





# Les clients de la jardinerie

Sébastien garcia



## *Avant-Propos*

Cet ouvrage, je ne l'ai pas simplement écrit pour mon plaisir. Mais aussi... Comment dire... Ah ! Ça y est ! J'ai trouvé ! Premièrement pour remercier tous mes collègues du Gamm Vert de Landres et en second lieu pour nos chers clients. J'espère de tout cœur que vous apprécierez ce recueil d'anecdotes.

Je ne vais pas tous vous citer. D'ailleurs je ne nommerai personne, pour ne pas vous faire de la pub. Je préfère la garder pour moi, même si c'est un peu égoïste, mais vous vous reconnaitrez et puis ça m'arrange, comme ça, je suis sûr de n'oublier personne.

Gros bisous à vous toutes et à vous tous. Je vous souhaite une bonne lecture.

PS : Si vous faites le rapprochement avec certains clients et inversement, gardez-le pour vous svp. Je ne voudrais pas me faire trop d'ennemis. Merci ☺



## *La " Gamme Verte "*

Fidèles ? Infidèles ? Il est vrai qu'après réflexion, je préfère les appeler « Les habitués ». Même s'ils ont leur carte de " fidélité ".

Certaines anecdotes peuvent vous sembler exagérées mais je peux vous assurer qu'elles sont bien réelles. Bon, il est vrai que de temps à autre mes propos laissent à désirer. Mais je vous assure que je n'invente rien.

" Dringggggggggggggggg ! "

Excusez-moi, je dois vous laisser, le téléphone sonne...

— Bonjour, je suis bien à la Gamme Verte ?





## *Le rayon cadenas*

- Bonjour monsieur, auriez-vous des cadenas s'il vous plait !
- Bonjour monsieur (*ben oui, un vendeur se doit d'être humain, relationnel, poli, enfin tout quoi !*), si vous voulez bien me suivre, je vais vous montrer tous nos modèles.

Je le questionne sur le type de produit qu'il désire. Oui, je sais ce que vous allez me dire. Un cadenas c'est un cadenas. C'est sûr que ce n'est pas fait pour enfiler des perles. Mais la gamme est très large. Il y a ceux à clé, à combinaison, à anse longue, antivol... Sans parler des degrés de sécurité.

Donc, je palabre avec lui sur le genre d'article qu'il désire tout en marchant. Surtout quand c'est à l'autre bout du magasin. Cependant, il reste muet comme une carpe (*voire même, plusieurs carpes*). Arrivé, il se plante là, face au rayon, en croisant les bras et il me fait, ou plus exactement il me dit :

- Ah ouais !

Après cette réaction étonnante, je lui demande si je peux le renseigner sur une référence ou sur un besoin particulier. Et tout naturellement de me répondre :

— Merci mais c'est déjà fait !

Suite à cette surprenante réflexion, je lui réplique :

— Comment ça, c'est déjà fait ?

— Eh bien oui, je voulais juste savoir où était le rayon des cadenas. Et il repart tranquillement en se dirigeant vers la sortie.

Je ne dirai pas qu'il m'a fait perdre mon temps, car un vendeur ne perd jamais son temps. Quoique, des fois... Mais bon ! Malgré tout, il faut avouer qu'il était un peu bizarre.

C'est le prix qui l'a fait fuir ? Ai-je dit quelque chose qui l'aurait choqué ? Des questions, on s'en pose. Surtout après une telle réaction.

Et puis quelques jours plus tard il est revenu. Il a commencé à faire le tour du magasin en visitant toutes les allées.

Étrange ! Mais que cherche-t-il ? De l'embauche ? Une personne envoyée par la direction qui vient incognito pour nous surveiller et faire un compte-rendu à son supérieur ? Dans tous les cas c'était un client mystère.

Bien sûr, j'en ai tout naturellement parlé à mes collègues. Ils ont tout de suite compris de qui il s'agissait.

— Ah oui ! Il vient souvent mais il n'achète jamais rien !

Finalement, il connaissait le magasin bien mieux que moi.

Depuis, il est revenu à maintes reprises. Il avait du temps à perdre, il attendait peut-être l'heure du bus, ou un rendez-vous chez le coiffeur ou je ne sais quoi, alors il venait tout simplement pour discuter un peu avec le personnel. Mais n'empêche qu'il était un peu étrange, voire excentrique.

