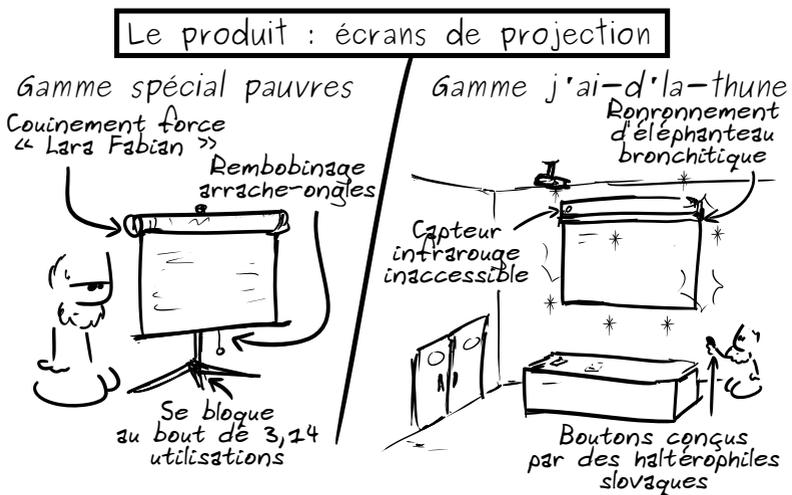

Se servir de l'environnement

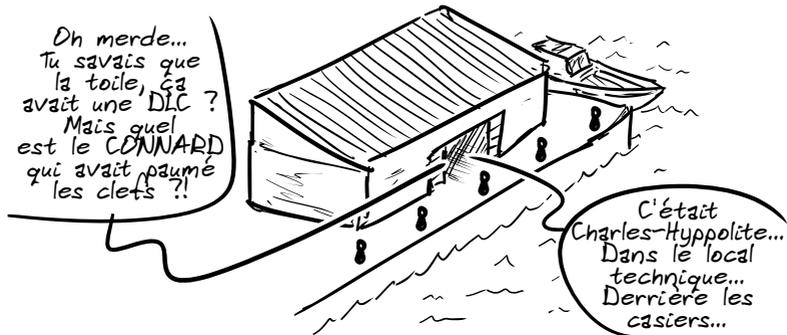
La première mission que l'on m'a confiée en tant que ~~conard~~ qu'ingénieur était aisée. On me l'a confiée pour m'évaluer, pour savoir à quelle vitesse et avec quelle adresse je remplirai mes objectifs. Quand on regarde les couples produits/clients, on voit bien que n'importe quel roublard à la petite semaine eût pu réussir la vente.



Le client : directeur des achats & fournitures



Il s'agissait de vendre des écrans de projection à des écoles, facultés et autres organismes de formation. Des tonnes d'écrans de projection. De quoi recouvrir 42 stades de France et les Mylène Farmer qui vont avec. La société de notre client, qui fournit de tout à toute collectivité, était tombée sur un stock de voiles maritimes périmées qu'ils avaient décidé de recycler.



Pour faire naître le besoin du produit, inciter directement l'acheteur est une technique de petite frappe. C'est comme voler un portefeuille à la tire alors qu'on pourrait tranquillement ouvrir une banque et attendre que le pigeon moyen vienne se faire racketter... Mais je m'égare. Pour faire naître l'envie d'un produit, une des techniques les plus efficaces est de créer l'environnement où ce produit devient indispensable. Mon premier

réflexe a été d'aller refondre la politique des prix de la division « décoration murale » de notre client.



Puis j'ai fait fuiter auprès de médias écolos une étude scientifique bidonnée démontrant le risque de cancer de la phalange chez les utilisateurs de feutres effaçables pour tableaux blancs.



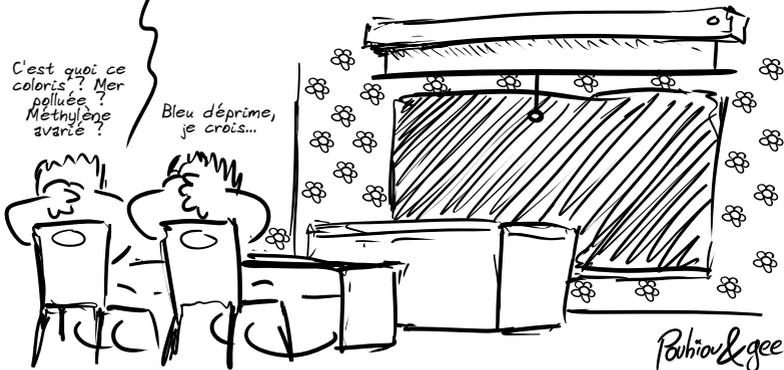
Plus de tableau blanc. Par de mur blanc. Autant de moyens simples et peu coûteux de projeter ses histogrammes à bâtons.

Au lieu de cela, notre client vendra de la peinture moche, changera un parc complet de tableaux d'écriture et refourguera ses toiles périmées reconditionnées aux aficionados de *Powerpoint* (ou *Keynote* pour les *apple-fanboys*, nos meilleurs clients).

T'as réussi à ce qu'ils pourrissent eux-mêmes leur salle... Et ils ont payé pour ça ! Bienvenue chez les connards...

C'est quoi ce coloris ? Merpillue ? Méthylène avarié ?

Bleu déprime, je crois...



À propos

<http://connard.pro/>

- **Textes** : Pouhiou — <http://pouhiou.com/>
- **Dessins** : Gee — <http://ptilouk.net/>



To the extent possible under law, Pouhiou & Gee has waived all copyright and related or neighboring rights to Bastards, Inc. This work is published from : France.

CE document est placé sous licence CC-0, ce qui signifie qu'il est placé dans le domaine public volontairement par ses auteurs et que vous n'aurez donc pas à attendre 70 ans après leurs morts pour en faire absolument tout ce que vous voulez.

Ce document est une version compilée d'un épisode de *Bastards, Inc* publié sur le blog <http://connard.pro/>. Vous pouvez retrouver l'intégralité des épisodes, un module de dons et bien d'autres choses à cette adresse.

À partager, copier & trifouiller sans modération !