



L'EMPLOYÉ NON-MODÈLE

Deux vendeurs, deux clients..

Un bureau.

Un type, en costume cravate (appelons le "Le Narrateur") vient en devant de scène et s'adresse au public..

Le Narrateur

Dans une relation dite commerciale, la "chose" est toujours la même. Il y a vous -le vendeur- et le client. Et ce client là, vous -le vendeur vous vous efforcerez de le convaincre afin de le gagner à votre cause. Entendre par là lui vendre ce que vous avez à lui vendre.. Mais, -et ça, vous le savez-, la chose n'est pas toujours facile.. Ne jamais oublier toutefois qu'elle est toujours faisable.. Illustration !.. Là, vous avez le vendeur../..

MUSIQUE

Apparaît un type, genre "Colombo", mais en plus frustré..

Il s'installe derrière un bureau. Ce qu'il fait de façon maladroite..

Il laisse tomber un document, se baisse pour le ramasser, se cogne la tête sur la table, accuse le coup, titube, met le pied dans la corbeille, etc, etc..

Il arrive enfin à se "poser"

Le Narrateur

Le vendeur travaille dans une banque. La BBK ! Mais il pourrait travailler ailleurs, cela n'a aucune espèce d'importance. L'essentiel étant qu'il a à vendre quelque chose. Par contre, il est visible que ce vendeur n'a rien de ce qu'on appellerait un winner.. Travaillant moi même à la BBK, je peux vous dire que ce vendeur là est "unique".. Faisons entrer maintenant le client..

Un client entre en scène et regarde, non sans une certaine surprise, le "vendeur" lutter contre l'hostilité de son environnement..

Le vendeur prend conscience de la présence du client et l'invite à s'asseoir..

Le Narrateur

Et partons du principe que ce client vient d'hériter ou de gagner, peu importe, une certaine somme d'argent..

le vendeur sort une chaussette de l'une des poches de sa veste..

Son problème est le suivant.. "Que va t'il en faire ?".. Placer cet argent dans une banque, oui, bien sur, mais laquelle ? Celle où travaille notre vendeur ou bien une autre !.. Il a le choix et visiblement il hésite !.. Notre vendeur pourra t'il le convaincre de placer son argent à la BBK ?.. La chose semble difficile.. car ce client est difficile !. Hésitant, ne sachant trop quoi faire, une fesse en appui, une autre sur le départ, une main en avant..

Le client a tendu la chaussette qu'il tient à la main au vendeur.. mais se ravise tout aussitôt ../.. deux coudes en arrière. Pas vraiment un emmerdeur, mais un client difficile..

Le vendeur

Bon, écoutez, moi, cet argent, j'ai pas de conseil à vous donner, mais bon, vous allez tout de même pas le planquer dans votre matelas. Soit on va vous le piquer, soit vous allez l'oublier. Et, un jour, le matelas et le pognon, ils partent chez Emmaüs. Bingo pour l'abbé Pierre !

gestuelle et bruitage Machine à sous..

Bon, c'est mieux que ce soit lui qu'un autre. Quoique. Moi, je vais vous dire, à l'abbé Pierre, je lui ai refilé une chemisette Lacoste, made in China, du presque neuf, usée juste un poil sous les aisselles vu que c'est là que ça frotte et que j'y transpire. Et bien, ma chemisette Lacoste, j'ai jamais vu l'abbé Pierre le porter ! Bon, je dis pas que...!!.. mais tout de même, ça vous interpelle et ça vous incite pas à lui refiler autre chose. Enfin, bref, votre pognon, il peut aller que dans une banque !

gestuelle et bruitage Machine à sous..

Bon, moi, je travaille à la BBK, alors, bien sur, je pourrai vous dire "votre pognon, mettez le à la BBK !"

Le client se lève, prêt à partir..

Et bien, ça, non, je le dis pas..

Le client, surpris, se rassoit..

Parce que je vais vous dire un truc que même un poulet nourri aux hormones le comprendrait, toutes les banques se valent ! Ca voudrait faire croire que c'est différent, que "viens chez moi, c'est mieux que chez l'autre" ! Et bien, c'est pas vrai. Les banques..

gestuelle et bruitage Machine à sous..

Les banques, ça fait pas dans l'humanitaire, ou dans le bénévolat, ou dans le philharmonique. ..???. ou le philanthropique, je sais plus. Faudrait être con pour penser ça. Bon, d'un autre côté, quand je dis que les banques se valent toutes, c'est vrai, sans être vrai. Parce que, y en a certaines, c'est pas pour rien qu'on en a parlé dans la rubrique "A fonds perdus" si vous voyez ce que je veux dire. Comme le dirait mon beau-frère qui est maître-nageur, moins y a de fond, et plus on tombe de haut. Par contre, à la BBK, c'est du solide..

Le client se lève, prêt à partir..

Mais c'est pas à la BBK que vous trouverez les placements les plus prolifiques ! Pour ça, y en a qui sont mieux que la BBK !

Le client, intrigué, se rassoit..

Bon c'est vrai quoi y en a qui vous proposent des placements à tomber de cul !.. Par contre, faut tout de même se méfier !.. Parce que des placements où on vous dit en grosses lettres que, des biftons, vous allez en gagner à la pelle, mais que, en en petites lettres, on vous rajoute que, bon, tout de même, ce sera selon la conjoncture, et que, en fin de compte, la conjoncture, vous y nagez dedans, et que la pelle, c'est une petite cuillère tout juste bonne à touiller votre décaféiné, et encore, quand il vous reste une tasse, parce que, la tasse, le plus souvent, vous l'avez bu.. y en a !.. Bon, ici, à la BBK, rien de tel !.. C'est du solide !

Le client se lève, prêt à partir..

Mais vous êtes pas obligé de me croire..

Le client, surpris, se rassoit..

Moi, le côté proxénétisme.. ..???. ou prosélytisme, je sais plus, c'est pas mon truc. "je convainc donc je vainc", je sais pas faire.

Sur le ton de la confiance Autant vous l'avouer tout de suite, pour ce qui est de mon travail, je suis le plus mauvais agent de la BBK. Pas assez commercial comme ils disent. Moi, je suis un primal. Pas primaire, hein, primal. Un primal, il voit pas l'assiette, il voit ce qu'il y a dans l'assiette. Pas con. Enfin, bref, moi, l'emballage, c'est pas mon truc. Bon, je reconnais que je devrais faire un effort question "amplitude de causerie" comme ils disent dans les séminaires.. Mais j'y arrive pas. La BKK, c'est une bonne banque..

Le client se lève, prêt à partir..

Mais de là à me transformer en évangéliste du placement, ça, non !

Le client se rassoit

Primal ! Moi, je vois une jolie fille, je la siffle. Primal. Mais, attention, siffler, ça me vaut pas que du contentement. La bouche en cul de poule qui pffft, les jolies filles, elles n'aiment pas ça. Les moches non plus d'ailleurs, j'ai essayé, c'est pareil. Ha, les claques, je les collectionne. Mais je continue de siffler. Un primal, ça se refait pas, enfin si, le nez, à la longue, peut être.. Mais, bon d'un autre côté, un primal, c'est pas un faux cul, il est sincère. Mais ça, dans une banque, c'est pas suffisant. Alors, bien sur, à la BBK, l'employé modèle, c'est pas moi. Si une cliente, elle entre à la BBK et qu'elle est jolie, tous mes collègues se précipitent sur moi pour m'enfermer dans le coffre-fort. Ha ça, question rendement, je frise le dessous de la mer. Je suis en apnée perpétuelle. Mais, bon, moi, enjoliver ou mentir, je sais pas faire. Tenez, notre directeur des ressources humaines, , il est cocu. Tout le monde m'a dit "surtout, lui dis pas", et bien, moi, je lui ai dit. "T'es cocu". Primal !.. Mais pas con, ! Je lui ai pas dit que c'était moi qui..!!.. Enfin, bref, avec moi, le plat arrive sans garniture. Et que c'est pas plus mal d'ailleurs. Parce que, quand même, y en a qui exagèrent. Ils vous vendraient des espadrilles pour des chaussures en

cuir.. Et trois tailles en dessus en plus !.. Total, vos espadrilles, trop larges, vous les perdez !.. Non, moi, ça, je sais pas faire. Primal. Je veux que ça roule. Je regarde pas l'enjoliveur, je regarde la roue. Et le plus pire, c'est que, en étant comme ça, je suis certain d'avoir raison. Mais c'est pas avec des raisons comme ça que je vais devenir un "employé modèle". En vérité, j'aurai toujours un déficit linguistique. J'ai pas les mots qu'il faut. Vous convaincre que la BBK c'est là où vous serez le mieux, parce que -tout connement- c'est là où c'est le mieux..

Le client se lève, prêt à partir..

J'y arriverai pas..

Le client, surpris, se rassoit..

Mais, bon, tant pis ! Le seul truc qui m'énerve, c'est que la BBK, c'est plutôt bien. C'est évident. Mais une évidence, c'est pas un argument. Faudrait développer. Mais, moi, je me dis "Si je développe, si j'en rajoute, le client, il va penser que je veux juste lui détricoter ses chaussettes" ! Alors, je dis rien, et mes clients, je me les rêve. Mais, bon, très honnêtement foncièrement, je préfère être comme je suis et passer pour un con. Parce que les gugusses avec sourire guimauve et onctuosité sur le bout des doigts, ça, il y en a. C'est pas leur banque qu'ils vous vendent, c'est eux, c'est pas un imprimé qu'ils vous font signer, mais leur photo. Mais revenu chez vous, la photo, elle s'évapore, et vous retrouvez l'imprimé, que vous mettez 5 jours à lire, et 30 ans à comprendre. Et bien, moi, ça, je veux pas faire. La confiture sur l'imprimé, c'est pas mon truc. De toutes façons, un client, il demande quoi. Vous demandez quoi ?

Le client

..??..

Le vendeur

.. que ce soit clair, compréhensible, de pas avoir l'impression qu'on vous baise ou qu'on vous pressure. Et vous avez raison ! Un client, ça demande pas à vivre avec un employé de banque. C'est pas un PACS qu'il cherche. De toute façon, le client, il est pas con. S'il veut se pacser, c'est pas avec l'employé de banque qu'il va le faire, mais avec le directeur. C'est pas plus malin, mais ça gagne mieux..

gestuelle et bruitage Machine à sous..

le seul truc de bien, pour moi, pas pour vous, c'est qu'ici, à la BBK, malgré mes carences, on m'accepte tel que je suis !.. Je sais pas convaincre, tant pis !.. Les mots pour bien parler, moi, c'est pas mon truc !..J'ai un copain qui travaille dans une autre banque, il me dit "Toi, ici, chez nous, tu serais viré, trop franc" !.. Ha, ça, y a des banques, elles travaillent au bien-parler. C'est le mot qui compte, mais pour ce qui est de l'émotion, nada !

gestuelle et bruitage Machine à sous..

De toutes façons, les mots qu'ils soient bons ou qu'ils soient gros, on s'en fout. On rentre pas dans une banque pour jouer au scrabble. D'un autre côté, pourquoi pas. S'il y a des gens assez cons pour croire que plus il y a de la mayonnaise sur la langouste, et plus la langouste sera bonne, c'est leur problème. Mais qu'ils s'étonnent pas après de trouver une crevette sous la mayo. Moi, la langouste, je la veux là, et la mayo là. Et je fais mon mélange comme je veux. D'ailleurs, ici, à la BBK, primal ou pas, tout le monde est comme moi..

Le client se lève, prêt à partir..

Mais , des cons, y en a aussi !

Le client se rassoit..

Enfin, y en a un !.. Bon, moi, j'ai mis tout mon fric ici, et bien le mec qui s'occupe de moi, c'est un con. Un compétent, mais un con. Un con con, quoi. Et il se repère vite, vu que c'est le seul à la BBK.. Mais, bon, à bien y réfléchir, dans un groupe, vaut mieux se dire "Houlala, y en a un qu'est con" que de se demander "Houlala, où qu'il est celui qu'est intelligent ?". Bon, moi, c'est différent !.. Disons que je sais pas vendre !.. Mais ça veut pas dire pour ça que les clients me snobent.. Le client, il est pas con, il se dit "Houlala, celui là, il vendrait pas une perfusion à un déshydraté, mais au moins, il cherche pas à m'entuber !", et il m'excuse, il me prend pour ce que je suis. Mais, bon, quand même, vu mes résultats, je vous cacherai pas que j'aimerais être plus convaincant, causer comme Jean Paul. Jean paul, c'est un collègue, mais c'est est bon. Il cause faut voir comment, mais sans forcer. Sympa, naturel. Ha ça, des clients, il en fait, et il en a pas perdu un seul, parce que, comme il dit,

"le client, il suffit de lui dire ce qui est vrai.. et pas ce qu'ils ont envie d'entendre !" ..

Nuance !.. Ha ça, le jean Paul, il cause, faut voir. C'est du sucre pour les gourmands, et de l'aspartam pour les diabétiques. Mais, moi, j'ai pas la manière comme lui. Primal. Moi, je suis plutôt dans le genre à dire au client

"Mais cherche pas, Ducon, c'est là que tu seras le mieux !",

mais c'est pas comme ça que des clients, j'en gagnerai.. Houlala, désolé, je vous ai fait perdre votre temps, mais bon, d'un autre côté, comme le dit Jean Paul

"les clients, faut savoir les écouter" !..

Enfin, bref, votre pognon, vous le mettez ici ?.. Non, bien évidemment !

Le client

Si, si, je vais ouvrir un compte !

Le vendeur

Alors, là, ça, c'est sympa.. Hé, si vous avez besoin de quoi que ce soit, vous me demandez. Bon, attention, je vous dis pas que je saurai toujours vous répondre, mais au moins, je vous trouverai illico la personne compétente.

Lui donnant à signer des imprimés..

Parce que, ça aussi, faut le dire, y a des gens pour vendre leur banque, ils vous feraient croire qu'ils sont compétents en tout, de peur de passer pour des imbéciles. Et bien, pas moi. Moi, je vous dirai

"Houlala, votre truc, je sais pas, allez voir Bidochon, mon collègue, lui, il s'y connaît" !

Alors, bien sur, si je vous réponds comme ça, peut être que vous allez me prendre pour un ignare, mais je pense pas, vous allez plutôt vous dire

"Bon, celui là, il a peut être pas inventé le fil à couper la margarine, mais au moins il va pas me faire perdre mon temps ou me faire faire des bêtises avec l'argent du beurre" !..

Ici, à la BBK, on travaille en équipe, alors autant en profiter !..

Il prend la chaussette..

Là, une dernière signature. Voilà, je vous ai pas trop embêté ?.. Non, c'est vrai quoi, je suis pas Jean Paul, mais y a des fois, je me dis que de dire les choses telles qu'elles sont, quand le client il est pas con, et bien c'est pas plus mal. En étant moi même, je me respecte, et si je me respecte, je respecte aussi le client.. Non ?

Le client

Mais bien sur !

Le vendeur

Je vous remercie !.. Allez, au revoir !

Le client quitte la scène..

Le narrateur revient sur scène..

Le collègue

Un nouveau client ?

Le vendeur

Oui !

Le collègue

Ha ça, Jean Paul, vous êtes vraiment le meilleur !

Le vendeur sourit.. Un autre client se présente (chaussette à la main). Le vendeur reprend tout aussitôt son personnage primal..

Le Narrateur sourit et quitte la scène..

Le vendeur

Après avoir invité le client à s'asseoir..

Bon, écoutez moi, j'ai pas de conseil à vous donner, mais cet argent, vous n'allez tout de même pas le planquer dans votre matelas. Soit, on va vous..

L'action se fige

----- NOIR -----