

N° 166 JANVIER 2018

TGC - Editions DAUVERS
12 D, rue des Landelles, 35510 Cesson
02 99 50 18 90 olivier@olivierdauvers.fr

EN AVANT-PREMIÈRE, QUELQUES **TRANCHES DE VIE COMMERCIALE...**

Le Bêtisier de l'année 2017

La vie commerciale recèle parfois quelques perles. 2017 a généré son lot d'images insolites, de concours de circonstances improbables, d'énormités, bref de pépites ! En guise de "bêtisier de l'année", quelques images extraites de la nouvelle édition de l'ouvrage "Tranches de vie commerciale" d'Olivier Dauvers, disponible lundi 8 janvier. Histoire de méditer sur le "Penser-Client".



Provisoire

> Auchan Supermarché, Paris (75)

C'est l'histoire d'un poteau qui résiste, qui résiste... Annoncé "provisoire", avec la précision de la date de disparition en guise d'engagement, ce poteau est tel un prisonnier en sursis. Plus d'un an après la date théorique de l'exécution (3 mai 2016), le voilà toujours debout. Peut-être plus surprenant encore, ce poteau a survécu à la transformation récente du supermarché (de Simply Market à Auchan Super), cette étape pendant laquelle tout est normalement scruté, regardé au millimètre. Et que dire de l'inauguration où, en toute logique, le banc et l'arrière-banc du magasin ont présenté avec fierté leur œuvre à la hiérarchie ? C'était en mai... 2017.



Ce qui va sans dire...

> Match, Bavay (59)

A l'heure où l'authenticité est érigée en dogme, tout est bon pour rassurer le chaland. Même l'évidence... Sur l'air de *tout ce qui va sans dire va toujours mieux en le disant*, Match garantit que tous ses fromages "contiennent du LAIT", usant au passage de la majuscule pour renforcer la portée du message. Sans blague ? Et, tant qu'à enfoncer des portes ouvertes, le lait utilisé provient-il réellement de véritables vaches ? Faute d'assurance, qu'il soit permis d'en douter !



Spécial couple

> Auchan, Fâches-Thumesnil (59)

Segmenter l'offre est souvent le plus sûr moyen de justifier d'une valorisation. Dit autrement, plus la promesse est précise plus le prix est élevé. Classique et valable dans tous les rayons ou presque. Les couettes n'y échappent pas avec une offre "spécial couple" : pour bien dormir à deux, assure Blanrêve, explications détaillées à l'appui. Une couette "spécial couple", c'est donc très sérieusement une moitié tempérée et une moitié très chaude. Ce qui suppose, *a priori*, la validation de la compatibilité thermique entre les deux... moitiés du couple.



De bon cœur

> King Jouet, Voiron (38)

Au moins les clients de ce King Jouet sont-ils prévenus... Pas question de revenir le lendemain de l'achat pour quémander son mètre de papier cadeau ! Mais, en creux, le magasin dit autre chose : il accepte certes de donner le précieux papier (car considérant sans doute qu'il y est contraint par l'usage du marché) mais pas vraiment... de bon cœur.

Parution le 8 janvier

LIBRE ET CAUSTIQUE
DEPUIS 2005

Tranches de vie commerciale

Nouvelle édition 2018 84 p.

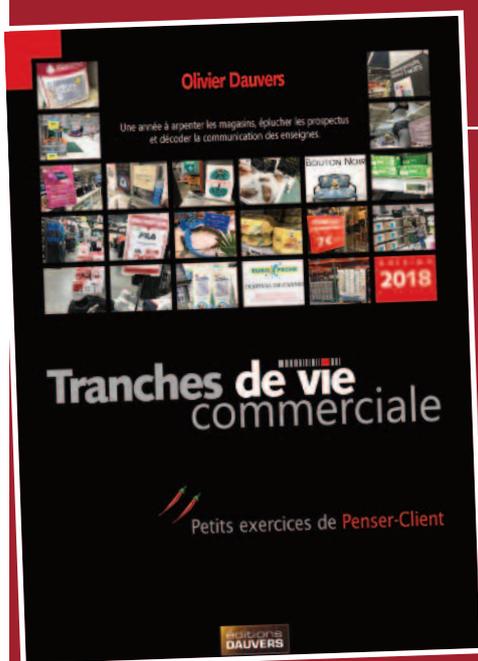
Une année à arpenter les magasins, décoder les stratégies des enseignes, éplucher les prospectus. 22 €

A LIRE : le bêtisier complet de l'année, les nouvelles enseignes, les bonnes et les mauvaises pratiques merchandising, les initiatives marketing, etc. "Illustrations 100 % terrain !"

«D'excellents exercices de Penser-Client»

Commande sur www.olivierdauvers.fr

Dégressifs pour commande en nombre : florence.taillefer@editionsdauvers.fr





Bac pro commerce

> Carrefour, Bayeux (14)

La question ferait presque injure à des lycéens préparant une épreuve de bac pro commerce... La question, donc : considérant la bouteille de jus d'oranges fraîchement pressées à 1 € les 25 cl, à quel niveau de prix positionner la bouteille de 50 cl pour optimiser les ventes ? Le cas échéant, la mansuétude de l'examineur pourrait conduire à proposer trois réponses : 1/ 1,90 € ; 2/ 2 € ; 3/ 2,10 €. D'évidence, aucun étudiant normalement constitué ne suggérerait la réponse 3. Pourtant, ici à Bayeux, c'est le cas. Et la réponse est forcément collégiale... Employés, cadres et grand chef local, tous passent quotidiennement dans le rayon. Mais ont-ils le niveau... bac pro commerce ?



Subliminal

> Super U, Mirambeau (33)

Il y a évidemment de la souffrance (et sans doute insuffisamment de finesse aux yeux de certains) dans l'interpellation de l'humoriste Mathieu Madénian : Allez tous vous faire enculer. "Plus qu'un livre, un cri", précise même l'éditeur. Alors, probablement pour ne pas rajouter de la souffrance à la souffrance, une âme joueuse s'est autorisée une facétie merchandising. Ne manque plus qu'une remise pour l'achat simultané des deux produits !

Parution le 8 janvier

LIBRE ET CAUSTIQUE
DEPUIS 2005

Tranches de vie commerciale

Nouvelle édition 2018 84 p.

Une année à arpenter les magasins, décoder les stratégies des enseignes, éplucher les prospectus. 22 €

A LIRE : le bêtisier complet de l'année, les nouvelles enseignes, les bonnes et les mauvaises pratiques merchandising, les initiatives marketing, etc. "Illustrations 100 % terrain !"

«D'excellents exercices de Penser-Client»

Commande sur www.olivierdauvers.fr

Dégressifs pour commande en nombre : florence.taillefer@editionsdauvers.fr

