

Sponsoring Low Cost

Sketch

de Pascal MARTIN

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 a pas de raison de ne pas payer le travail de l'auteur sans quoi il n'y aurait pas de spectacle.

Tous mes vœux de succès pour votre projet.

Droits d'exploitation

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>

Il s'agit d'un extrait du texte. Pour obtenir la fin du texte, 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.

Durée approximative : 10 minutes

Personnages

- Le Directeur Général
- Anne-Monique : La directrice de la communication
- Erwan Le Kermadec : Le marin. Look de marin-pêcheur et non de navigateur.

Synopsis

Le Directeur Général cherche une visibilité médiatique à moindre frais. Il décide de sponsoriser un voilier de course et de le confier à un marin-pêcheur incompetent afin d'être sûr qu'il coule et qu'on parle de lui.

Une salle de réunion. Anne-Monique attend le DG. 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.

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

Anne-Monique : Tout est prêt Monsieur Le Directeur.

DG : Très bien, vous avez dix minutes.

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

DG : Si vous trouvez que c'est insuffisant, ne perdez pas de temps en jérémiades, enchaînez.

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

DG : 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.

DG : 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.

DG : 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.

DG : Alors, c'est quoi ?

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

DG : 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.

DG : Vous l'avez déjà dit. Combien ça coûte un rafioteur pour faire le marionnettiste sur les vagues ?

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

DG : 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.

DG : Très bien développez.

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

Elle va chercher le marin en coulisse.

Monsieur Le Directeur, je vous présente Erwan Le Kermadec, marin et aventurier.

Erwan Le Kermadec : Bonjour Directeur.

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

Erwan Le Kermadec : Dans les bars du port et même plus loin.

Anne-Monique : Voilà, c'est ça qui fait toute la force du projet.

DG : Donc vous comptez envoyer un pochtron breton connu uniquement de ses potes de beuverie courir sous notre nom sur un bateau de plusieurs millions. Je ne sais pas ce qui me retient de vous promouvoir fille à matelots dans notre agence de la rue de la soif à Saint-Malo.

Anne-Monique : L'astuce consiste à ce que le bateau chavire dès le premier jour pour avoir une bonne couverture par les média.

DG : Pourquoi le premier jour ?

Erwan Le Kermadec : Je ne pourrai pas aller plus loin.

DG : Pourquoi ça ? Vous aurez trop soif ? Si ce n'est que ça, vous pourrez emporter de quoi vous désaltérer.

Erwan Le Kermadec : C'est pas ça, c'est que je sais pas skipper un voilier. Moi mon truc c'est le chalutier. Y a pas de voiles et y a un moteur.

DG : Merci, je sais faire la différence entre un voilier et un chalutier. Anne-Monique, vous pensez que couler un voilier de plusieurs millions c'est bon pour l'image ?

Anne-Monique : L'important, c'est de faire de l'émotion, du sensationnalisme et de générer du capital sympathie.

DG : C'est pas un peu putassier ça Anne-Monique ?

Anne-Monique : Non, Monsieur, c'est de la communication.

DG : Vous avez raison. Très bien, poursuivez.

Anne-Monique : Erwan Le Kermadec prend le départ de la course avec un bateau que nous achetons d'occasion à un navigateur ruiné.

DG : Il y en a ?

Anne-Monique : Plein.

DG : Prenez le moins cher. Et qu'il prenne un compte chez nous, c'est toujours ça de pris.

Anne-Monique : Bien Monsieur Le Directeur. A la fin de la première journée, le bateau chavire.

DG : Vous savez faire ça Le Kermadec ?

Erwan Le Kermadec : Non, mais ça doit pas être bien dur quand on n'y connaît rien.

DG : Apprenez à chavirer.

Anne-Monique : Il se retourne en début de nuit. C'est plus dramatique et puis les secours ne peuvent pas aller le chercher tout de suite. Il passe la nuit sur la coque de son bateau retourné.

DG : Vous savez tenir sur un bateau retourné ?

Erwan Le Kermadec : Non.

DG : Apprenez.

Anne-Monique : Le plus important, c'est d'écrire le nom de la banque sur la coque du bateau et sur la quille car c'est ça qu'on verra le plus. Là, Monsieur Le Directeur, vous intervenez, vous allez sur place auprès de la veuve. Photos, cellule de crise, recherches en hélico, tout le tintouin.

DG : Quelle veuve ?

Erwan Le Kermadec : Ma femme.

DG : Très bien. Il a des orphelins aussi ?

Erwan Le Kermadec : Non, j'ai pas d'enfants.

DG : Apprenez, il faut un orphelin, c'est bon pour l'image. C'est dans combien de temps cette course.

Anne-Monique : Six mois.

DG : Un embryon, c'est bien aussi. Le Kermadec, mettez-vous au boulot, au besoin faites-vous aidez. Anne-Monique, trouvez-moi deux ou trois consultants que je paie à rien foutre pour qu'ils s'occupent de ça en priorité.

Anne-Monique : Bien Monsieur Le Directeur.

DG : Pour le bateau qu'est-ce qu'on fait ?

Erwan Le Kermadec (*sortant une hache*) : Il coule.

DG : Vous savez faire ?

Erwan Le Kermadec : Comptez sur moi Directeur.

Fin de l'extrait