

Rôles à distribuer aux joueurs (5 ou 7)

PREMIER TOUR:

HOTELIER(e) :

Les affaires marchent bien ce soir, il ne vous reste plus qu'une chambre de libre à 50 euros. Vous attendez un peu à votre comptoir pour voir s'il se présentera un dernier client, ensuite, vous irez chez votre voisin le boulanger pour lui commander et payer d'avance 50 euros de brioches pour le petit déjeuner de vos clients demain matin, comme vous le faites chaque jour.

BOULANGER) :

C'est presque l'heure de fermer boutique, mais vous attendez le passage de votre voisin(e) l'hôtelier(e) qui vient chaque soir vous dire combien il/elle veut de brioches pour demain matin. Après vous irez à votre rendez-vous chez l'ostéopathe, vous avez vraiment trop mal au dos !

Version 2 :

Variante avec plus de personnages :

PATISSIER(e) : C'est presque l'heure de fermer boutique, mais vous attendez le passage de votre voisin(e) l'hôtelier(e) qui vient chaque soir vous dire combien il/elle veut de brioches pour demain matin.

Après vous passerez chez le meunier lui prendre un sac de farine à 50 euros.

MEUNIER(e) : Vous avez sorti un sac de farine (50 euros) pour le boulanger qui doit passer. Après son passage, vous irez chez l'agriculteur du coin, vous lui devez 50 euros sur sa dernière livraison de blé.

AGRICULTEUR(trice) : Le meunier doit passer ce soir, il a dit qu'il passerait vous payer les 50 euros que vous aviez oublié de lui compter. Mais après vous filez chez l'ostéopathe, vous avez trop mal au dos !

OSTEOPATHE :

Le dernier rendez-vous de la journée, c'est le/la boulanger(e) (ou l'agriculteur-trice, version 2) du village. Après l'avoir soigné(e) (votre tarif est de 50 euros) , vous irez chez le garagiste, chez qui vous avez laissé votre voiture pour une vidange.

GARAGISTE :

Vous finissez d'écrire la facture pour la vidange de la voiture de l'ostéopathe, qui doit venir la chercher tout à l'heure. Vous ne l'avez pas massacré : pas de supplément, total 50 euros tout rond. (votre client(e) repart content(e))

Vous ne pouvez pas encore fermer car le représentant en produits d'entretien pour garages doit passer : vous lui avez demandé d'apporter deux bidons à 25 euros de savon liquide pour carrosseries.

REPRESENTANT(E) :

Vous êtes le/la commercial(e) d'une petite entreprise de nettoyeurs à usage professionnel. Vous avez l'habitude de passer dans ce village, où il y a un garagiste qui vous commande toujours quelque chose. Ce soir, après son dernier client, vous lui apporterez deux bidons de savon liquide qu'il a commandés (2x 25 euros)

Mais il est tard, il faudra passer la nuit dans ce village. Vous irez à l'hôtel de la Place, deux étoiles, c'est sympa. De toute façon il n'y en a pas d'autre au village. Vous allez à l'hôtel et demandez une chambre (à 50 euros)....

Ensuite, impro !

DEUXIEME TOUR

(On refait la même chose, avec les billes.)

TROISIEME TOUR

HOTELIER(e) : Vous trouvez que vous travaillez beaucoup pour un revenu faible ; vous avez décidé d'économiser sur le petit déjeuner : il y a des brioches surgelées à Métro, elles sont moins chères que chez le boulanger du coin, et on peut les stocker.

Ensuite, impro

QUATRIEME TOUR

HOTELIER(e)(*début du tour*): Aïe, des clients se sont plaints de votre hôtel, vous risquez de perdre vos deux étoiles. Il est indispensable de reprendre les bonnes brioches du boulanger du coin Mais vous avez besoin d'avance en trésorerie : vous allez emprunter à la banque, disons 50 euros pour la démonstration..

(allez voir la banquière)

Comme vous savez qu'il y aura 10 % d'intérêts à payer, vous augmentez le prix de vos chambres : désormais vous affichez un tarif à 55 euros.

REPRESENTANT(e) : Vous passez devant l'hôtel, le prix de la chambre est passé à 55 euros ; vous téléphonez à votre patron, il est furieux. Il accepte de payer à condition que vous vendiez votre savon liquide à 55 euros au garagiste. Vous allez présenter votre nouveau devis à ce dernier.

GARAGISTE : Vous découvrez le nouveau tarif présenté par le représentant : 55 euros pour deux bidons ! Tout devient plus cher !

Puisque c'est comme ça, vous allez augmenter votre tarif vous aussi : 55 euros la vidange.

OSTEOPATHE : Vous voyez que le prix de la vidange est passé à 55 euros. Vous voulez bien faire plaisir, mais il va falloir que vous augmentiez vous aussi le prix de la séance : 55 euros.

(Version 2 :)

AGRICULTEUR : Vous allez chez l'ostéopathe et vous apprenez avec consternation que le prix de la séance a encore augmenté. Vous souffrez trop pour refuser, mais ensuite vous irez voir le meunier pour lui dire que le montant de ce qu'il doit est de 55 euros et non de 50.

MEUNIER : L'agriculteur vient vous voir pour vous dire que vous lui devez 55 euros et non 50. Il exagère tout de même. Il faudra que vous disiez au boulanger que le sac de farine est monté à 55 euros.

BOULANGER: Vous allez chez l'ostéopathe (ou le meunier, version 2) qui vous annonce le nouveau tarif de 55 euros. Vous râlez ! Et vous décidez d'augmenter le prix des brioches.

HOTELIER (*fin du tour*) : Improvisation ou alors : « Vous n'y comprenez rien, vous vouliez faire marcher le commerce de votre voisin, mais il abuse, il a augmenté son prix de 50 à 55 euros ! Comment allez-vous vous en sortir ? Reprendre les brioches à Métro et perdre vos étoiles ? Ou encore emprunter à la banque 55 euros, remboursé 60 ? »