

## ERREUR DU FABRICANT

TEXTE DEPOSE A LA SACD

Son utilisation est soumise à l'autorisation de l'auteur via la SACD

Pour plus de précisions:

[christian.moriat@orange.fr](mailto:christian.moriat@orange.fr)

**Dialogue pour 2H (ou mixte)**

**Humour second degré**

**Durée : 5mn40**

*(Au garage)*

**Le client** : Combien vous dites, pour cette voiture ?

**Le concessionnaire** : 25 000 euros.

**Le client** : C'est cher.

**Le concessionnaire** : Qu'est-ce qui n'est pas cher aujourd'hui ?

**Le client** : 'Faut pouvoir les sortir.

**Le concessionnaire** : Sinon, j'ai moins cher.

**Le client** : Faites voir.

**Le concessionnaire** : *(Désignant un autre véhicule)* Voici.

**Le client** : Combien ?

**Le concessionnaire** : 20 000.

**Le client** : C'est davantage dans mes prix.

**Le concessionnaire** : Vous êtes intéressé ?

**Le client** : Peut-être. Mais, qu'est-ce que c'est ?

**Le concessionnaire** : Une P12 de chez Citroenopeujo.

**Le client** : Une voiture française, j'espère ?

**Le concessionnaire** : Rien de plus français, fabriquée à Taïwan.

**Le client** : Connaissais pas.

**Le concessionnaire** : Maintenant, vous connaissez.

**Le client** : Parce que moi, je n'achète que des produits français !

**Le concessionnaire** : Ça vous honore, monsieur, de faire travailler les Taïwanais !

**Le client** : On peut l'essayer ?

**Le concessionnaire** : Bien sûr.

**Le client** : (*S'installant au volant – Satisfait*) On est bien dedans.

**Le concessionnaire** : Tout a été pensé pour le confort du client. Seulement, je dois vous prévenir. Pour aller à droite, il faut tourner le volant à gauche. Et pour aller à gauche...

**Le client** : ...il faut tourner le volant à droite.

**Le concessionnaire** : Comment vous avez deviné ?

**Le client** : L'intuition.

**Le concessionnaire** : Vous êtes fort.

**Le client** : Merci.... Mais, comment ça se fait ?

**Le concessionnaire** : Comment ça?

**Le client** : Qu'il faille tourner le volant à droite pour aller à gauche...

**Le concessionnaire** : ...et tourner le volant à gauche pour aller à droite ?

**Le client** : Oui ?

**Le concessionnaire** : Une erreur du fabricant.

**Le client** : Ça doit être rudement difficile à conduire.

**Le concessionnaire** : On s'y fait.

**Le client** : Pas sûr.

**Le concessionnaire** : De toute façon, si vous vous trompez, pas de soucis. Vous le sentirez.

**Le client** : Sans doute. Mais, il sera trop tard.

**Le concessionnaire** : Ne soyez pas si pessimiste.

**Le client** : (*Sortant du véhicule, puis désignant un autre véhicule*) Et celle-ci ?

**Le concessionnaire** : Laquelle ? Celle-ci ou celle-là ?

**Le client** : Celle qui est derrière vous ?

**Le concessionnaire** : Celle-ci, c'est une P13 de chez Renocitropeujo.

**Le client** : Qu'est-ce qu'il y a comme différence ?

**Le concessionnaire**: Le volant.

**Le client** : Qu'est-ce qu'il a ?

**Le concessionnaire** : Il est en option.

**Le client** : Comment ça se fait ?

**Le concessionnaire** : Une erreur du fabricant.

**Le client** : Vous m'avez dit que c'était une voiture française... !?

**Le concessionnaire** : ...fabriquée en Chine.

**Le client** : Parce que moi, je n'achète que des produits français !

**Le concessionnaire**: Ça vous honore, monsieur, de faire travailler les Chinois !

**Le client** : (*S'étirant les yeux*) Je comprends pourquoi la direction est bridée.

**Le concessionnaire** : Forcément.

**Le client** : Elle est à combien ?

**Le concessionnaire** : 10 000.

**Le client** : À ce prix-là, c'est donné.

**Le concessionnaire** : Je ne vous le fais pas dire.

**Le client** : Et ce petit bijou se conduit comment ?

**Le concessionnaire** : Comme l'autre, seulement, je vous déconseille les parcours en montagne.

**Le client** : Pourquoi ?

**Le concessionnaire** : (*Mimant*) À cause des lacets.

**Le client** : Qu'est-ce qu'elle a contre les lacets ?

**Le concessionnaire** : À une voiture sans volants, vous ne pouvez pas lui demander de tourner.

**Le client** : Effectivement... Alors, on fait comment ?

**Le concessionnaire** : On choisit des parcours rectilignes.

**Le client** : Je ne vois pas l'intérêt.

**Le concessionnaire** : Il y en a un, pourtant.

**Le client** : Lequel ?

**Le concessionnaire** : C'est que vous pouvez conduire les mains dans les poches.

**Le client** : Est-ce bien utile ?

**Le concessionnaire** : Oui, l'hiver. Quand il fait froid.

**Le client** : Y a qu'à mettre des gants.

**Le concessionnaire** : En plus, c'est une voiture idéale pour les manchots...

**Le client** : ... qui roulent en plaine.

**Le concessionnaire** : Monsieur comprend vite.

**Le client** : Et... celle-là ? (*Désignant un autre véhicule*)

**Le concessionnaire** : Laquelle ?

**Le client** : Celle d'à côté.

**Le concessionnaire** : Celle d'à côté, elle est encore moins chère.

**Le client** : Elle est dans les combien ?

**Le concessionnaire** : Dans les 5 000.

**Le client** : Pas mal... C'est quoi comme marque ?

**Le concessionnaire** : Une P14 de chez Citropeujoreno.

**Le client** : Made in China ?

**Le concessionnaire** : Made in Zimbabwe.

**Le client** : Parce que moi, je n'achète que des produits français !

**Le concessionnaire** : Ça vous honore, monsieur, de faire travailler les Zimbabwéens !

**Le client** : C'est un réflexe patriote...

Pour l'intégralité du sketch, contactez :  
[christian.moriat@orange.f](mailto:christian.moriat@orange.f)