

Le *Bétisier* de la conso

EXTRAIT DE



> Carrefour, Morlaix (29)

Calcul mental



Une bonne idée pour occuper les enfants pendant les courses...
Plantez-les devant la TG Pom'Potes avec pour mission de dénicher l'offre la plus avantageuse... Donc
36 gourdes pour 16,99 € ?
36 + 12 offertes pour 18,99 € ?
64 pour 28 € ? 72 pour 21,39 € ?
Ou 96 pour 31,42 € ? Et sans aucun indice puisque Carrefour n'a pas même pensé (outre rationaliser la TG) à indiquer le prix à la gourde. Mal à mon Penser-Client.

> Auchan, Strasbourg (67)

Il est comment
ton rayon d'action,
toi ?



Au rayon aspirateurs, Auchan fait dans l'information clients. Tout y passe... : l'échelle de "tranquillité" suivant les décibels ; les différents types de brosses selon les besoins ; et – sans doute l'essentiel – la longueur de câble.

Là, on reste coi devant tant de précision : « Plus le câble est long, plus le rayon d'action est étendu ». Pareil !

> Erewhon, Los Angeles

Le plastique, c'est fantastique



A Los Angeles, sur les collines de Beverly Hills, Erewhon est LE supermarché des stars.

Rien n'est trop beau pour ces clients... Même éplucher les clémentines.

Et comme il faut ensuite les protéger, va donc pour une boîte plastique. Bref.

> Carrefour Market, Toulouse (31)

Recoller les morceaux



Le commerce a donc ses raisons que la raison n'a pas. Pour un demi melon, comptez 1,50 €. Pour un melon, 3,99 €. Évidemment incompréhensible, sauf... Sauf à considérer que le fruit entier est constitué de deux moitiés (2 x 1,50 €) et d'un brin de main d'œuvre (0,99 €) pour... recoller les morceaux !

AUTO / SPORTS

> Relay, Nancy (54)

Auto/sports



« Auto/sports » qu'ils disent chez Relay pour décrire les magazines. Auto, j'imagine que c'est pour la carrosserie ? Et... sports ?



> Casa, Houilles (78)

Premier degré ?

« **Économisez sur vos factures d'électricité avec nos bougies chauffe-plat** ». Ça doit être aussi efficace que de mettre une cravate marron quand on a les dents jaunes (pour ceux qui ont la mémoire des conseils de Rika Zaraï). Seule question qui vaille vraiment (puisque'on y parle éclairage et température) : c'est du premier degré, Casa ?

> Monoprix, Paris (75)

Jouer au docteur



**Les « Premiers soins »
chez Monoprix. C'est sans doute
ça qu'on appelle...
« jouer au docteur » ?
Tout s'explique !**



> Leclerc, Rosny (93)

Fruits de mer

**Le mystère des fruits de mer
enfin perçé... Des fruits,
mais vendus dans un rayon
poissons !**

C'est la crise !



Régalez en 3 fois « sans intérêts ».
C'est si cher que ça une boîte
de raviolis ??? Je ne voulais
y croire, mais c'est donc vraiment
la crise !

> Carrefour, Narbonne (11)

Prise Dassault



C'est ma pépite de l'année !

Le "Falcon" de moutarde. D'abord parce que ce "Falcon" démontre tout le détachement avec lequel la communication magasin est envisagée désormais. Ensuite parce ça ouvre grand le champ des possibles. Sur une promo... de haut vol. Ou un prix pas près de s'envoler. Voire une TG prise Dassault. La moquerie est facile. Mais la relecture aussi.

LA SUITE EST LÀ !!!

PARUTION : 12 JANVIER

22^e édition !

101 petits exercices de **Penser-Client**
[et tant pis si ça pique !]

84 pages

*“Personne ne regarde
les magasins comme
lui et, surtout,
n’ose le raconter”*

Une idée cadeau pour vos clients / collaborateurs...

Dégressif volumes sur demande à :
caroline.bazin@editionsdauvers.fr

Olivier Dauvers

Une année à arpenter les magasins, éplucher les prospectus
et décoder la communication des enseignes.

Tranches de vie
commerciale
2026
22^e édition



101 petits exercices de **PENSER-CLIENT**
[et tant pis si ça pique !]

éditions
DAUVERS

en
précommande
sur **olivierdauvers.fr**
(rubrique boutique)

21€10