 3 minutes pour les convaincre de devenir votre banquier. Au bout de 3 minutes, quand la cloche retentit, vous devez laisser la place à une autre personne. Bonne chance à tous et à toute.

L'animateur sonne la cloche. Le client assis à l'écart vient s'asseoir devant le banquier.

Client (s'asseyant) : Bonjour.

Banquier : Bonjour.

Client : Voilà. Je sors de prison, je suis en liberté conditionnelle. Je suis RMIste, je vais être expulsé le mois prochain de mon logement, je paie une pension alimentaire pour mes trois enfants à mon ex-femme. Je suis un ancien alcoolique et j'ai une petite pension d'invalidité suite à un accident du travail qui m'a coûté deux orteils au pied droit.

Fin de l'extrait

La cloche sonne. Le client quitte la table.

Client (s'asseyant) : Bonjour.

Banquier : Bonjour.

Client : Je cherche un financement pour lancer ma propre activité.

Banquier : C'est à dire que, je ne suis pas spécialiste des comptes d'entreprises. Je m'occupe seulement des particuliers.

Client : Vous savez, je ne créé pas une entreprise, juste une activité artisanale.

Banquier : Nous avons aussi des spécialistes pour les artisans et les professions libérales.

Client : Tout cela est bien compliqué, je pensais que cela pourrait rester simple et rapide.

Banquier : Dites-moi toujours.

Cliente : Je voudrais emprunter 20 000 Euros pour aménager mon lieu de travail.

Banquier : Si ce n'est que ça, pourquoi pas un prêt à la consommation ? Le taux est peut-être un peu plus élevé, mais c'est plus simple.

Cliente : Je savais que nous allions trouver un terrain d'entente.

Banquier : Et quelles sont vos garanties ?

Cliente : Justement, les revenus de ma future activité.

Banquier : Mais oui, bien entendu... Et quelle est cette future activité ?

Cliente : Call-girl à domicile.

Banquier : Ah !

Cliente : A domicile, je veux dire chez moi, d'où la nécessité de faire quelques aménagements. Vous comprenez ?

Banquier : Oui bien sûr...

Cliente : Un problème ?

Banquier : Non... pas du tout... enfin... c'est à dire pour les garanties... n'est-ce pas... ce n'est pas aussi simple...

Fin de l'extrait

La cloche sonne. La cliente quitte la table.

Le client a un look « gothique » : tout en noir, vêtements, maquillage, cheveux...

Client (s'asseyant) : Bonjour.

Banquier : Bonjour.

Client : Voilà, je cherche un mécène.

Banquier : Un sponsor vous voulez dire ? Mais pour le sponsoring, ce n'est pas ce soir. Il y a une soirée sponsor-dating demain. Vous devriez revenir demain.

Client : Non, demain, je ne peux pas. Je serai mort.

Banquier : Comment ça vous serez mort ?

Client : Si je ne trouve pas un mécène, je vais mourir c'est mieux. C'est dans l'ordre des choses.

Banquier : Il ne faut pas dire ça Monsieur. Comment vous appelez-vous ?

Client : Adolf

Banquier : C'est joli ça Adolf et puis c'est pas courant. Et pourquoi cherchez-vous un mécène Adolf ?

Client : Je suis artiste.

Banquier : C'est bien ça, artiste. Et dans quel domaine ?

Client : Je suis poète maudit. C'est mon destin de mourir. Le mieux, c'est ce soir.

Fin de l'extrait

La cloche sonne. Le client quitte la table.

Musique Star Wars, le thème de Dark Vador. Dark Vador entre majestueux et inquiétant.

Dark Vador : Bonjour, jeune Skywalker.

Luke : Bonjour Monsieur.

Dark Vador : Voilà bien longtemps que je te cherche. Enfin, nous nous retrouvons face à face.

Luke : C'est que ces temps-ci, j'étais débordé. Avec tous ces rendez-vous à droite à gauche.

Dark Vador : Il me faut un compte que je puisse utiliser dans toute la galaxie.

Luke : Pas de problème, nous avons le compte Galactica Plus que vous pouvez utiliser partout sauf sur Tatouine évidemment puisque la monnaie de l'Empire n'y a pas cours. Mais enfin, je ne vous apprends rien, je suppose.

Dark Vador : D'accord pour un compte Galactica Plus.

Luke : Nous allons remplir un dossier. Alors, prénom ?

Dark Vador : Anakin

Luke : Nom ?

Dark Vador : Skywalker

Luke : C'est marrant, ça c'est comme moi. Enfin, des Skywalker par ici, c'est comme les Martin en France, ça pullule... Bref, profession ?

Dark Vador : Dark Vador.

Luke : Vous écrivez ça comment ?

Dark Vador : Comme ça se prononce, avec un K.

Luke : Très bien. Revenu mensuels moyens ?

Dark Vador : 100 000 dataries, plus les frais de déplacement, mais je ne les compte pas, je suis aux frais réels.

Luke : Employeur ?

Dark Vador : Dark Sidious.

Luke : Vous écrivez ça comment ?

Dark Vador : Comme ça se prononce, avec un K.

Luke : Bien, alors, je vous ouvre un compte Galactica Plus, vous pourrez y accéder de partout.

Dark Vador : Est-ce que je peux y accéder aussi depuis le côté obscur de la force ?

Fin de l'extrait

La cloche sonne. Dark Vador sort.

Le client (s'asseyant) : Bonjour.

La banquière : Bonjour.

Le client : Vous êtes toute seule ?

La banquière : Oui, pourquoi ?

Le client : Votre chef n'est pas là ?

La banquière : Non, ce ne sera pas nécessaire.

Le client : Il n'y a pas un de vos collègues qui pourrait s'occuper de moi par hasard ?

La banquière : Non, monsieur. Si vous voulez ouvrir un compte dans notre banque, il faudra que vous vous contentiez de moi. Cela vous pose un problème ?

Le client : J'aurais préféré avoir à faire à un homme.

La banquière : Jugez-vous les femmes insuffisamment compétentes ?

Le client : J'ai pas dis ça, mais pour les trucs importants, je préfère traiter avec un homme. Pour les courses et le ménage, je dis pas, une femme peut s'en sortir. Mais pour l'argent, c'est sérieux, c'est quand même un truc d'homme.

La banquière : Monsieur, sachez, que dans tous les domaines de la vie, les femmes sont aussi compétentes, efficaces et qualifiées que les hommes.

Le client : Je dis pas le contraire. Mais y a des trucs, c'est mieux que ce soit des hommes qui s'en occupent.

La banquière : En attendant, pour ouvrir votre compte cela sera avec moi, ou cela ne sera pas.

Le client : Vous pouvez m'ouvrir un compte, vous ?

La banquière : **Évidemment**, l'ouverture d'un compte en banque ne nécessite pas le port de testicules.

Fin de l'extrait

La cloche sonne. Le client sort.

La cliente (s'asseyant) : Bonjour.

Le banquier : Bonjour Chérie. Mais qu'est-ce que tu fais là ?

La cliente : Je voudrais ouvrir un compte.

Le banquier : Mais Chérie on a déjà un compte.

La cliente : Je sais. Mais je voudrais ouvrir un compte.

Le banquier : Mais enfin Chérie pourquoi faire ?

La cliente : Pour moi. Pour avoir mon compte. A moi.

Fin de l'extrait

La cloche sonne. Le client sort.

Un homme arrive en smoking charmeur et sûr de lui.

Le client : Bonjour...

La banquière (sous le charme) : Barbara. Bonjour.

Le client : Barbara, j'aimerais que vous fassiez quelque chose pour moi.

La banquière : Tout ce que vous voulez.

Le client : Prenez un verre avec moi.

La banquière : Mais c'est-à-dire...

Le client hèle l'animateur.

Le client : Une vodka martini, au shaker, pas à la cuillère.

L'animateur : Bien Monsieur. Et pour Madame ?

Le client : Un bloody mary.

La banquière : Mais comment saviez-vous...

L'animateur part chercher les consommations.

Le client : Vous posez trop de questions...

La banquière : Que puis-je faire d'autre pour vous ?

Le client : Je voudrais ouvrir un PEA.

La banquière : Oui, bien sûr, nous allons remplir le formulaire.

L'animateur revient avec les consommations.

Le client : Buvons à notre rencontre.

La banquière : Oui, à notre rencontre et il me faudrait aussi un justificatif de domicile.

Le client (sortant une facture) : Tout ce que vous voudrez.

La banquière : Votre nom ?

Le client : Bond, James Bond.

Fin de l'extrait

Fin

16 Brèves de guichet

Le client : Bonjour Madame, je viens d'ouvrir mon compte et je voudrais mon carnet de chèques.

La guichetière (*cherchant dans son tiroir*) : Oui, un carnet de chèques comment ?

Le client : Un carnet de chèques, s'il vous plaît Madame.

L'employé de la hot line : Allô ? Assistance du Crédit Populaire, bonjour, je suis Cédric, à votre service. Quel contrat avez-vous ?

Le client : Une merde !

L'employé de la hot line : Vous avez un contrat au Crédit Populaire ?

Le client : Qu'est ce que je viens de vous dire abruti ?

Le client : Je m'en sors pas avec l'Euro. C'est trop compliqué.

Le guichetier : Oui, je comprends, c'est pas facile.

Le client : Vous n'auriez pas un calendrier en Euros par hasard ?

Le client (*brandissant son relevé de compte*) : Qu'est-ce que c'est que ce bordel avec mon compte ?

Le guichetier : Bonjour Monsieur. Quel est le problème ?

Le client : Le problème, c'est que vous m'avez débiter deux fois le même achat. C'est ça le problème.

Le guichetier (*lisant le relevé de compte*) : Mais en effet Monsieur, toutes nos excuses pour cette erreur.

Le client : C'est vous qui m'avez débiter par erreur, alors vous allez vous dépêcher de me rebiter.

Le client : Vous savez ce que j'ai là (*il à la main dans sa poche*).

La guichetière : Non Monsieur.

Le client : C'est un truc qui fait 16 cm de long. Ça vous dit quelque chose ?

La guichetière : Je ne vois pas Monsieur.

Le client : Je vous donne un indice. Ça rend les femmes complètement folles.

La guichetière : Je crains de ne pas apprécier vos devinettes Monsieur.

Le client : Bon ça va, c'est un billet de 500 Euros, vous auriez la monnaie ?

Le client : Pourriez-vous me faire un prêt de 1000 Euros ?

La guichetière : Mais certainement Monsieur, nous allons remplir une demande de prêt.

Le client : Très bien. Alors prêtez-moi 1000 Euros, mais donnez-moi seulement 500 Euros.

La guichetière : Ah bon, et pourquoi Monsieur ?

Le client : Comme ça, je vous devrai 500 Euros, et vous me devrez 500 Euros, et ainsi nous serons quittes.

Le client : Je voudrais retirer 500 Euros sur mon compte.

La guichetière : Très bien Monsieur, veuillez remplir ce formulaire.

La guichetière donne un formulaire à remplir, le reprend une fois rempli et donne les billets.

100, 200, 300, 400 et 500.

Le client prend les billets et les sent.

La guichetière : Un problème Monsieur ?

Le client : Je croyais que l'argent n'avait pas d'odeur...

La guichetière : En effet Monsieur, c'est ce qu'on dit.

Le client : Je trouve que celui-ci il a comme une odeur.

La guichetière : Ah oui, une odeur de quoi ?

Le client met les billets sous le nez de la guichetière.

Le client : Une odeur de paella non ?

La guichetière : Vous avez raison. Vous n'aimez pas ?

Le client : Pas trop non.

La guichetière : Vous préféreriez un autre arôme peut-être ?

Elle sort une autre liasse de 5 billets.

J'ai couscous si vous préférez.

Le client : Couscous, c'est mieux, oui, je préfère.

La guichetière : Alors entendu pour couscous. Au revoir Monsieur.

Elle décroche son téléphone et compose un numéro.

La guichetière : Allô Micheline ? Oui, c'est Sylvie du Crédit Populaire à côté. Vous pourriez fermer la porte de votre cuisine s'il vous plaît. Ca nous empêste toute la banque et même les billets sont imprégnés. Merci. Vous faites quoi demain ? Choucroute, ah c'est très bien ça choucroute. Ça va nous faire un nouvel arôme ça. Au revoir Micheline.

Le client : Je voudrais signaler un changement d'adresse.

La guichetière : Bien Monsieur, quelle est votre nouvelle adresse ?

Le client : 8 rue Chateaubriand.

La guichetière : Très bien, je note, 8 rue du Château Brillant.

Le client : Non, excusez-moi, Chateaubriand s'écrit en un seul mot, sans « du ». Rue Chateaubriand, comme l'auteur.

La guichetière : Comme la viande vous voulez dire ?

Le client : Voilà, c'est ça comme la viande. Merci.

Le client : Il y a une erreur dans mon relevé.

La guichetièr : Ah oui, de quoi s'agit-il ?

Le client (*il montre son relevé*) : J'ai jamais acheté des adagios. Je sais même pas ce que c'est des adagios. Alors je risque pas d'en acheter des adagios.

La guichetièr : L'adagio est un terme de musique qui indique le tempo.

Le client : Des tempos, j'en n'achète pas non plus. Y a pas intérêt à y en avoir sur mon relevé.

La guichetièr : Ce sont des termes de musique empruntés à l'italien, il n'y a pas de raison qu'il y en ait sur votre relevé.

Le client : J'ai jamais rien emprunté à un italien, qu'est-ce que vous racontez ? C'est mon argent à moi sur le relevé, c'est pas de l'argent d'un italien !

La guichetièr : Non, je dis que le terme adagio, vient d'Italie.

Le client : Ça m'étonnerait !

La guichetièr : Pourtant...

Le client : Ça me ferait mal que j'ai acheté des adagios en Italie, j'y suis jamais allé en Italie !

La guichetièr : Puis-je jeter un œil à votre relevé, je vous prie ? (*Un temps*) Ah je comprends, ce ne sont pas des adagios, mais des agios. C'est un terme italien aussi notez.

Le client : Mais puisque je vous dis que je ne suis jamais allé en Italie et surtout pas dans les termes ! Les termes c'est bon pour les gonzesses !

Personnage récurrent qui doit venir plusieurs fois entre d'autres brèves.

Première séquence

Le client est habillé avec un pantalon, une chemise, une veste, des chaussures.

Le client : Bonjour

Le guichetier : Bonjour Monsieur.

Le client (*brandissant un relevé de compte*) : Qu'est-ce que c'est que ces frais que vous m'avez compté ?

Le guichetier : Un conseiller va vous recevoir, si vous voulez bien patienter un instant.

Deuxième séquence

Le client est habillé avec un pantalon, une chemise aux manches retroussées des chaussures.

Le client : Bonjour

Le guichetier : Bonjour Monsieur.

Le client (*brandissant un relevé de compte*) : Qu'est-ce que c'est encore que ces frais sur mon relevé ? Appelez-moi le directeur !

Le guichetier : Le directeur va vous recevoir, si vous voulez bien patienter un instant.

Troisième séquence

Le client est habillé avec un short, un marcel, des chaussures de sport

Le client : Bonjour

Le guichetier : Bonjour Monsieur.

Le client (*brandissant un relevé de compte*) : C'est quoi ce bordel avec les frais ici ? Trouvez-moi le médiateur immédiatement !

Le guichetier : Le médiateur va vous recevoir, si vous voulez bien patienter un instant.

Quatrième séquence

Le client est torse nu avec un short et des gants de boxe.

Le client : Bonjour

Le guichetier : Bonjour Monsieur.

Le client (*brandissant un relevé de compte*) : Vous vous foutez de ma gueule avec les frais ou quoi ? Il est où le PDG de cette banque ?

Il passe par dessus le guichet et renverse le guichetier.

Le guichetier : Troisième porte à droite au fond du couloir.

Fin

17 Mission de santé publique

Durée approximative : 30 minutes

Distribution :

- Cindy : prostituée plutôt intello
- Lola : prostituée d'une intelligence plutôt limitée
- Marlène : Directrice d'une agence bancaire du Crédit Populaire à forte ambition professionnelle

Décor : Bureau de la directrice d'une agence bancaire du Crédit Populaire

Costumes :

- Lola et Cindy : Un peu tape à l'œil et sexy sans être vraiment vulgaire
- Marlène : Tailleur sombre sans fantaisie

Accessoires

- Un vêtement ou un accessoire vestimentaire confectionné avec des préservatifs multicolores.

Source possible d'inspiration : http://www.youtube.com/watch?v=_QvyoKYJlo0

Synopsis : Lola et Cindy se préoccupent de développement durable et elles ont une idée pour intégrer la dimension « verte » dans leur activité de prostituées. Elles viennent soumettre leur projet à leur banquière pour obtenir un financement. Celle-ci n'est pas séduite par leur idée, mais elle leur propose une autre activité leur permettant de mieux exploiter leurs compétences professionnelles au service d'une mission de santé publique.

Cindy et Lola attendent devant le bureau de Marlène.

Cindy

On a rendez-vous à quelle heure déjà avec la banquière ?

Lola

15h00.

Cindy

Pourquoi on est venues une demi-heure en avance ? J'aurais pu me faire un client, au lieu de poireauter ici.

Lola

T'as des clients en début d'après-midi toi ?

Cindy

Je te signale que la sieste est un bienfait. Même l'Organisation Mondiale de la Santé le reconnaît et l'encourage alors...

Lola

Une sieste de 20 mn pour dormir, pas une sieste crapuleuse à 200 Euros.

Cindy

Mais bien sûr que si. Il est reconnu que l'activité sexuelle augmente l'espérance de vie.

Lola

Alors on est bien parties pour devenir centenaires.

Cindy

Sans compter que ça réduit le diabète, l'hypertension, les maladies cardio-vasculaires, c'est scientifiquement prouvé.

Lola

Dis donc, tu fais le tapin ou tu as une mission de santé publique ?

Cindy

L'un n'empêche pas l'autre.

Lola

En tous cas, à 200 euros la consultation de médecine douce, c'est toujours ça qui creuse pas le trou de la sécu. Mais comment tu sais tout ça toi ?

Cindy

Je me tiens informée... et surtout j'ai changé de trottoir.

Lola

Ah bon ? T'es où ?

Cindy

En face du Ministère de la Santé.

Lola

Evidemment, je comprends mieux que tu te cultives.

Cindy

C'est vrai qu'intellectuellement, c'est très enrichissant. Et toi ?

Lola

Toujours à côté du Ministère des Sports.

Cindy

Evidemment, intellectuellement ça n'a rien à voir...

Lola

Non rien.

Cindy

Ça n'explique toujours pas pourquoi tu as voulu qu'on vienne une demi-heure en avance.

Lola

Pour bien répéter la présentation de notre projet.

Cindy

C'est bon on l'a fait 3 fois déjà. De toute façon, les projets dans le développement durable ont la cote en ce moment. Je suis certaine qu'on aura un financement intéressant.

Lola

Tu veux pas qu'on répète une dernière fois, j'ai le trac ?

Cindy

Non, pas ici. On sait jamais. Imagine que quelqu'un nous écoute et nous pique l'idée.

Lola

T'as raison. Vaut mieux être prudentes.

Marlène, la directrice de l'agence bancaire, arrive et les fait s'installer dans son bureau.

Marlène

Bonjour Mesdames. Je vous en prie installez-vous. (*Elles s'assoient*) Alors, vous avez souhaité me rencontrer ?

Cindy

Tout à fait. Nous souhaitons intégrer la dimension développement durable dans notre activité.

Lola

On a pas mal réfléchi et...

Cindy

Nous pensons qu'au delà d'un effet de mode et de quelques artifices de communication, la dimension environnementale doit être prise en compte par tous.

Marlène

Je vous rejoins complètement. Notre banque encourage et accompagne les entrepreneurs à prendre en compte l'élément écologique dans leurs activités. Nous pensons même que c'est un facteur de croissance et de développement.

Lola

On a pas mal réfléchi et...

Cindy

Nous aimerions vous soumettre quelques idées afin de définir avec vous les financements que nous pourrions obtenir pour les développer.

Marlène

Mais avec plaisir. Le Crédit Populaire a mis au point le « Crédit Vert » pour financer les projets s'inscrivant dans le développement durable. Nous allons voir si votre projet peut en bénéficier.

Lola

On a pas mal réfléchi et...

Lola ne sait pas comment finir sa phrase. Cindy et Marlène la regardent, attendant la suite.

Lola

... et on s'est rapprochées du Ministère de la Santé... enfin surtout elle.

Cindy

Pour tout vous dire, l'élément déclencheur de ma (*elle se reprend*) de notre prise de conscience, est un reportage que nous avons vu sur l'extraction du latex en Malaisie.

Lola

C'était un reportage sur Arte. Vous ne l'avez pas vu ?

Marlène

Non. C'était quand ?

Lola est prise au dépourvu mais se ressaisit et invente (ce qui explique les erreurs de dates)

Lola

Le mardi 8 février à 22h40. Il y eu 3 rediffusions le samedi 10 février à 2h35 et le jeudi 12 février à 7h50 et le...

Cindy donne un coup de pied ou de coude à Lola pour qu'elle se taise.

Cindy

Et donc, ce reportage montrait les conditions de quasi esclavage dans lesquelles vivent les ramasseurs de latex dans les forêts d'hévéas. Il nous a semblé que nous devions à ces hommes de ne pas gâcher comme nous le faisons le fruit de leur labeur.

Marlène

C'est intéressant. Et vous êtes dans quelle branche déjà ? Mon assistante ne l'a pas indiqué sur la demande de rendez-vous.

Cindy

Nous sommes dans une activité qui est du service à la personne.

Lola

On fait le...

Cindy

Mais qui est aussi une mission de santé publique.

Lola

Pour être plus précise on est des...

Cindy

Sans oublier la dimension sociale qui est loin d'être négligeable.

Marlène

Je ne vois pas bien...

Lola

On est des péripatéticiennes professionnelles.

Marlène

Oui, ça j'avais bien compris. Ce que je ne comprend pas, c'est comment vous compter intégrer la dimension développement durable dans votre activité.

Cindy

Nous avons orienté notre réflexion sur le traitement des déchets et en particulier du latex que nous consommons en grande quantité.

Lola

Une bonne année, ça peut atteindre les 14 kilos. On se rend pas bien compte, mais pour vous faire une idée, ça fait le poids d'un porcelet de 6 semaines.

Marlène

En effet, c'est... très impressionnant.

Cindy

Il est impossible de recycler les préservatifs en préservatifs. Ce ne serait pas assez fiable.

Lola

En pneu non plus, c'est pas possible. Pourtant 14 kilos c'est le poids de 2 pneus. Mais

non, on peut pas. C'est ballot.

Cindy

Alors, on est passé à autre chose. Lola si tu veux bien présenter notre idée s'il te plaît.

Lola s'isole pour enfiler le vêtement ou l'accessoire vestimentaire en préservatifs. Elle peut sortir en coulisses ou passer derrière un paravent pour faire une entrée façon défilé de mode.

Selon le vêtement, Lola peut faire des gestes pour faire bouger les préservatifs.

Cindy

Attention, ce n'est qu'un prototype. Il faut plus voir le potentiel que le détail des finitions.

Marlène

C'est... intéressant.

Lola

Et question entretien, c'est facile. Un passage sous la douche, et c'est propre.

Marlène

On ne peut pas ça porter partout si ?

Lola

Si bien sûr, en toutes circonstances. Sauf peut-être pour une audience avec le Pape.

Cindy

Il faut voir le côté matériau noble et naturel tout en conservant à l'esprit la notion de sensualité et de plaisir qui est attachée aux éléments constitutifs du vêtement.

Marlène

Certes, mais n'est-ce pas... comment dire... lourd à porter.

Lola

Pensez-vous ! 4 grammes le préservatif, c'est rien du tout. Tenez, jugez par vous même, essayez-le.

Marlène

C'est très aimable, mais je crains que ça ne soit pas vraiment mon style.

Cindy

Evidemment, il faut savoir, que tous les coloris sont possibles. Unis, en camaïeux, en jacquard. Sans parler des formes et des textures. Dans ce prototype, nous sommes restées très sobres évidemment. Il s'agit avant tout de présenter un produit convaincant pour faire adhérer à notre projet.

Marlène

Mais comment avez vous confectionner cette... euh... ce... euh... cette pièce ?

Lola

C'est vrai que ça représente 3 mois de travail.

Marlène

Ah oui, quand même, trois mois de fabrication, ça représente un gros travail.

Lola

Non, c'est pas trois mois de fabrication. C'est trois mois d'activité pour collecter la matière première.

Cindy

Toutefois, c'est vrai qu'il y a beaucoup de main d'œuvre pour assembler les préservatifs.

Lola

Du coup on vise plutôt la haute couture.

Cindy

Tout à fait. Nous nous positionnons clairement dans le haut de gamme.

Marlène

Et vous comptez développer ça comment exactement ?

Cindy

Il y a 3 axes à traiter :

1 la récupération de la matière première. Il est bien évident, que Lola et moi, nous ne suffissons pas à produire suffisamment.

2 le stylisme car le latex sous cette forme impose des contraintes spécifiques.

3 le marketing.

On vous a tout détaillé dans notre dossier.

Lola

Pour le nettoyage, ne vous inquiétez pas, c'est réglé. Ça passe très bien en machine à 30 avec un essorage à basse vitesse.

Marlène

Alors, si ça c'est déjà réglé, je ne m'inquiète pas.

Marlène feuille le dossier. Cindy et Lola sont anxieuses et guettent les réactions de Marlène.

En tout cas, je vous félicite. Votre dossier est très bien fait.

Cindy

J'avoue que je me suis fait un peu aider. Je connais des gens au Ministère de la Santé.

Marlène (mondaine)

Ah oui, c'est vrai ? Moi aussi. Vous connaissez qui ?

Cindy

Et bien je connais...

Marlène

Non, ne me dites pas, surtout, ne me donnez aucun nom.

Lola

Et au Ministère des Sports ?

Cindy donne un coup de coude ou de pied à Lola.

Marlène

Bien. Malgré tout le professionnalisme que vous avez mis dans la préparation de ce dossier, je dois être franche avec vous, ce projet ne peut pas être financé par notre banque.

Cindy

Qu'est qui lui manque à notre projet ? Utilisation de produits naturels, implantation de la production en France, implication des citoyens dans le recyclage, produit haut de gamme,

préservation d'un savoir faire traditionnel, pas de production pas de gaz à effet de serre, activité d'innovation...

Lola

C'est vrai, on voit pas ce qui cloche. C'est parce qu'on a pas de diplôme, c'est ça ?

Marlène

Pas du tout. (*Elle jette un œil au dossier*) Avec votre expérience, grâce au dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience vous pouvez prétendre à un BAC plus 4.

Cindy

Ah bon ? Dans quel métier ?

Marlène

A mon avis, ce qui se rapproche le plus, c'est *Consultante en Ressources Humaines*.

Lola

C'est mieux que tapin ça ?

Cindy

Pas sûr. (à *Marlène*) Bon, alors sinon, c'est quoi le problème avec notre projet ?

Marlène

Le point faible, ce sont les débouchés. Les investissements sont trop lourds par rapport aux perspectives de vente.

Cindy

Alors, c'est non ?

Marlène

Je regrette, mais en effet, c'est non.

Cindy

Dommage. Bon alors, on va faire le minimum comme les autres. On va juste faire de la communication. Y a un marchand de hamburgers qui a juste changé la couleur de son logo de rouge en vert. On va faire pareil.

Lola

On a même pas de logo à changer nous !

Cindy

Qu'est-ce qu'on pourrait changer en vert qui aurait un impact sur notre clientèle.

Lola

Nos strings.

Marlène

Mais oui, très bonne idée. Investissement limité et impact visuel assuré. C'est ce que vous avez de mieux à faire.

Lola

Dire que j'ai loupé une sieste pour ça.

Marlène

Si vous êtes fatiguée, je peux vous trouver un canapé pour vous allonger.

Lola

Avec qui ?

Cindy donne un coup de pied ou de coude à Lola.

Cindy et Lola se lèvent pour prendre congé.

Cindy

Au revoir Madame. Merci quand même de nous avoir reçues.

Lola

Si pour le canapé, vous ne voyez personne pour m'accompagner, je vais y aller aussi.

Lola et Cindy serrent la main de Marlène. Elles partent dépitées.

Marlène se rassoit à son bureau et les regardent partir, jusqu'au moment où elles sont sur le point de passer la porte.

Marlène

Attendez !

Cindy et Lola s'arrêtent pleines d'espoir.

Cindy et Lola

Oui ?

Marlène

Il me vient une idée, là d'un coup. Associer votre activité avec le développement durable, ça me paraît difficile, mais est-ce que vous avez pensé à exploiter la piste de la santé publique ?

Cindy

Comme vous avez pu le comprendre on a déjà un budget préservatifs assez conséquent, alors de ce côté-là, c'est bon.

Marlène

Non, je pensais à la lutte contre le surpoids.

Lola

M'en parlez pas, c'est une catastrophe. Vous savez que 66% des hommes en France sont en surpoids ?

Cindy

Dis donc, tu es drôlement renseignée !

Lola

Au début de ma carrière je changeais de sommier tous les 5 ans, maintenant, c'est tous les 2 ans. C'est un signe non ?

Marlène

Vous avez tout à fait raison Lola. Et c'est pour ça que notre banque a lancé une campagne interne de sensibilisation du personnel aux risques du surpoids.

Lola

C'est bien, mais j'ai pas beaucoup de clients de chez vous. Ça va pas changer grand chose pour mon matelas.

Cindy donne un coup de pied ou un coup de coude à Lola.

Marlène

Vous avez raison, mais il faut voir plus loin que le bout de son matelas. Je vous explique.

Tous les ans la Direction choisit un thème pour créer de l'émulation entre les agences du réseau. C'est du team building.

Lola

Pardon, c'est du quoi ?

Cindy

Du team building. C'est à dire de la cohésion d'équipe. Les gens resserrent leurs liens en pratiquant une activité en groupe.

Lola

Ah mais oui, je connais. Je pratique aussi, mais plutôt en club...

*Cindy s'apprête à donner un coup de pied ou un coup de coude à Lola, mais celle-ci es-
quive.*

Marlène

Par exemple, l'an dernier, le thème était la préservation des ressources en eau. Il fallait diminuer notre consommation d'eau. L'agence qui la réduisait le plus gagnait un weekend de thalassothérapie.

Cindy

Et alors, comment ça s'est passé ?

Marlène

On était bien placés. J'ai pratiquement que des hommes ici.

Lola

Ah oui ? Et alors ?

Marlène

Pour éviter d'utiliser les toilettes, ils allaient tous uriner derrière, dans la cour. Mais il y a eu des plaintes des voisins. On a été disqualifiés.

Cindy

La tuile.

Marlène

C'est pour ça que cette année, il faut que je me refasse. Vous comprenez, j'ai une très mauvaise image dans la banque à cause de ça. Par contre, la directrice de l'agence qui a gagné l'an dernier a eu une promotion au siège.

Cindy

Et alors qu'est-ce qu'il faut faire cette année ?

Marlène

On a 300 kg de gras à perdre en 3 mois.

Lola

La vache ! Qui c'est qui doit perdre 300 kg ?

Marlène

Les 20 employés de l'agence. On a calculé notre poids idéal et on a 300 kg en trop. Vous comprenez bien que je dois absolument gagner le défi cette année. Ma carrière en dépend. Alors je compte sur vous pour m'aider.

Cindy

Euh... mais comment ?

Lola

On n'est pas des diététiciennes.

Marlène

Je sais. Et de toute façon ça ne sert à rien. J'en paie une depuis 4 mois, on a perdu 7 kg. Alors je préfèrerais employer mon budget à des méthodes plus innovantes... en exploitant votre expertise professionnelle...

Lola

Et c'est combien votre budget ?

Marlène

20 000 Euros.

Cindy et Lola sont enthousiasmées par la somme.

Cindy

Malheureusement, vous savez, quand on fait l'amour on ne dépense que 250 kilocalories en une heure. Ça va pas aller bien loin.

Lola

Et si vous remmenez ça au temps que ça dure réellement, ça nous fait dans les 60 kilocalories. C'est le nombre de calories d'une pomme.

Marlène

En effet, je croyais que c'était plus.

Lola

C'est pas parce qu'ils s'endorment après qu'ils ont consommé beaucoup de calories.

Cindy

C'est juste qu'après l'orgasme, il y a une forte production d'endorphine dans leur organisme et ce neurotransmetteur du bien-être leur donne envie de dormir.

Marlène

Vous en connaissez des choses !

Lola

Sur ce dossier, elle travaille en étroite collaboration avec le Ministère de la Santé.

Marlène

Ah oui, c'est vrai... Bref, mon plan tombe à l'eau.

Cindy

Mais pas du tout. C'est une très bonne idée. Mais il faut prendre les choses différemment.

Marlène

Et vous voyez ça comment ?

Cindy

Grâce au régime UKUP.

Marlène

C'est suédois ?

Cindy

Non pourquoi ?

Marlène

UKUP, ça sonne comme un nom de tabouret IKEA, c'est pour ça que je pensais que c'était suédois.

Cindy

Non, pas du tout. C'est français.

Lola

Moi, j'en ai jamais entendu parler. Tu as vu ça dans un bouquin ou dans un magazine ?

Fin de l'extrait

18 Debriefing et tableaux de bord

Personnages

- Dominique Blanchard : Directeur/trice d'agence (un homme ou une femme)
- Camille Moreau : Gestionnaire de clientèle (un homme ou une femme)
- Joël/Joëlle Fayard : Gestionnaire de clientèle (un homme ou une femme)

Synopsis

Un Directeur d'agence du Crédit Populaire se prépare à restituer aux collaborateurs de son agence le message stratégique de la direction qu'il a reçu lors d'un séminaire. Il est gonflé à bloc, il est prêt à haranguer les foules avec fougue. Sauf qu'il n'y a que 2 collaborateurs présents.

L'un est un « ancien » désabusé et « cool » et l'autre est une jeune embauchée un peu dépassée.

Dominique Blanchard est avec un Directeur de Groupe au téléphone.

Il y a sur son bureau une pile de livres épais.

Dominique Blanchard

Oui, oui, je t'assure, j'ai bien compris : Donner du sens, c'est clair. Je maîtrise. J'ai fait comme on a dit, j'ai bien préparé ma présentation. Je dis pas que ça a été facile. Résumer un jour de séminaire en 1 heure de présentation, c'est pas évident... oui tu as raison il faut aller à l'essentiel... j'ai trouvé une méthode... Pour passer de 6 heures de présentation à une heure, j'ai gardé un mot sur six... si, si, ça marche, je t'assure.

Et j'ai aussi bien préparé ma prise de parole en public... j'ai travaillé avec les meilleurs...

Il prend les livres de la pile un par un et lit les titres.

« Les tribuns qui réussissent dans une entreprise qui gagne », « Révélez l'orateur charismatique qui est en vous », « Trucs et astuces pour galvaniser les foules » et « Subjuguer son auditoire pour les nuls », tu vois que je suis paré... Oui, oui, pas de problème je suis à fond... Je vais mettre le feu... Bon, il faut que je te laisse, ils vont arriver et je dois encore m'échauffer.

Dominique Blanchard raccroche puis se place en bord de scène et fait quelques exercices d'échauffement : voix, gestuelle, poses, regards comme s'il était sur le point de faire le grand meeting politique de sa vie.

Camille Moreau et Joël Fayard entrent derrière lui sans qu'il les voit.

Camille Moreau est mal à l'aise et impressionnée, Joël Fayard est débonnaire et peu impliqué.

Camille Moreau, très appliquée, sort un carnet et un stylo, elle est prête à prendre des notes studieusement.

Joël Fayard arrive « les mains dans les poches » et regarde goguenard les gesticulations de Dominique Blanchard.

Dominique Blanchard finit par se rendre compte que les 2 collaborateurs sont arrivés. Il est pris au dépourvu, mais ne se laisse pas décontenancé complètement.

Dominique Blanchard

Il prononce la phrase suivante très fort comme s'il s'adressait à 1000 personnes dans un amphithéâtre en levant bien haut les bras.

Collaborateurs de l'agence, bonjour !

Camille Moreau sursaute et Joël Fayard regarde Dominique Blanchard d'un air consterné.
Excusez-moi, mais où sont tous les autres ?

Joël Fayard

Tous les autres ? Tu veux dire les deux autres ?

Dominique Blanchard

Oui, la totalité des effectifs.

Joël Fayard

Jean-Michel est en congé maladie et Adeline est en RTT.

Dominique Blanchard

Donc vous n'êtes que tous les deux ?

Joël Fayard

Oui, et encore, compte-moi seulement pour un demi parce qu'en hurlant ton « bonjour », tu m'as rendu à moitié sourd.

Dominique Blanchard

Bien. Merci à vous tous d'être venus pour assister à cette présentation.

Camille Moreau

Je t'en prie, c'est bien normal.

Joël Fayard

D'autant qu'on avait pas le choix. L'heure du jeudi, c'est pas facultatif.

Dominique Blanchard

Bien. Comme vous le savez, j'étais en séminaire la semaine dernière et je souhaite vous rendre compte de la stratégie qui a été définie par...

Joël Fayard

Excuse-moi Dominique...

Dominique Blanchard

Oui Joël ?

Joël Fayard

Est-ce que ce que tu vas nous dire est différent de ce que tu nous as dit ce matin au brief ?

Dominique Blanchard

Disons que je compte étoffer...

Joël Fayard

OK.

Dominique Blanchard

Bien. Donc, ce que je souhaite, c'est donner du sens à notre...

Joël Fayard

Excuse-moi Dominique...

Dominique Blanchard

Il est un peu irrité d'être à nouveau interrompu.

Oui Joël ?

Joël Fayard

Est-ce que ce que tu vas nous dire est très différent de ce que tu nous as dit à midi puis-qu'on a déjeuné tout ensemble et qu'on a parlé boulot ?

Dominique Blanchard

Disons que je compte approfondir...

Joël Fayard

OK.

Dominique Blanchard

Bien. Ce que je souhaite, disais-je, c'est vous éclairer sur mon rôle qui consiste donc à donner, du sens, à accompagner le développement votre développement dans l'entreprise et bien entendu à piloter l'activité, ainsi...

Joël Fayard

Excuse-moi Dominique...

Dominique Blanchard

Il est un irrité d'être à nouveau interrompu.

Oui Joël ?

Joël Fayard

Si tu nous racontes tout ça maintenant, qu'est-ce qu'on va se dire en fin de journée pendant le débrief ?

Dominique Blanchard

On fera des révisions !

Camille Moreau

Oui, oui, des révisions. Parce que j'ai pas eu le temps de tout noter. J'ai pas bien compris l'histoire avec le « bon sens ».

Dominique Blanchard et Joël Fayard sont tétonisés par ce qu'ils viennent d'entendre. C'est le slogan du Crédit Agricole. Ils regardent Camille Moreau avec effroi. Elle se décompose en voyant leurs visages.

Quoi qu'est-ce que j'ai dit ?

Dominique Blanchard et Joël Fayard se regardent consternés par l'ignorance de Camille Moreau qui réfléchit intensément pour comprendre sa gaffe. Enfin elle trouve.

Oh excusez-moi, c'est le slogan du Cré...

Dominique Blanchard et Joël Fayard poussent un cri pour l'interrompre. Camille Moreau sursaute.

Dominique Blanchard

Malheureuse ! C'est de slogan de « Celui-dont-on-ne-doit-pas-prononcer-le-nom ».

Joël Fayard

Il faut que tu apprennes qu'on ne dit jamais (*il articule sans son Crédit Agricole*), on dit « tu-sais-qui ».

Camille Moreau

Elle est très émue.

Oui, d'accord, j'ai compris.

Dominique Blanchard

Ce que je disais, c'est donner du sens, parce que...

Joël Fayard

Bon, alors, vu qu'on s'est tout dit, puis tout redit et qu'on se le redira, je crois que c'est bon non ?

Dominique Blanchard

Vous êtes sûrs que c'est bien clair ?

Joël Fayard

Mais oui, mais oui.

Dominique Blanchard

Pour toi aussi Camille ?

Joël Fayard la force à dire oui en la poussant du coude par exemple.

Camille Moreau

Oui, oui.

Dominique Blanchard

Bon, alors dans ce cas j'aimerais profiter que nous soyons tous réunis pour faire un point sur vos activités.

Camille Moreau

Mais je croyais, tu avais déjà tout ça dans tes tableaux de bord ?

Joël Fayard

Mais parfaitement. J'arrête pas de remplir des tas de rapports et de compte-rendus et de synthèse et de briefing et de memorandum.... C'est pas remonté dans ton tableau de bord ?

Dominique Blanchard

Bien sûr que c'est dans mes tableaux de bord. Mais c'est pas assez détaillé.

Camille Moreau

On n'a pas toujours toutes les informations, parce que pendant l'interrogatoire, y a des co-riaces qui veulent pas parler.

Dominique Blanchard

Des entretiens, Camille, des entretiens, pas des interrogatoires.

Camille Moreau

Je crois qu'on est pas au point sur cette partie de l'enquête. Y a des clients qui nous baladent sur des fausses pistes.

Dominique Blanchard

Camille, ça doit rester des discussions courtoises de découverte du client. On n'est pas Les Experts Crédit Populaire non plus !

Camille Moreau

Je crois qu'il faut qu'on soit plus malins qu'eux sinon on va se faire rouler dans la farine. Il faudrait qu'on leur mette la pression à deux : un joue le gentil gestionnaire de clientèle et l'autre le méchant.

Fin de l'extrait

19 Démarchage téléphonique

Personnages

- Dominique Blanchard : Directeur/trice d'agence
- Camille Moreau : Gestionnaire de clientèle (femme)
- Mme ou M. Martineau : Une ou un client/e

Pitch

Il est 16h00 dans l'agence du Crédit Populaire, le Directeur d'agence, passe voir une conseillère clientèle, une femme pour lui dire de passer au démarchage téléphonique auprès de ses clients, ce qu'elle déteste faire. Le créneau démarchage téléphonique est entre 16h00 et 16h30.

Il est 16h00, Camille Moreau est dans à son bureau. Dominique Blanchard passe la voir.

Dominique Blanchard

Camille, il est bientôt 16h00, tu n'oublies pas de passer au démarchage téléphonique.

Camille Moreau

Oui, oui.

Dominique Blanchard

Y a ce qu'il faut dans l'application de démarchage téléphonique.

Camille Moreau

Oui, oui.

Dominique Blanchard

Tu as bien ta liste clients pour le de démarchage téléphonique?

Camille Moreau

Oui, oui.

Dominique Blanchard

Je compte sur toi pour décrocher au moins... un rendez-vous pour la semaine prochaine.

Camille Moreau

Oui, oui.

Dominique Blanchard sort. Le gestionnaire de clientèle se précipite sur son téléphone et parle à voix basse.

Camille Moreau

Allo Mme Martineau ? Oui, c'est Camille Moreau du Crédit Populaire. Oui, ça va merci et vous. Bien. Dites-moi, est-ce que vous pourriez passer maintenant s'il vous plaît. Non rien de grave, mais il faut juste que vous me signiez un papier. Voilà très bien merci à tout à l'heure Mme Martineau.

Dominique Blanchard passe.

Dominique Blanchard

Tu n'oublies pas le démarchage téléphonique Camille surtout ! 16h00-16h30, c'est le démarchage téléphonique.

Camille Moreau

Je sais !

Dominique Blanchard

Tu te souviens ? C'est l'heure du goûter ! C'est moment d'appeler !

Camille Moreau

Je sais ! J'allais m'y mettre.

Dominique Blanchard sort. Le gestionnaire de clientèle pianote sur son ordinateur, dé-croche son téléphone et appelle sans conviction.

Allo Kevin Maréchal ? Oui, bonjour, c'est Camille Moreau du Crédit Populaire... c'est cela, votre banque... J'aimerais savoir si... euh non je ne peux pas vous envoyer un tweet... je préférerais qu'on se rencontre... euh non non pas sur Meetic, à titre professionnel... pardon ? Non, on s'est mal compris, je ne suis pas une professionnelle, enfin si, mais dans le domaine bancaire... Voilà, maintenant que les choses sont claires... comment ? Mon âge ? Je ne suis pas certaine que ce soit important... bon, si vous y tenez, j'ai la petite quarantaine... Non, je ne fréquente pas le Cougar Club... Donc Kevin, je souhaiterais vous proposer un entretien à caractère professionnel dans les locaux très professionnels de la banque la semaine prochaine afin de faire un point professionnel sur vos besoins en services bancaires... Non, je ne peux pas vous dire comment je serai habillée... Pour notre rendez-v... (*elle se reprend*) pour l'entretien professionnel bancaire, est-ce que mardi de 16h00 à 16h30 ça vous conviendrait ? Ou mercredi de 16h00 à 16h30 ? Ou jeudi de 16h00 à 16h30 ? Ou vendredi de 16h00 à 16h30 ?

Pourquoi ce créneau-là en particulier ? Et bien... euh... parce que... euh... parce que... depuis 3 mois nous avons pris rendez-vous à toutes les autres heures de la journée et vous avez toujours annulé nos rendez-vous... j'ai dit rendez-vous ? ... oui entendu pour un entretien mardi à 16h30. Merci et bonne journée.

Dominique Blanchard passe dans le bureau.

Dominique Blanchard

Alors ? Ça va le démarchage téléphonique ? Ça se passe bien ?

Camille Moreau

Toujours un peu énervée.

J'ai un rendez-vous pour la semaine prochaine.

Dominique Blanchard

Au bout de combien d'appels ?

Camille Moreau

Un seul.

Dominique Blanchard

Sur un ton qui prête à un interprétation grivoise, mais qui n'est pas délibéré de la part du directeur d'agence.

La vache, tu es drôlement bonne toi !

Camille Moreau à un mouvement de colère qui fait craindre au directeur d'agence qu'il va se prendre une gifle.

Dominique Blanchard

Bon, alors je te laisse travailler.

Camille Moreau

Voilà, c'est ça.

Dominique Blanchard sort. Mme Martineau entre.

Camille Moreau

Bonjour Mme Martineau, comment allez-vous ?

Mme Martineau

Ça va, je vous remercie. Alors vous voulez me voir ?

Camille Moreau

Ah bon ?

Mme Martineau

Ah non ?

Camille Moreau

Camille Moreau regarde sa montre.

Ah si !

Mme Martineau

Ah bon !

Camille Moreau

Ça me fait plaisir de vous voir Mme Martineau depuis le temps !

Mme Martineau

Enfin, on s'est vu la semaine dernière.

Camille Moreau

Une semaine déjà ! Ça file, ça file...

Dominique Blanchard passe et fait signe à Camille Moreau qu'elle doit téléphoner. Camille Moreau lui fait signe qu'elle est coincée avec Mme Martineau. Dominique Blanchard sort.

Mme Martineau

Et sinon, c'était pour quoi ?

Camille Moreau

Rien de préoccupant, je vous rassure.

Mme Martineau

Si on pouvait faire vite, parce que je suis mal garée. J'ai peur de prendre une contravention.

Camille Moreau

Ne vous inquiétez pas pour ça Mme Martineau...

Mme Martineau

On voit bien que c'est pas vous qui payez les contraventions.

Camille Moreau

Mais si Mme Martineau, mais si.

Mme Martineau

Comment ça ?

Camille Moreau

C'est.... c'est un nouveau service. Si vous prenez une contravention alors que vous êtes en rendez-vous avec moi, je vous rembourse la contravention.

Mme Martineau

Dites-donc, c'est drôlement bien ça !

Camille Moreau

Mais uniquement si vous êtes avec moi entre 16h00 et 16h30.

Mme Martineau

Ah bon ? Pourquoi seulement à cette heure-là ?

Camille Moreau

C'est la phase pilote. Si ça marche, on étendra au reste de la journée.

Mme Martineau

Bon, alors dans ces conditions...

Camille Moreau

Camille Moreau sort une boîte de gâteaux de son bureau.

Un petit gâteau Mme Martineau ?

Mme Martineau

C'est pas de refus.

Dominique Blanchard passe et fait signe à Camille Moreau qu'elle doit téléphoner. Camille Moreau lui fait signe qu'elle est coincée avec Mme Martineau. Il s'éloigne.

Camille Moreau

Mme Martineau, je vous présente Dominique Blanchard, notre Directeur d'agence.

Mme Martineau

Bonjour Monsieur.

Dominique Blanchard

Bonjour Mme Martineau.

Camille Moreau

Mme Martineau prendrait bien un café. Est-ce que tu peux nous trouver ça Dominique s'il te plaît ?

Fin de l'extrait

20 Priorités commerciales

Personnages

- Dominique Blanchard : Directeur d'agence
- Camille Moreau : Gestionnaire de clientèle
- Joël/Joëlle Fayard : Gestionnaire de clientèle

Synopsis

Le Directeur d'agence et ses gestionnaires de clientèle tente de comprendre les priorités commerciales du siège et invente des stratégies d'ouvertures de nouveaux comptes.

Le Dominique Blanchard, le Directeur d'agence est dans son bureau, affalé sur son bureau, débraillé et hirsute. Il y a des bouteilles vides sur son bureau et sur le sol. On sent que c'est un lendemain de soirée agitée.

Camille Moreau

Qu'est-ce qui s'est passé ici ?

Dominique Blanchard bouge mollement.

Ça va Dominique ?

Camille Moreau secoue Dominique Blanchard délicatement. Dominique Blanchard bouge grommelle. Elle fait un peu de rangement.

Pourquoi ton bureau est dans cet état ?

Elle secoue Dominique Blanchard un peu plus fort. Il manque de tomber de sa chaise, elle le rattrape.

Mais enfin Dominique, on va ouvrir dans 5 minutes. On peut pas accueillir les clients avec le bureau du directeur dans cet état.

Joël Fayard entre.

Joël Fayard

C'est quoi ce chantier ? Il a fêté quoi notre directeur ? Un nouveau tableau de bord ?

Camille Moreau

Si c'est un nouveau tableau de bord, il a du plutôt boire pour l'oublier.

Dominique Blanchard se redresse avec difficulté. Et met des lunettes noires.

Dominique Blanchard

Ça va pas de crier comme ça ?

Joël Fayard

Tu peux nous dire pourquoi ton bureau est dans cet état ?

Dominique Blanchard

J'étais en boîte hier soir et j'ai ramené des gens pour faire l'after ici. C'était une super soirée... vraiment.

Camille Moreau

Mais pourquoi tu les as ramenés ici ? On se diversifie d'accord, mais on fait pas encore bar de nuit.

Dominique Blanchard

J'applique les directives ! Je donne la priorité à la clientèle des jeunes. Hier soir, je suis sorti en boîte, le jeudi, c'est la soirée de sortie des étudiants. Et vers 5h00, on est venus ici pour terminer la soirée... et pour leur ouvrir des comptes. Malin non ?

Il montre un tas de papiers sur son bureau. Joël Fayard les regarde.

Joël Fayard

Je suis pas convaincu, il n'y a rien de signé.

Dominique Blanchard

C'est à dire, à un moment, je crois que j'ai perdu un peu le contrôle de la situation.

Joël Fayard trouve un document signé.

Joël Fayard

Autant pour moi Dominique, tu as bien réussi à ouvrir un compte.

Dominique Blanchard

Ah tu vois que c'était une bonne stratégie !

Joël Fayard

Te réjouis pas trop vite. Tu as ouvert un compte à Stéphane Kerviel.

Dominique Blanchard est abattu par la nouvelle.

Camille Moreau

Allez, faut se ressaisir.

Camille Moreau apporte un verre d'eau ou un café à Dominique Blanchard. Elle range le bureau avec l'aide de Joël Fayard.

Tu devais pas nous parler des priorités commerciales aujourd'hui ?

Dominique Blanchard

Tout à fait.

Il a un peu de mal à se concentrer.

Alors c'est très simple. L'année est organisée en saisons.

Joël Fayard

Ah bon, c'est plus des temps forts comme l'an dernier ?

Dominique Blanchard

Non. La stratégie a complètement changée.

Joël Fayard

Tant mieux. Parce que vu qu'il n'y avait que des temps forts et pas de temps faibles...

Dominique Blanchard

Donc, il y a des saisons, avec des priorités pour chaque saison.

Joël Fayard

C'est mieux. Y a 4 saisons, y 4 priorités.

Dominique Blanchard

Oui, mais non. Y a aussi les priorités annuelles. Les 3 priorités : les jeunes, les familles et les séniors.

Camille Moreau

Bref tout le monde.

Joël Fayard

Et ça on s'en occupe à l'intersaison alors ?

Dominique Blanchard

Non, non on fait ça c'est tout le temps.

Camille Moreau

Y a pas de basse saison alors ?

Dominique Blanchard

Non, y en a pas. Et puis en plus il y a les opérations ponctuelles, comme *Spécial Assurance Vie* ou la *Quinzaine du Crédit*.

Joël Fayard

On fait ça à l'arrière saison ?

Dominique Blanchard

Non, on fait ça en plus.

Camille Moreau

Y a pas de demi-saison alors ?

Dominique Blanchard

Non, y en a pas.

Joël Fayard

Je vois pas ce qu'on y gagne. Avant y avait des temps forts et pas de temps faibles. Maintenant, y des saisons, mais c'est que des hautes saisons.

Dominique Blanchard

Ah mais si, c'est beaucoup plus clair.

Camille Moreau

Je vois pas le progrès si y a pas de morte saison pour se poser et faire le point.

Dominique Blanchard

C'est beaucoup plus clair du point de vue du concept.

Joël Fayard

Ah bon ?

Dominique Blanchard

Mais oui, Les 4 saisons. Ça vous évoque bien quelque chose de familier non ? Qui nous vient d'Italie.

Joël Fayard

Ben oui, évidemment. Les 4 saisons de Vivaldi.

Dominique Blanchard

Mais non !

Camille Moreau

Oui, je sais, les tableaux d'Arcimboldo, avec les visages en fruits et en légumes de saison.

Dominique Blanchard

Mais non ! Les 4 saisons, enfin ! Le pizzaiolo et sa pizza... 4 saisons.

Fin de l'extrait

21 Pourquoi ligoter sa banquière ?

Durée approximative : 15 minutes

Personnages :

- Bernard, retraité
- Jean-Claude, retraité
- Lucile, directrice d'agence bancaire, 50 ans

Synopsis

Bernard et Jean-Paul se retrouvent inopinément preneurs d'otage suite à un malentendu dans leur agence bancaire.

Décor

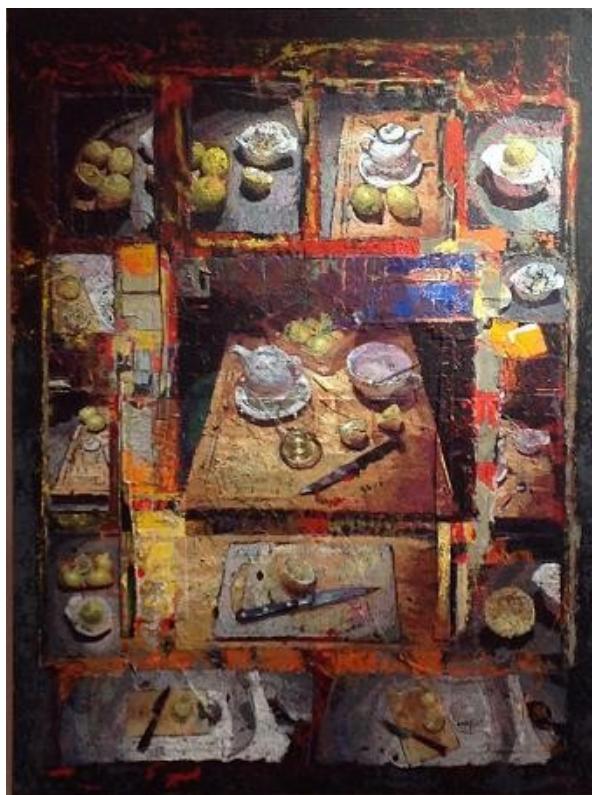
- Un salon
- Un tableau au mur représentant un couteau dans les teintes noires et bleues.

Costumes

- Tailleur formel pour Lucile

Ce texte a été écrit dans le cadre des lectures-spectacles [Matière à répliques](#). Les contraintes à intégrer étaient :

- S'inspirer d'un tableau de Mireille Gausi :



- Deux répliques (en rouge dans le texte) :
 - La belle couleur bleue de ce tableau atténue bien le côté dur, noir, tranchant du couteau « la douceur du tranchant ».
 - La Chine ! Voyage ! Voyage . Maisons à pagode. Tissus de soie. Les parfums.

Impossible de communiquer, c'est merveilleux.

Bernard apporte un plateau avec le thé (une théière, une tasse, un citron, un couteau et un verre), il s'installe. Jean-Claude est en coulisses.

Bernard

Jean-Claude, le thé est servi.

Jean-Claude

J'arrive.

Bernard

Dépêche-toi, il va refroidir.

Jean-Claude

Je te dis que j'arrive.

Bernard

Tu dis ça et puis tu traînes et puis le thé refroidit.

Un temps. Bernard se sert son thé. Jean-Claude entre.

Jean-Claude

Voilà, c'est bon, je suis là pour le thé. (*il regarde le plateau*). Tu m'as pas mis de tasse ?

Bernard

Ah non, excuse-moi.

Jean-Claude

Va falloir que tu t'habitues à ce qu'on soit deux.

Bernard

Oui, bon, c'est nouveau, j'ai pas encore le réflexe.

Jean-Claude

Fais un effort parce que que la vie à deux ça se réussit avec ce genre de petits détails.

Bernard

OK, je vais faire attention.

Jean-Claude

Donc, je vais me chercher une tasse ?

Bernard

Vu que c'est pour ton thé et que tu es debout, je ne vois rien qui s'y oppose.

Jean-Claude

Par exemple, il ne t'est pas venu à l'esprit d'aller me chercher une tasse pour mon thé, vu que c'est toi qui as oublié d'en apporter une.

Bernard

Si, si. Ça m'est venu à l'esprit.

Jean-Claude

Et alors ?

Bernard

Et alors, c'en est resté là. Je suis plutôt un homme de réflexion que d'action.

Jean-Claude

Donc si je veux du thé, je dois aller me chercher une tasse moi-même ?

Bernard

Voilà, c'est ça l'idée.

Jean-Claude

(*Un temps*) De toute façon, j'ai pas trop envie de thé.

Bernard

C'est bien la peine de faire toute une histoire pour une tasse...

Jean-Claude

Pour une tasse manquante, nuance !

Bernard

Et pourquoi tu ne veux pas de thé ?

Jean-Claude

Parce que je suis contrarié et que le thé ne passerait pas. Voilà pourquoi.

Bernard

T'es d'une nature plutôt sensible.

Jean-Claude

Je suis heureux que tu t'en rendes compte.

Bernard

Sensible au point de ne pas pouvoir boire du thé, je me demande si tu ne devrais pas consulter, c'est un peu extrême non ?

Jean-Claude

Parce que tu trouves que la situation n'est pas extrême peut-être ?

Il sort en coulisses.

Bernard

Non seulement tu es trop sensible, mais en plus tu dramatises.

Jean-Claude

Ah oui ? C'est pas extrême ça peut-être ?

Il revient en poussant un fauteuil de bureau à roulettes sur lequel est ligotée et bâillonnée une femme.

Bernard

Oui, bon, si on veut, mais de là à ne pas boire de thé...

Jean-Claude

Je vais plutôt prendre un jus de citron, ça va me revigorer.

Il s'apprête à prendre le citron sur le plateau à thé.

Bernard

Non, pas ce citron-ci.

Jean-Claude

Quoi pas ce citron-ci ?

Bernard

Ce citron-ci est pour le thé.

Jean-Claude

Tu bois du thé au citron ?

Bernard

Non. C'est pour toi. D'habitude, tu bois du thé au citron, alors j'avais posé un citron-ci sur le plateau pour ton thé au citron.

Jean-Claude

Mais je ne bois pas de thé. Je vais juste prendre un jus de citron, de ce citron pour être précis.

Bernard

Oui, mais non, parce que ce citron-ci est un citron pour le thé, pas un citron pour un jus.

Jean-Claude

OK. Mais ce citron-ci, tu l'avais apporté pour moi.

Bernard

Oui.

Jean-Claude

Donc, on peut considérer que c'est mon citron et qu'à partir de là, je peux le destiner librement à l'usage qui me convient.

Bernard

Moi tout ce que je dis, c'est que c'est un citron à thé.

Jean-Claude

Tu veux me faire croire qu'il y a des citrons à thé et des citrons à autre chose ?

Bernard

Parfaitement.

Jean-Claude

C'est nouveau ça !

Bernard

Pas du tout.

Jean-Claude

Tu m'excuseras, mais j'ai jamais entendu de parler de citrons à thé et de citrons à autre chose.

Bernard

Tout le monde sait ça. Faut t'intéresser un peu, c'est tout.

Jean-Claude

Désignant la femme ligotée.

On va lui demander de trancher.

Bernard

C'est pas une bonne idée.

Jean-Claude

Tu dis ça, parce que t'as peur qu'elle me donne raison.

Bernard

Non, pas du tout. Mais c'est pas une bonne idée quand même.

Jean-Claude

On va bien voir.

Bernard

Je t'aurai prévenu.

Jean-Claude

(*A la femme*) Madame, mon camarade et moi avons un léger différent pour lequel je sollicite votre éclairage. Pensez-vous qu'il y ait des citrons à thé et des citrons destinés à un autre usage ?

Jean-Claude retire le bâillon à la femme.

Un temps.

Lucile

Vraiment très énervée.

Détachez-moi espèce d'enfoirés, je vais vous péter la gueule l'un après l'autre et je pisserai sur vos cadavres de crevards. Vous hurlerez tellement de douleur que ça vous bousillera les tympans et que vous me m'implorerez de vous de arracher les cordes vocales ou de vous crever les tympans, ou les deux. Vous me supplierez à genoux, mais vous n'aurez plus de genoux parce que je les aurai fracassés, alors vous me supplierez sur vos moignons de vous arrachez les yeux pour ne pas voir le spectacle de votre agonie. Mais avant de mourir vous entendrez le bruits de vos os broyés entre mes...

Bernard prend un citron et le place dans la bouche de Lucie.

Un temps.

Jean-Claude

Autant pour moi, pour le citron tu avais raison, y a plusieurs usages.

Un temps.

Bernard

Content que tu le reconnaises.

Jean-Claude

Du coup, je peux pas prendre de jus citron, il est occupé.

Bernard

Bouge pas, je m'en occupe. (*Il s'approche de Lucile*). Madame, je vous propose un marché : je reprends ce citron-ci afin que mon camarade puisse se faire un jus et vous ne hurlez pas de choses déplaisantes, en échange, je partagerai mon thé avec vous et mon camarade partagera son jus de citron. Si vous êtes d'accord faites oui de la tête en restant polie.

Lucile, fait oui de la tête. Bernard retire le citron de la bouche de Lucile et le donne à Jean-Claude.

Jean-Claude

Merci Madame. (*Il presse le citron. Un temps*). N'empêche, je suis toujours contrarié qu'on en soit arrivé là.

Lucile

Et moi donc !

Bernard

Vous savez, ça n'a rien de personnel, ce sont les circonstances qui...

Lucile

Rien de personnel ? C'est quand même moi qui suis ligotée ici.

Jean-Claude

C'est le hasard, vous savez. Otage, c'est un peu la loterie, nous même on ne savait pas ce qu'on allait récupérer.

Bernard

D'autant, que le plus drôle dans l'histoire, c'est qu'on était pas du tout partis pour une prise d'otage.

Lucile

Vous n'imaginez pas à quel point je trouve ça très drôle.

Jean-Claude

C'est une façon de parler, Bernard voulait dire que c'est une situation cocasse, pour ne pas dire rocambolesque.

Lucile

Arrêtez d'utiliser des mots du XVIII^e siècle, je comprends pas et ça va finir par m'énerver.

Bernard

En fait on était dans votre banque pour une demande de prêt.

Jean-Claude

Et puis la situation nous a échappé.

Lucile

Quoi ? C'était pas un braquage ?

Bernard

Mais enfin, pas du tout.

Jean-Claude

Vous nous prenez pour qui ?

Lucile

A première vue, pour des preneurs d'otages, mais en y regardant de plus près, je me demande si, en plus, vous ne seriez pas un peu cons.

Jean-Claude

Soyez pas blessante, je suis déjà très contrarié.

Lucile

Alors, comme ça, vous êtes venus dans mon agence bancaire pour demander un prêt ?

Bernard

Exactement.

Lucile

Un prêt pour quoi faire ?

Jean-Claude

Pour isoler une véranda.

Bernard

Je sais, vous allez nous dire, qu'il y a le crédit d'impôts, mais ça fait quand même de la trésorerie à sortir.

Jean-Claude

Du coup, il me fallait un prêt pour faire la jonction...

Bernard

... avec le crédit d'impôts, à cause de la trésorerie... pour financer les travaux...

Lucile

Ça va, j'ai compris. Et de combien ce prêt, je vous prie ?

Jean-Claude

5 000 € sur 12 mois.

Lucile

Ah d'accord. (*Un temps, puis énervée*) Et vous pouvez m'expliquer comment on passe d'un petit prêt de 5 000 petits euros à la séquestration d'une directrice de banque ?

Bernard

Sans déconner, vous êtes la directrice de la banque ?

Jean-Claude

Non, elle, c'est juste, la directrice de l'agence bancaire. Elle se fait mousser pour se donner de l'importance

Bernard

C'est moche d'en arriver là.

Jean-Claude

Faut pas lui en vouloir. C'est le problème des cadres intermédiaires dans le tertiaire, ils sont en manque de reconnaissance dans l'entreprise.

Lucile

Dites-moi en plus d'être complètement crétins, vous êtes aussi sociologues du travail ?

Jean-Claude

Non, je lis la magazine *Capital* chez le dentiste comme tout le monde.

Lucile

Ça répond pas à ma question. Comment on passe d'une demande de prêt à un ligotage ?

Jean-Claude

C'est un de vos guichetiers qui a fait des histoires.

Lucile

Vous allez voir que ça va être de sa faute.

Jean-Claude

Il a dit que c'était pas possible d'avoir un prêt parce qu'il y avait le crédit d'impôt pour les économie d'énergie.

Bernard

On a essayé de lui expliquer le problème de trésorerie, mais il ne voulait rien comprendre, alors que c'est pas compliqué si vous voulez je peux vous expliqu...

Lucile

C'est bon, j'ai compris.

Bernard

Après il a dit que Jean-Claude était trop vieux.

Jean-Claude

Les assurances allaient coûter plus cher que le prêt.

Lucile

Oui mais...

Bernard

Après, c'était son taux d'endettement qui serait trop élevé.

Lucile

Ça c'est...

Jean-Claude

Après, il a voulu que je remplisse un questionnaire médical.

Bernard

Avec une coloscopie offerte.

Lucile

C'est pas aussi pénible qu'on pense...

Jean-Claude

Après, il a insisté pour me faire souscrire tout un tas de services payants à un prix exorbitant.

Lucile

On peut discuter...

Bernard

Après il a voulu le forcer à ouvrir un portefeuille obligationnaire par eurorépartition indexable sur une dégressivité pondéré calendaire plafonnée à l'indice boursier le plus favorable.

Jean-Claude

Par contre, il a pas pu nous dire, favorable pour qui.

Bernard

Et c'est là, qu'il s'est pris ma grosse main dans sa petite face.

Jean-Claude

Ça m'a fait du bien.

Bernard

Moi, j'ai eu l'impression, que ça lui a fait du bien à lui aussi au guichetier.

Jean-Claude

C'est vrai. Il avait l'air plus serein après. Mais j'avais toujours pas mon prêt et je sais toujours pas pourquoi.

Lucile

Vous savez, tout cela répond à des principes qui vous échappent, mais ça n'a rien de personnel. Bref, ça explique toujours pas la prise d'otages.

Bernard

C'est à dire que je lui ai mal dosé sa torgnole à votre subordonné.

Jean-Claude

A la décharge de Bernard, faut dire, que c'était son premier banquier torgnolé. Au niveau énergie cinétique, on peut pas nier qu'il était dans l'à peu près.

Bernard

Bref, avec l'élan de la beigne bancaire, j'ai inopinément basculé de l'autre côté du comptoir.

Lucile

Ah oui quand même.

Jean-Claude

Du coup, un autre guichetier, aussi peu clairvoyant que le premier, s'est mépris sur les intentions de Bernard et il a déclenché l'alarme de braquage.

Bernard

On lui en veut pas. On voit bien que tous vos gars encostardés, ils ont pas de nerfs.

Jean-Claude

Du coup, on n'avait plus le choix, pour sortir et protéger notre fuite, il nous fallait un otage.

Lucile

Et pourquoi vous n'avez pas emmené celui qui s'était pris une baffe ? Au moins, vous aviez déjà fait connaissance.

Jean-Claude

C'est à dire, Madame, nous avons une conscience sociale. Nous ne sommes pas dupes, nous savons très bien que cet employé, que dans un geste déplacé Bernard a malencontreusement molesté, est lui même à la fois la victime et le rouage d'un système mis au point avec machiavélisme et cupidité à un échelon bien supérieur.

Lucile

Vous savez que je comprends qu'un mot sur deux de ce que vous me dites. Bref vous avez préféré me prendre moi plutôt que lui.

Bernard

L'autre raison, c'est qu'il était inconscient.

Lucile

A cause de la baffe de Torgnoleman ?

Jean-Claude

Non, je crois qu'il a eu peur pour sa prime de fin d'année et il a perdu connaissance.

Bernard

Notez, on regrette pas de vous avoir prise plutôt que lui.

Jean-Claude

Parce que c'est cosy chez vous.

Lucile

Oui, d'ailleurs, c'était ma question suivante. Qu'est-ce qu'on fait chez moi ?

Bernard

On s'est dit que s'était pas très malin de retourner à la maison.

Jean-Claude

C'est sûrement chez nous que la police va nous chercher en premier.

Lucile

Ah, parce que vous êtes ensemble ?

Bernard

Comment ça ensemble ?

Lucile

Vous n'êtes pas un couple ?

Jean-Claude

Ben non, pourquoi ?

Lucile

Parce que vous habitez ensemble, alors je me disais que vous étiez... un couple.

Bernard

Pas du tout. J'habite chez lui depuis que j'ai été obligé de vendre ma maison suite à des investissements malheureux sur les conseils de mon banquier. Du coup, j'ai plus rien, alors que j'ai travaillé toute ma vie et...

Lucile

Oui, bien, ce que je voulais dire, c'est que c'est dommage que vous ne soyiez pas en couple. Ça nous aurait évité bien des tracas à vous comme à moi.

Jean-Claude

Comment ça ?

Lucile

Si vous aviez été un couple marié, vous savez, le genre couple pour tous, vous auriez été deux à rembourser et on aurait pu vous accorder le prêt pour la véranda sans problème.

Bernard

Je vais pas me marier avec Jean-Claude pour financer l'isolation de sa véranda.

Lucile

Vous savez, on a vu des motifs de mariage moins nobles.

Jean-Claude

Là n'est pas la question, on n'est pas homosexuels...

Lucile

Vous avez essayé ?

Bernard et Jean-Claude

Non.

Lucile

Alors, vous pouvez pas savoir...

Bernard et Jean-Claude

Si.

Lucile

Moi, ce que j'en dis, c'est pour vous. Ça ferait diminuer vos factures de chauffage pour la véranda, vous auriez la réduction d'impôts, vous diminueriez votre empreinte carbone, vous contribueriez à la réduction du réchauffement climatique...

Bernard

Je vais quand même pas sodomiser Jean-Claude pour sauver les ours polaires.

Jean-Claude

Excuse-moi, mais pourquoi ce ne serait pas le contraire ?

Bernard

Je vois pas en quoi sodomiser des ours polaires t'aiderait en quoique ce soit, sans comp-
ter le côté périlleux du projet.

Jean-Claude

Non, pourquoi, ce ne serait pas moi qui te...

Lucile

Bon, je propose que vous traitiez du sujet en privé. Vous n'allez pas me laisser attachée sur ce fauteuil éternellement. Faut agir. La police va finir pas venir ici. Vous voulez quoi maintenant ?

Jean-Claude

Moi, je veux toujours un prêt pour isoler ma véranda.

Bernard

Il veut 5 000 Euros sur 12 mois. Je vais pas tout vous réexpliquer.

Lucile

Oui, mais là, faut voir plus grand les gars. Vu que vous avez fait une prise d'otage, autant demander plus, parce que si vous nous faites prendre, de toute façon, le tarif sera le même.

Bernard

Tu voudrais quoi Jean-Claude ? Un Plan Épargne Logement ?

Jean-Claude

Je sais pas. Je suis un peu pris au dépourvu. Vous pouvez me faire un meilleur taux sur le prêt pour la véranda ?

Lucile

On s'est pas compris. Faut demander le pactole, disparaître et refaire votre vie.

Jean-Claude

Du coup, on abandonnerait le projet véranda.

Lucile

Avec un million d'euros, vous pourrez vous payer une fabrique de vérandas si vous voulez.

Bernard

Vous savez, on est à la retraite, alors s'occuper d'une usine de vérandas...

Un temps

Jean-Claude

Sinon, vous pensez vraiment que vous valez un million d'euros ?

Bernard

Si elle le dit, c'est qu'elle le sait. Y a sûrement un cours à la bourse pour ces choses-là.

Jean-Claude

Bon, va pour un million. Mais comment on fait pour demander ça ?

Lucile

Je veux bien vous donner un coup de main, mais vous me détachez et on partage le poignon en trois.

Bernard

Vous voulez piquer de l'argent à votre banque ?

Lucile

Vous savez, ma vie professionnelle est finie. J'ai 50 ans. Je ne progresserai plus maintenant. Je suis une senior encombrante, on va me pousser dehors à la première occasion, alors autant faire une sortie en beauté.

Jean-Claude

Faut pas dire ça. Vous avez encore de belle années devant vous.

Bernard

Même si vous n'êtes plus banquière, vous pourrez peut-être faire autre chose. Vous avez bien une passion que vous pourriez développer.

Jean-Claude

Mais oui, vous pourriez rebondir. Vous lancez en auto-entrepreneur dans quelque chose.

Bernard

Exactement ! C'est quoi votre passion secrète ?

Lucile

La poésie.

Un temps.

Jean-Claude

C'est très bien la poésie.

Bernard

Oui, enfin, auto-entrepreneur en poésie, je sais pas si y a des débouchés.

Jean-Claude

L'écoutez pas, c'est un défaitiste. Vous écrivez quoi comme genre poésie ?

Lucile

Vous voulez que je vous dise un poème ?

Jean-Claude

Avec plaisir.

Bernard

Je vais vous détacher, on n'écoute pas les poètes ligotés.

Bernard détache Lucile.

Fin de l'extrait