

# LEAK PAR SMOG & LEFOUR



## OG Ebook

Token911 x CyberZeist



## DISCORD.GG/LEMILIEU

# Introduction

## OG Ebook

Merci d'avoir acheté cet Ebook. Ce dernier est probablement l'un des rares qui vous permettra de réellement vous enrichir. Il n'existe en effet pas de méthode miracle, c'est pourquoi nous vous proposons ici celle qui, selon nous, est la plus rentable niveau investissements/gains.



cyberzeist hacker FBI



# Introduction

## OG Ebook ?

Beaucoup de gens ont une vision biaisée de cette pratique, due à la mauvaise image qu'il en est donnée dans les films/séries ou encore dans l'imaginaire collectif. En réalité, nous sommes très loin de l'image de la jeune racaille qui vend en bas de son bâtiment. Cela peut aussi bien se faire dans un cadre privé qu'à plus grande échelle, et les risques sont minimes contrairement aux idées reçues. Nous sommes de simples étudiants et aujourd'hui nous gagnons des sommes dépassants largement le salaire moyen français.



# Que contient cet Ebook ?

Ebook réalisé par Token911 x  
CyberZeist

Ici nous vous apprendrons les bases de la vente et de la spéculation, sachant que la plupart des techniques s'appliquent à tous les domaines.

Vous trouverez aussi des techniques de manipulation basiques.

Où se fournir sans risque ?

Comment se faire une clientèle sur le long terme ?

Comment procéder, etc.

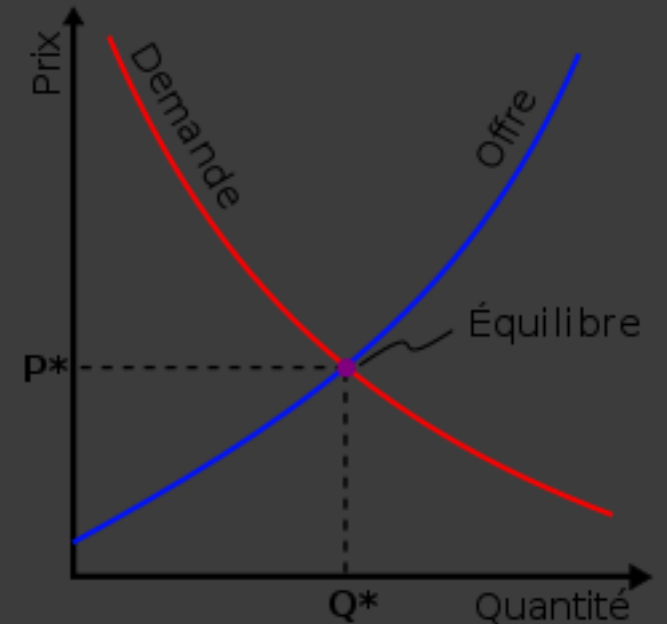
Notez que cet Ebook vous enrichira aussi bien financièrement que socialement. Personnellement, étant à la base quelqu'un d'assez timide et renfermé, cette activité m'a permis de m'ouvrir aux gens, de me sociabiliser et m'a énormément aidé dans la vie de tous les jours où je suis parfois amené à m'exprimer devant plusieurs centaines de personnes.

Avant tout notez qu'il n'est pas judicieux de se vanter, il n'y a rien de prestigieux à vendre, c'est même parfois vu comme étant dégradant. Cela serait plus ridicule qu'autre chose. Ne travaillez pas alcoolisé, ou sous l'effet de drogues.



# Mais **pourquoi** vendre de la drogue ?

La raison est simple. Considérons le modèle économique de l'offre et de la demande. Selon cette théorie, plus la demande est élevée, plus les prix augmentent. Ainsi nos produits étant considérés comme illégaux, leur valeur sera bien plus haute que n'importe quel autre produit. Certains articles rapportant jusqu'à 8 fois leur prix d'achat en gros.





# Mais est-ce **Risqué** ?

Pas vraiment, le risque 0 n'existe pas. Cependant notez qu'on est en réalité bien loin des peines annoncées. Dans la plupart des cas si vous vous faites avoir (et croyez-nous en suivant cet E-book cela n'arrivera pas) vous risquez en général :

1<sup>ere</sup> fois : rien

2<sup>ème</sup> fois : un rappel à la loi

3<sup>ème</sup> fois : des Travaux d'Intérêt Généraux

Nous sommes bien loin de la prison ferme...



# Mais faut-il **investir** ? Et combien ?

Bien sûr, la première fois, en fonction de notre budget de départ, nous choisirons de vendre du shit, puis nous viendrons par la suite étendre notre gamme avec de la beuh par exemple ou encore de l'ectasie. Pourquoi ? Le shit est un produit facile à vendre, il s'écoulera très rapidement.

Notons qu'il est important de conserver le bénéfice fait au début pour investir à nouveau.

Vous vendez une plaquette (100g). Vous en rachetez 2 etc.

**Astuce** : découpez la plaquette en barrette plutôt qu'en bloc. Cela donnera l'impression qu'il y en a plus dans vos pochons.



# L'investissement est un peu élevé ? Non ?

Oui c'est la partie la plus compliquée de cet Ebook. Mais pas d'inquiétude, argent de Noël ? anniversaire ? économies ? Gardez tout pour vous lancer. Personnellement je vous conseille de commencer à 2, cela vous fera moins à investir, vous pourrez couvrir une plus grande zone et cela sera d'autant plus rassurant. Séparez équitablement le bénéfice (veillez à travailler avec une personne de confiance). Quand vous avez assez de fond, séparez-vous ou continuez à deux, les deux options se valent.







# Table des matières



## I) L'approvisionnement

- a) prix grossiste / prix en détail
- b) se fournir ayant des contacts
- c) se fournir sans contact



## II) Se faire une clientèle

- a) les premiers clients
- b) agrandir sa clientèle
- c) les contacts



## III) L'acte de vente

- a) Le cadre
- b) Les chromes
- c) Gratter



## IV) Manipulation / pousser à la consommation

## V) En cas de problème (très rare)

a) Tableau des prix d'achat en gros & de revente  
au détail (approximations, peut varier)



### Prix d'achat en gros

Pour éviter les arnaques



### Prix de revente au détail

Pour tirer un maximum de bénéfices



### Libre à vous de suivre ce dernier

Néanmoins, sachez que ce tableau s'appuie sur les prix du marché. Il ne serait en aucun cas judicieux d'acheter/revendre en dehors des fourchettes ci-contre. Hors revente en gros.

	Achat	Revente	Bénéfices
Shit	250€<100g<370 €	10€=2g	200€
Beuh	300€<100g<900 €	5<1g<10 €	500€
Extasy	0,8€<1pills<2€	7€<1pills <10€	800€

# I) L'approvisionnement



## b) Se fournir en ayant des contacts

Si vous achetez cet Ebook, il est probable que vous n'ayez aucune connaissance qui fournisse en gros. Dans le cas contraire, selon la personne vous pourrez éventuellement prendre en chrome (crédit) ce que nous vous déconseillons fortement si vous n'avez pas de fonds.

Veillez à ce que les prix d'achat soient compris entre ceux annoncés dans le tableau ci-dessus pour ne pas vous faire avoir. N'essayez pas d'arnaquer votre gros, cela ne mènera nulle part. Les bénéfices seront toujours moins élevés que les risques.



# I) L'approvisionnement



## C) Se fournir sans contact

Cela s'appliquera à la majorité. Avec la modernisation des modes de communication et l'apparition d'internet, c'est devenu un jeu d'enfant de se procurer toutes sortes de produits illicites.

C'est ici qu'intervient le service de gros de [CyberZeist](#) sur Lilith. Ce dernier propose en effet une gamme très large de produits, à des prix défiants toute concurrence. Notez qu'il ne s'agit d'en aucun cas d'un partenariat ou autre. C'est juste la technique d'approvisionnement la plus fiable que nous connaissons.

En effet cette dernière garantit un anonymat total : Paiement en Bitcoin

Envoi sous vide (aucun risque d'odeurs, ou autre etc.)

Un intermédiaire de moins, vous ne connaissez pas cette personne, son visage, son nom...

Il ne vous connaît pas non plus.



# CyberZeist Drug Service



## Contact 7j/7

Réponse rapide et efficace à toutes heures.  
Disponible sur Lilith / Discord / Wickr



## Envoi immédiat

Paieement sécurisé par Bitcoin  
Enormes gammes de choix  
Nombreuses Offres et Promos !



## Livraison gratuite

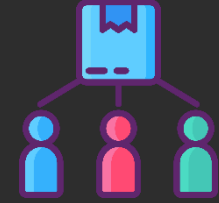
Possibilité d'avoir le colis suivi



Lien : <https://lilith.id/forums/index.php?/forum/103-le-march%C3%A9/>



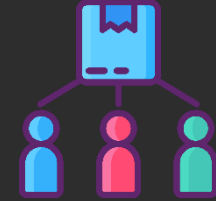
## II) Se faire une clientèle



Maintenant que vous avez le produit en main il est temps de se faire une clientèle fiable et DURABLE. Insistons sur ce point. Dans notre cas il sera toujours plus intéressant de vendre à des personnes sur le long terme que de vendre une seule fois. Autrement dit, pas d'arnaques, soyez honnête et réglo cela en va de votre réputation.



## II) Se faire une clientèle



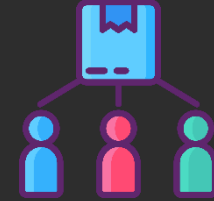
### a) Les premiers clients

La première étape va être de proposer à son entourage, ses amis et les personnes qui consomment déjà. Jouez sur les sentiments de vos contacts pour les pousser à prendre chez vous.

Il est également possible de vendre en soirée, ou en ville, mais toujours dans un cadre amical. N'abordez pas des gens dans la rue sans contexte, cela ne fait pas propre, personne n'achètera. Sortez, rencontrez des gens et demandez-leur si ils fument dans la conversation, en général, cela se remarque assez facilement... Proposez leur ainsi vos services en précisant que vous débutez, jouant ainsi avec la perception de soi de la personne. « J'aide ce type que je connais à peine, je suis quelqu'un de bien ». Mais n'oubliez jamais client ≠ ami. Il est très important de dissocier amis et clients.



## II) Se faire une clientèle



### b) Agrandir sa clientèle

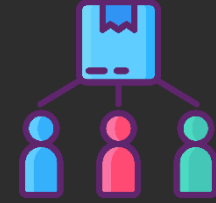
C'est en réalité assez simple, il vous suffira de demander à vos clients actuels de vous envoyer du monde en échange de quoi vous les récompenserez (récompensez les vraiment, cela les confortera dans l'idée que vous êtes fiable, ils vous ramèneront encore plus de monde).

Il est important de chérir ses premiers clients et de s'en occuper, ils représentent la base de votre affaire. Soyez disponible et réactifs. Quoi de plus agréable que d'être servi en temps et en heure. Comme dit auparavant, il sera très important de jouer avec le facteur affectif. Flattez-les, traitez les comme vos proches, mais ne les considérez pas non plus comme tel et gardez toujours l'ascendant. Il ne faut pas non plus se rabaisser, c'est vous le dealer. Il peut être amusant de jouer avec les clients du sexe opposé et de les laisser entrevoir une possibilité affective/sexuelle cela peut sembler bête mais il n'est pas rare que certaines personnes finisse par s'attacher à vous et vous apprécier réellement. Cette dernière aura alors tendance à venir vous voir plus fréquemment, plus pour votre personne que pour la drogue.

Attention cependant à maintenir une certaine distance. Cette activité n'est pas compatible avec les relations affectives. (problèmes en cas de rupture, tromperies, vengeance...)



## II) Se faire une clientèle



### c) Les contacts

Comment se contacter ?

Par Snapchat, c'est le plus simple, vous pouvez utiliser votre compte actuel ou en créer un nouveau, mais en général, cela ne craint rien. Certaines personnes n'utilisent pas Snapchat, privilégiez alors un vieux téléphone avec une carte SIM rechargeable. Ne donnez pas d'informations sur vous, moins on en sait, mieux c'est. Faites-vous appeler par votre surnom par exemple.



# III) L'acte de vente



## a) Le cadre

### Où ?

Il en va de soi, ne vous rencontrez pas chez vous, sauf avec les connaissances réelles/amis. Faites cela dans un lieu peu fréquenté, loin de toute circulation.

### Quand ?

Fixez-vous des horaires, ne laissez pas cette activité prendre le dessus sur votre vie, ne loupez pas le travail/cours pour un 20 balles, l'occasion se représentera.

(Sauf au début, ou demander compensation, voir chapitre suivant)

### Comment ?

Dans certains cas, vous serez amené à procéder en public. La plupart des clients connaissent ces combines.

Échangez le pochon lors de la poignée de main/Check, déposez dans le sac de la personne si elle en a un, etc, soyez créatif.





# III) L'acte de **vente**



## **b) Les chomes**

### Doit-on chrome ?

Il peut arriver que certaines personnes n'aient pas les moyens de payer comptant et vous demanderons un crédit. Acceptez mais demandez une compensation (Ex : Client demande un 10balles. « Je ne fais pas de chrome normalement mais à toi, je te fait confiance, par contre prends un 20 du coup »)→Ego flatté, client satisfait, vente réussite. Faites cela uniquement avec les personnes de confiance, qui ont déjà pris chez vous.

### Mauvais payeurs ?

C'est rare mais il arrive que certaines personnes rechignent à vous régler. Il faudra régler ça impérativement, il en va de votre réputation... Réglez le problème par vous-même ou faites appel à quelqu'un d'autre. Soyez discret et pas trop violent, le problème n'est pas l'argent, ici, il s'agira juste de se faire respecter. La personne ne se plaindra pas par honte ou par peur de représailles.



# III) L'acte de **vente**



## c) Gratter

Impératif :

Ne mettez pas les doses, sous chargez toujours un peu. Vous gagnerez ainsi quelques précieux milligrammes=quelques 10aines d'euros sur le long terme.

(Ex : Annoncez 2g et mettez 1,7/1,8 pour un 10).

Les gens ne repèsent pas. Dans le cas où quelqu'un viendrait à le découvrir, excusez-vous, reconnaissez l'erreur et proposez-lui une compensation pour la prochaine fois. (Faites le vraiment, il repesera probablement...).



# IV) Manipulation/pousser à la consommation



Utilisez le « nous » au lieu du « je ». Cela accordera plus de crédit à votre affaire, cela peut sembler bête mais ça fonctionne.

« Désolé je ne fais pas crédit »

« Désolé on ne fait pas crédit »

Orienter les choix du client : Laissez croire à la personne qu'elle a le choix. Pour se faire, faites des propositions fermées. (Ex : la personne vous contacte pour du shit, demandez-lui « Tu veux un 20 ou plus » Sous-entendu « je ne fais pas de 10 »

Le privilège et le faux cadeau : « Comme c'est toi je t'ai mis un peu plus », la personne aura en réalité la dose normale, mais se sentira flattée. En résulte, un gain de confiance et de capital sympathie→fidélité, recommandations etc.



# IV) Manipulation/pousser à la consommation



Concessions : (Ex : X vous contacte à une heure un peu tardive pour un 10..., flemme de bouger... Demandez-lui de prendre un 20 car il est tard, argumentez : « ça ne changera rien pour toi, comme ça tu n'auras pas besoin d'aller toper aussi tôt »).

Privilège x Concession : « On ne fait jamais de chrome ca m'emmerde un peu, je veux bien pour cette fois car c'est toi, mais alors prends un 20»

La bonne action : Laissez penser au client qu'il fait une bonne action « Merci gros, mon petit frère aura enfin sa paire ahah» attention à ne pas trop en faire...

Ultimatum/Bluff : laissez penser au client que vous êtes assez gros pour vous passer de son achat : « Tu peux te déplacer ici ?/Tu peux m'arranger les prix ? » « Non désolé » et rester ferme jusqu'à ce qu'il craque (si c'est pour beaucoup acceptez, pesez le pour et le contre...)

N'en faites pas trop, cela doit rester subtile...



# V) En cas de problème (très rare)



N'oubliez jamais, sécurité > argent, si vous perdez de l'argent pour votre sécurité, ce n'est pas grave, vous vous referez plus tard. Considérez chaque centime perçu comme du bonus (Complément de salaire, argent de poche) ainsi, les éventuelles pertes vous sembleront moins importantes.

En cas de prise en flag (très rare si vous disposez d'un QI positif), contrôle :  
Courrez, débarrassez-vous de ce que vous avez sur vous discrètement, pas de produits=pas de preuves...





# V) En cas de problème (très rare)



En cas d'interpellation :

« J'ai couru car j'ai pris peur »

« C'est ma consommation personnelle »

Dans le cas où vous avez beaucoup sur vous :

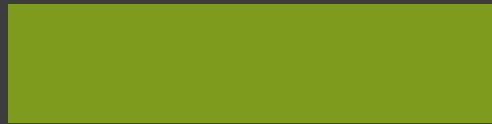
« Je suis un gros fumeur, je prends en gros ça me reviens beaucoup moins cher »

Ne rien dire d'autre, ne pas parler, contrairement à ce que l'on vous dira, vous risquez peu, n'acceptez pas de « marché » ou autre. Ne cherchez pas à mentir ou inventer d'histoire. Ne dites rien. Ce n'est pas un film, contentez-vous de vous taire et d'attendre. Détendez-vous et occupez-vous l'esprit comme vous pouvez.

Tachez de résister à la pression, faute d'éléments, vous ne serez en général pas poursuivi.



# Merci



**[HTTPS://DISCORD.GG/LEMILIEU](https://discord.gg/lemilieu)**