

N° 184 JANVIER 2019

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 2018

La vie commerciale recèle parfois quelques perles. 2018 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 mardi 8 janvier. Histoire de méditer sur le "Penser-Client".



Pigeon

> Intermarché, Rennes (35)

Comme tant de magasins, cet Intermarché a donc choisi de prendre ses clients pour des pigeons. Involontairement évidemment, mais les faits sont têtus. 80 centimes de réduction immédiate en caisse ne compenseront pas 1,11 € d'écart entre ces deux bouteilles strictement identiques à une nuance près, imperceptible par le quidam : son code-à-barres. L'origine du mal est connue... Trop bien connue même. Un produit star de l'assortiment dont le prix baisse régulièrement sous l'effet de la bataille entre enseignes. La rentabilité de l'article en rayon se dégrade au point d'imposer une remontée de prix. Mais le plus discrètement possible, au moins en théorie ! Alors va pour un nouveau gencod et ainsi échapper au radar des comparateurs de prix ; va pour un nouveau prix de référence et un bon de réduction pour faire avaler la pilule. Sauf qu'ici la pilule est trop grosse pour passer sans douleur.



Dieu et le commerce

> Géant, Paris (75)

Dieu existe-t-il ? La question hante l'homme depuis plusieurs milliers d'années. A défaut d'y répondre en quelques lignes, une certitude : il existe bien un dieu du commerce et il est capable de sacrés miracles. Car cette palette ne doit son équilibre qu'à une opération divine. Le saint es-prix ?



Auto-dérision

> Carrefour, Rennes (35)

Les grandes surfaces (qu'il s'agisse d'hypermarché comme de centre commercial) sont... trop grandes. Le désamour qui les frappe est patent. Pour preuve : le trafic, en berge. Sauf pour quelques occasions d'achat ou le gigantisme est alors synonyme d'offre abondante (donc attractive), c'est une... corvée. Un effort qu'il faut encourager, au besoin par l'auto-dérision : "*Courage, vous êtes presque arrivés*". Presque.



Évolution

> Bonobo, Nancy (54)

Les carambolages (sémantiques) sont parfois mal à propos. La femme n'est ni une "espèce" et pas davantage "en évolution". A bien des égards, le genre féminin est d'ailleurs autrement plus évolué que son pendant masculin.

Parution le 8 janvier

LIBRE ET CAUSTIQUE
DEPUIS 2005

~~22€~~
Tarif de lancement
16€
jusqu'au 8/01/19

Tranches de vie commerciale

Nouvelle édition **2019** 84 p.
Une année à arpenter les magasins...

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



Plus c'est long...

> Monop, Paris (75)

Plus c'est long, moins c'est bon. C'est le principe même de l'expérience d'achat. D'ailleurs, le merchandising a notamment pour ambition de faciliter l'accès à l'offre, le choix et, *in fine*, limiter le temps en magasin. Temps qu'une majorité de clients considèrent aujourd'hui comme une corvée. Aussi, promettre de se perdre dans l'offre au nom d'un choix large manque probablement de clairvoyance. Surtout qu'en supprimant tout élément de repérage dans l'assortiment, Monop a joint le geste à la parole.



Outil

> Market

A en croire le Larousse, la brosse à dents est incontestablement un outil : "objet fabriqué qui sert à agir sur la matière, à faire un travail". La brosse à dents agit bien sur l'émail (la matière) et son œuvre d'évacuation (le travail) est d'utilité... publique ! Pour autant est-ce suffisant pour une implantation au cœur du rayon bricolage ? Dans ce Market, c'est oui !

Parution le 8 janvier

LIBRE ET CAUSTIQUE
DEPUIS 2005

22€

Tarif de lancement

16€

jusqu'au 8/01/19

Tranches de vie commerciale

Nouvelle édition **2019** 84 p.

Une année à arpenter les magasins...

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

