



Présentation de la pièce

La scène se déroule sur un marché. De curieux clients réclament des fruits et légumes avariés et dédaignent la marchandise fraîche. Ils vont, au grand désespoir de la marchande, s'apitoyer sur le sort tragique réservé à nos aliments et fonder une société protectrice des légumes. La scène s'achève par une manifestation dans le marché.

Liste des personnages

- le ou la marchand(e)
- la première cliente
- la deuxième cliente
- le troisième client
- le ou la quatrième client(e)
- la cinquième cliente.

Remarque

Cette pièce, très animée, pose le problème de la mise en espace de la scène. Il faudra définir un mode de jeu actif avec des interventions ra-

pides et précises. Une certaine organisation de la scène est indispensable pour créer toute la dynamique nécessaire au bon fonctionnement de la pièce.

Mobilier et accessoires

- un étal de marché sur lequel on trouve un assortiment de fruits et de légumes. De larges étiquettes avec des prix peuvent en matérialiser l'emplacement;
- quelques fruits et légumes, factices ou réels : poireaux, noix, asperges, courge, salades, cerises et pommes de terre.

Décor et costumes

- ♦ On pourra, pour une représentation sophistiquée, peindre un fond évoquant un marché.
- ♦ Les costumes des personnages seront choisis par les acteurs en fonction de leurs observations personnelles sur des marchés locaux.

(On a aménagé un coin de la scène en étal de marché. Des cageots et des vieux cartons disposés sur une rangée de chaises peuvent faire l'affaire. À défaut de balance commerciale, on peut utiliser un pèse-personne ou une balance de ménage posé sur une petite table.)

LA MARCHANDE :

– Allons-y, allons-y ! Ils sont frais, mes poireaux ! Ils sont frais !

LA PREMIÈRE CLIENTE :

– Ils sont vraiment frais, vos poireaux ?

LA MARCHANDE :

– Bien sûr ! Regardez-les, ils sont bien barbus !

(Elle brandit un poireau sous le nez de la cliente, cette dernière s'en empare, elle le regarde attentivement, en le tournant dans tous les sens. Elle le sent en reniflant bruyamment.)

LA PREMIÈRE CLIENTE :

– Oh mais dites donc ! Il me paraît bien frais, ce poireau. Il est bien vert et sa barbe est bien drue. Est-il vraiment frais ?

LA MARCHANDE :

– Puisque je vous le dis ! D'ailleurs, vous le voyez vous-même. Il vient directement de la campagne. Tenez, il sent encore la rosée du matin et l'odeur de la bonne terre.

LA PREMIÈRE CLIENTE, *regardant attentivement le poireau en le secouant dans tous les sens* :

– C'est pourtant vrai, il est frais, mais moi, je n'aime pas le poireau frais. Je l'aime quand il est presque pourri, ou alors fané comme une vieille fleur ! Vous avez raison, il n'a vraiment rien de tout ça.

LA MARCHANDE, *se penchant par-dessus l'étalage et arrachant le poireau des mains de la cliente* :

– Rendez-moi ce poireau ! Vous me faites perdre mon temps.

(Elle remet violemment le poireau sur la pile de légumes.)

– Si vous vouliez des poireaux pourris, il fallait le dire plus tôt !

(La marchande se met de nouveau à héler les clients. Elle se laisse peu à peu emporter par la colère.)

– Poireaux! Poireaux! Poireaux! Ils sont beaux, mes poireaux, ils sont bien pourris! Poireaux pourris!

LA DEUXIÈME CLIENTE :

– Ils sont vraiment pourris, vos poireaux? Pourtant ils ont bonne mine. Question poireaux, je m’y connais!

LA MARCHANDE :

– Si! Si! Regardez-les de près! Ils paraissent frais de l’extérieur, mais, quand on glisse son œil à l’intérieur, on voit bien qu’ils sont pourris!

(La cliente regarde le poireau d’un air soupçonneux.)

LA MARCHANDE :

– C’est vrai! Sinon je ne le crierais pas sur tout le marché... Ce serait de la publicité mensongère!

LA DEUXIÈME CLIENTE :

– Eh bien, puisqu’ils sont pourris, je n’en veux pas! Vous n’avez pas honte, de vendre des poireaux pourris?

LA MARCHANDE :

– Vous ne savez pas ce que vous voulez. En arrivant, vous m’avez demandé si mes poireaux étaient pourris, et maintenant, vous me parlez de poireaux frais.

LA DEUXIÈME CLIENTE :

– J’hésite... Bon... Je vais prendre 500 g de frais et 500 g de pourris!

(La marchande sert la deuxième cliente pendant que la première revient malicieusement à l’étalage.)

LA PREMIÈRE CLIENTE :

– Vous voyez bien que vous en avez! Vous me les cachiez. Je voudrais une livre de ceux-là.

LA MARCHANDE :

- C'est comme vous voulez. Je vends ce que le client demande.

(Elle sert la première cliente.)

- Hier une cliente m'a bien demandé des vieilles noix!

LE TROISIÈME CLIENT, *passant et s'intéressant brusquement à la conversation :*

- Tiens, tiens! Moi, je veux bien vos vieilles noix! Ma femme m'en demande toujours d'en trouver sur le marché! Elle n'aime que ce qui est vieux, d'ailleurs chez nous, tout est meublé à l'ancienne. Elle va être contente!

LA PREMIÈRE CLIENTE, *revenant à l'étalage :*

- Vous m'en mettez aussi quelques-unes, de vos vieilles noix.

(Elle se tourne vers la deuxième cliente, hausse les épaules et regarde d'un air réprobateur.)

- Il faut goûter à tout! On ne peut pas critiquer sans savoir!

LA DEUXIÈME CLIENTE, *un peu vexée :*

- Oh! mais je n'ai rien contre la vieille noix! Ce n'est pas à cause de la vieillesse, c'est à cause de la noix. Je n'aime pas les noix.

Les gens ont la manie d'en mettre partout : dans la salade, les gâteaux, le pain et même dans le saucisson. Sous prétexte que cela fait grandir, on en ajoute dans tous les plats.

LA PREMIÈRE CLIENTE :

- En voilà des idées! C'est tout petit une noix. Comment voulez-vous qu'elle nous fasse grandir?

LE TROISIÈME CLIENT :

- Allons! Allons! C'est faux, ce que vous dites. Un grain de riz, c'est beaucoup plus petit, et pourtant il fait grandir la moitié de l'univers.

De toute façon, je suis pour la noix! Je serai toujours le défenseur de la noix! D'ailleurs, elles ont besoin d'être