

L'ENTREPRISE : marketing et management					
I	II	III	IV	V	VI
CARTES SUR TABLE	BLEU BLANC ROUGE	LA PRISE DE POUVOIR	MOUSSE ET BRUYERE	LE TRIOMPHE	LE FESTIN DE MARIAGE
<ul style="list-style-type: none"> • I,24 : Situation tendue pour l'entreprise : baisse des ventes avec régularité, en raison de la concurrence des américains. • I,11 : Lubin veut écouler une nouvelle super promo auprès de Mme Lépine qui se plaint d'avoir encore du stock de la précédente promotion. • I,17 : Mme Alvarez découvre une rupture de stock du produit phare, le Super Douceur. Manque de coordination entre le service administratif , le service des ventes, et la production. Les différents services se renvoient la responsabilité : « l'usine ne suit pas/ ce n'est pas moi qui fabrique moi j'achemine/ Ce n'est pas à l'usine d'anticiper les fluctuations de la demande/ un minimum de flexibilité ça aiderait/ Encore faudrait-il que l'information nous parvienne/ un peu d'esprit de coopération ». • 20 : Madame Alvarez pointe le défaut de qualité du produit. • 21 : Alvarez critique l'embauche de Dutôt engagé par Benoît contre 	<ul style="list-style-type: none"> • II,40 : prévisions pulvérisées, Dehaze veut tout faire pour éviter la rupture de stock (Dehaze/Olivier) ; les vendeurs refusent de livrer de gosses commandes aux grossistes (Lubin / Lépine) • II,46 : Pourtant, aucune commande en réappro (Dutôt), les vendeurs ont du mal à écouler leur marchandise (Benoît/Olivier/Dutôt) • II,50 : Constat d'échec du lancement du nouveau produit : Olivier et Dutôt se renvoient la responsabilité (faible qualité du produit et nom peu vendeur vs défaillance du chef à conduire ses hommes : « vous vous cherchez des excuses au lieu de vous occuper de votre boulot qui est d'insuffler l'enthousiasme à vos hommes/ Que je j'ai malheureusement pas choisis ». • II,53 : Trésorerie critique, beaucoup de sorties, peu de rentrées (Cohen/ Dehaze). Dehaze se plaint de Dutôt et met en doute sa loyauté : « la loyauté Cohen est un concept qui 	<ul style="list-style-type: none"> • III, 78 : Olivier demande crédit de 2-3 millions à Ausange « <i>au nom de votre amitié</i> » • III,79 : Les fournisseurs demandent à être payés, et Cohen promet le paiement ; risque de ne pas être livré par les fournisseurs et d'arrêt de l'usine (Cohen/Bachevski) • III,83 : Olivier réunit le Conseil d'Administration et obtient à prendre la direction de l'entreprise • III,90 Benoît annonce à Ausange vouloir redresser l'entreprise en échange des pleins pouvoirs et d'un crédit de 6 millions • III, 92 : dispute entre Mme Alvarez et Mme Bachevski : celle-ci, suivant les ordres de Benoît a pris contact avec correspondu avec la clientèle sans en référer à Mme Alvarez. La question se pose de savoir qui dirige réellement l'entreprise, Olivier ou Benoît (« qui est sur la brèche/ De quoi s'occupe-t-il sur sa brèche ? d'attiser les intrigues d'aggraver les divisions » • III,101 Cohen annonce se battre « à coup 	<ul style="list-style-type: none"> • 110 et 114 : Lubin peine à fourguer sa marchandise à Mme Lépine, malgré un jeu concours organisé pour le consommateur (premier prix, voyage aux Baléares). Mme Lépine explique que la marchandise des américains est deux fois et demie plus rentable pour les grossistes et qu'ils organisent aussi un concours dont le premier prix est plus attractif (une Opel Rekord). • IV,114 Benoît engage le cabinet de marketing Donohue et Frankfurter (« bulldozer qui vous garantit l'enlèvement de ces obstacles ») • 116 : Les conseillers lancent une enquête auprès du consommateur • 117 : Cohen s'indigne auprès d'Olivier des honoraires démesurés du cabinet de consultants. Pour Benoît, il s'agit du « plus rentable de nos investissements » (126). • 124 : Benoît envisage de vendre la collection de tabatières de son père pour investir l'argent dans l'entreprise et lui faire gagner en valeur (Benoît/ Margerie) • 126 : Cohen s'inquiète de l'inflation des dépenses en frais généraux alors que le chiffre 	<ul style="list-style-type: none"> • 187 : Cohen remarque une amélioration seulement apparente des relations entre Mme Alvarez et Mme Bachevski, mais ce n'est que politesse : « la honte quand je vois cette femme âgée lécher les bottes de tous ces petits chefaillons » • 189 : Cohen annonce la mise en place d' « <i>un système de coûts standard avec dispositif automatique pour contrôle des écarts</i> ». Rationalisation des dépenses • 192 : Jaloux explicite la stratégie marketing : « <i>l'approche créative consiste à créer le problème en affirmant à notre consommateur qu'il est malheureux et en lui expliquant pourquoi</i> » ; présentation du slogan choisi (« <i>MAINTENANT VIRGULE CHEZ NOUS AUSSI IL Y A MOUSSE ET BRUYERE</i> ») et analyse de son implicite. • 196 : Margerie et Benoît évoquent l'échange entre tabatières et parts de l'entreprise • 196 : Grangier et Mme Bachevski font l'état des stocks du nouveau produit et le point sur les commandes auprès de Dutôt. Face au succès (+300%) et à la crainte de la rupture de stock malgré des prévisions optimistes, toutes les lignes de production de l'usine sont réaffectées à la fabrication de Mousse et Bruyère : « <i>L'usine travaille en deux équipes j'ai arrêté la production de Bulle Corde</i> ». • 201 Benoît, Peyre et Battistini réfléchissent au développement du 	<ul style="list-style-type: none"> • 231 : Banquet d'entreprise : discussions des salariés sur leurs salaires, leur consommation, vie de bureau, et on-dit. • Benoît met à l'honneur plusieurs employés qui quittent (Lubin) ou ont quitté l'entreprise (Mme Bachevski : « elle me dit qu'elle n'a jamais été aussi occupée [...] je ne sais plus où donner de la tête [...] mais il y a un vide là-dedans » (244). Mme Alvarez semble regretter son départ : « on a pour ainsi dire gravi les échelons ensemble dans la société alors ça m'a fait quelque chose une partie de ma vie qui s'en va » (245) • Il annonce aussi la restructuration de l'entreprise : -emploi d'Alex « crée chez nous le service merchandising où il aura à déployer tout son talent » (p.236) -départ d'Olivier : « ce n'est pas sans émotion que nous le voyons se séparer de notre maison pour laquelle il a tant œuvré » (p. 240). Celui-ci associé à Margerie part créer « un institut de beauté comme un défi français à toutes ces usines sans âme où la beauté est

<p>l'avis d'Olivier : « monsieur Olivier voulait un chef de ventes expérimenté »</p> <p>•22 Madame Alvarez déplore l'influence grandissante de Benoît : « <i>ça y est il occupe la place avec ses Dutôt ses Savini il faudrait que monsieur Fernand ouvre les yeux</i> »</p> <p>•25 Dehaze, malgré une « <i>vieille répugnance à s'endetter</i> » demande un crédit de 500 000 francs à Ausange pour lancer un nouveau produit → « <i>fiasco (silence) épouvantable</i> » p. 26.</p> <p>•Fête annuelle de l'entreprise :vie de l'entreprise et des salariés (« <i>je passe plus de temps avec vous qu'avec ma femme / c'est surtout au lit que je suis avec mon mari le reste du temps le boulot le ménage encore le boulot le bistrot et puis vous savez il bricole / Elle s'est mis à tout dire alors qu'elle lit le courrier confidentiel / Je suis encore à l'essai / Qu'ils cherchent à nous exploiter c'est normal, c'est leur rôle qu'est-ce que tu ferais si t'avais le pognon / En ce moment les ventes tournent pas si rond</i> »</p> <p>•32 : Dehaze s'adresse aux salariés (« <i>réunion de</i></p>	<p><i>appartient à votre génération et à la mienne</i> »</p> <p>•II,54 : Benoît pousse Olivier à mettre son père de côté et à reprendre les rênes de l'entreprise : « <i>ce ne sont pas seulement des erreurs c'est toute une philosophie c'est l'attitude du patron de l'affaire à l'égard des problèmes</i> »</p> <p>•II,55 : les grossistes renvoient les invendus. Le PQ ne correspond pas aux attentes qualitatives des clients (ouate de cellulose : « <i>la nouveauté c'est ça</i> ». On apprend que les concurrents américains avaient prévu une contre-attaque et proposé des promotions « <i>à tous les stades de la distribution</i> » (Mme Alvarez/ Passemar)</p> <p>•II, 58 : Dehaze refuse et renvoie Dutôt qui accepte les retours contre son avis</p> <p>•II,60 Grangier annonce sa démission à Olivier qui refuse : il se plaint de la désorganisation de l'entreprise et des dissensions entre les services : (« <i>Une atmosphère systématique d'incompréhension [...]</i> C'est la boîte entière qui fout le camp monsieur</p>	<p>d'expédients » pour payer les fournisseurs afin de préserver la réputation de l'entreprise.</p> <p>•III, 103 Ausange accepte de faire crédit à l'entreprise mais pose deux conditions : Benoît doit prendre la direction, et la banque obtient 4 sièges au C.A</p> <p>•Dutôt « <i>de retour</i> »</p> <p>•III,105 Cohen annonce à Mme Bachevski que les caisses sont renflouées, mais déplore la façon dont cela s'est fait.</p>	<p>d'affaires ne cesse de baisser. Benoît lui assure que c'est attendu et nécessaire, et que les pertes seront encore plus élevées pendant 7-8 mois</p> <p>•127 : Benoît nomme Saillant comme controller et le place au-dessus de Cohen, lequel devra lui rendre des comptes.</p> <p>•128 : déprime de Lubin : « <i>si les affaires marchaient comme on voulait ça aiderait à être philosophe quand les choses se détraquent dans votre foyer</i> »</p> <p>•130 : Benoît réunit les cadres et leur expose la nouvelle politique et la nouvelle organisation de l'entreprise : cadence, motivation, coupes budgétaires, restructuration des postes des dirigeants, injection de « sang neuf », politique de combat.</p> <p>•134 : séance collective de maïeutique organisée par Jenny et Jack pour faire prendre conscience aux cadres de ce qu'ils ressentent lorsqu'ils défèquent, afin d'élaborer une campagne marketing efficace : « <i>Est-ce que l'on ne pourrait pas à partir de là construire un produit et le lâcher avec une force véritablement explosive ?</i> »</p> <p>•147 : Passemar change de poste à l'essai, suite à un entretien qu'il a demandé à Benoît. Il devient assistant chef produit.</p>	<p>produit sur 20 ans : développement d'un papier ouate indéchirable, imprimer une encyclopédie sur les feuilles de PQ, proposer une loterie pour qui trouvera deux images identiques (« <i>un cadeau de fidélisation [...]</i>un dérouleur musical »), engager une grande campagne médicale, pour inciter les consommateurs à se rendre plus souvent à la selle, et multiplier ainsi les ventes de PQ.</p> <p>« <i>En un mot trouver à mobiliser les fonds nécessaires pour la mise en œuvre d'une politique d'expansion à la mesure de notre ambition</i> » (Saillant)</p> <p>• 203 : Mme Lépine demande plus de stock à Lubin, le supplie.</p> <p>• 205 : Licenciement de Mme Bachevski par Benoît et Saillant, malgré sa fidélité et en raison de ses « <i>méthodes et attitudes anciennes</i> ». Constat de Passemar : « <i>ce qui l'a le plus abasourdi c'est d'avoir été liquidée elle alors que son adversaire de toujours Madame Alvarez de trois années plus âgée et qui ne perd aucune occasion pour narguer Monsieur Benoît</i> ».</p> <p>• 208 : Entretien entre Benoît et Passemar : celui-ci n'ayant pas su se mettre en valeur (« <i>je ne me suis pas comment dirais-je ? vraiment jeté à l'eau</i> ») est réaffecté à son poste initial : « <i>Je me vois mal durer encore combien ? [...]</i> dans le même trou vingt-trois ans »</p> <p>• 212 : Young propose à Benoît de racheter l'entreprise ou d'investir des fonds ; refus.</p> <p>• 217 : Jenny refuse d'épouser Benoît car surmenée : « <i>je n'ai pas le temps je n'arrive même pas à trouver une heure</i></p>	<p><i>débitée à la chaîne</i> ».</p> <p>-Annonce les promotions de Saillant, de Dutôt, et Peyre, ce dernier étant présenté comme « <i>maître d'œuvre</i> » du produit : « <i>une expérience exaltante, il y a quelques mois [...] il a fallu le concevoir le nourrir le protéger maintenant il court rien ne pourra l'arrêter</i> » p. 242.</p> <p>-Annonce le « <i>recyclage qui devrait être une inspiration pour tous</i> » de Cohen au poste de directeur de l'informatique (p.243)</p> <p>-annonce son propre départ de l'entreprise pour en créer une autre avec Jenny.</p> <p>•Annonce le rapprochement avec les adversaires d'hier : « <i>nous allons nous allier [...]</i> à la plus puissante entreprise du monde dans notre domaine » p.249</p> <p>•Discours de Young : « <i>on vous conseillera [...]</i> la société que nous achetons ça n'est pas les machines ni les bâtiments ni les produits [...] ce sont les gens » p. 250</p> <p>•Passemar : « <i>là où je suis sceptique c'est quand j'entends le président de la United dire qu'avec la fusion rien ne va changer</i> » (p.254).</p>
---	--	---	---	---	--

<p><i>famille tant il est vrai que ceux qui travaillent quarante heures par semaine forment une authentique communauté »</i>) et annonce le lancement de Bleu-Blanc-Rouge</p> <p>●33 : Annonce de l'intrigue par Passemar : « <i>absorption de la moyenne entreprise où je suis moi-même un cadre moyen par une société américaine/ une entreprise ancrée dans de solides traditions et qui n'a pas su à temps prendre le tournant/ alors que l'effondrement semblait imminent il y a eu une révolution de palais [...] ils ont réussi à renverser la vapeur et à mettre en difficulté le colosse d'outre-Atlantique</i> ».</p>	<p><i>Olivier il n'y a plus que les gens et les gens c'est jamais très joli quand il n'y a plus de boîte pour leur donner le sentiment qu'ils font quelque chose en commun »</i>. Problème logistique : pas de place en entrepôt pour stocker les retours d'invendus (Grangier)</p> <p>●II,62 : Olivier propose à son père de se mettre en retrait de l'entreprise. Rejet du père : « <i>je ne veux plus te voir pour l'instant</i> »</p> <p>●II, 63 : Ausange évoque entre autres « <i>des difficultés opérationnelles</i> » et « <i>un problème de management</i> » pour refuser le crédit</p> <p>●Benoît apprend le renvoi de Dutôt : « <i>ne vous éloignez pas trop mon vieux on se reverra</i> »</p> <p>●II,68 Infarctus du PDG ; inquiétude des salariés et regrets : « <i>on ne retrouvera plus un homme pareil/ Profondément humain</i> »</p> <p>●II,72 : Benoît impose à Cohen de payer sans provision : « <i>taisez-vous et faites ce que je vous dis</i> »</p>		<p>●154 : Brainstorm pour trouver le nom du produit</p> <p>●168 : recours à un expert en défécation, le psychanalyste Reszanyi, qui explique ce qu'est le stade anal aux cadres, et leur fait écouter une interview.</p> <p>●181 : Lubin propose une promotion à Mme Lépine ; récompense pour le grossiste si celui-ci double ses commandes. Refus de Mme Lépine.</p> <p>●183 : Battistini annonce un test client des noms retenus après le brainstorm : Mousse et Bruyère arrive en tête.</p> <p>●184 : Jack précise la stratégie marketing du nouveau produit : « <i>oui il est agréable de chier et oui Ravoire et Dehaze peut rendre ça encore plus agréable</i> »</p>	<p><i>tous les quinze jours pour aller chez le coiffeur »</i>. Benoît annonce vouloir spéculer sur la valeur de la boîte pour en créer une autre : « <i>je me débrouille pour acheter à Olivier sa moitié de l'affaire quand celle-ci vaut cinq à six fois plus que ce qu'elle vaut aujourd'hui je la vends et nous nous lançons dans une nouvelle opportunité marketing véritablement fantastique</i> ».</p> <p>● 218 : Lubin annonce sa démission à Mme Lépine, il a refusé d'être réaffecté à un poste de magasinier à l'usine : « <i>on mène à l'abattoir ses anciens représentants parce que le bâtard s'est entouré d'une bande de fumiers qui tueraient leur propre mère si ça pouvait servir leur carrière [...] vous me voyez remplir des fiches entrées et des fiches sorties du matin au soir ?</i> ».</p> <p>● 220 : Dutôt reçoit des demandes de réappro de tous les grossistes et annonce un « <i>raz-de marée</i> ».</p> <p>● 222 : Young propose à Benoît de conserver la filiale française, la garder autonome et conserver les hommes.</p> <p>● 223 Ausange félicite Benoît du succès de l'entreprise rendue public dans la presse (campagne de presse) ; Benoît demande davantage de capitaux, refus d'Ausange qui mise sur un autofinancement. « <i>Ce n'est pas assez vite</i> » pour contrer la concurrence, selon Benoît.</p> <p>● 225 : Benoît présente Alex à Jenny et le présente comme « <i>un excellent homme de marketing [...] ayant le génie du happening</i> »</p>	
---	---	--	--	--	--