
A detailed illustration of a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is sitting at a wooden desk, holding a white mug in his right hand. On the desk in front of him is a black notebook and a black pen. The background shows a window with a view of trees and a bookshelf with books and a potted plant.

Le pacte commercial.  
Trois promesses qui  
tournent en rond dans  
la même PME. Et  
personne ne le dit.



Ils sont partis  
six mois après.  
Pas mécontents.  
Juste partis.

Qu'est-ce que  
tu leur avais promis  
au premier  
rendez-vous ?

Mais personne  
n'a menti.

Ton commercial  
a promis un délai  
que tu ne peux pas tenir.  
Le client a entendu  
autre chose. Et personne  
n'a comparé.

Dirigeant

On livre  
fin de mois,  
comme prévu.

Commercial

Ce sera livré  
début de semaine  
prochaine,  
pas d'inquiétude.

Client

Il m'a dit  
que ce serait  
aujourd'hui.

C'est ça le problème.  
Le pacte s'est brisé  
en silence.



J'ai dit  
ce que le client  
voulait entendre.

Et qu'est-ce que  
le dirigeant avait  
promis avant toi ?


Je ne sais pas.  
On n'a pas vérifié.

CE QUE LE  
DIRIGEANT  
VEND

CE QUE LE  
COMMERCIAL  
DIT

CE QUE LE  
CLIENT  
REÇOIT


**Le pacte commercial,  
c'est l'alignement de ces trois promesses.  
Pas un contrat. Un accord implicite.**



Pour chaque deal  
au-dessus de 10k,  
écris trois phrases :  
dirigeant, toi, client.  
Et compare.

Et si ça  
ne colle pas ?


Tu ajustes  
**AVANT** de signer.



Je ne savais pas que tu promettais ça.

Moi non plus je ne savais pas ce que tu avais promis.

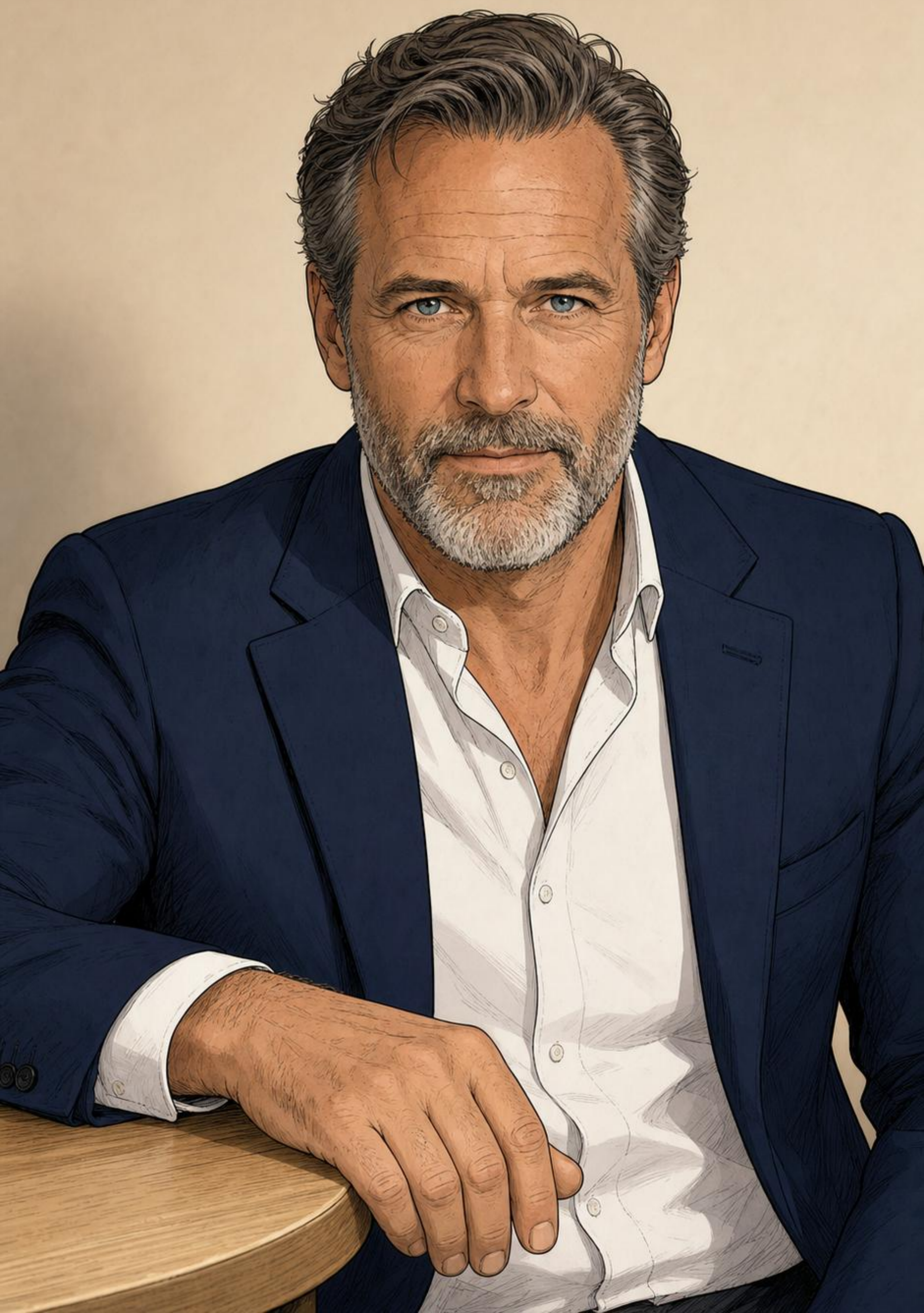
Bon. On aligne les trois.



Un deal perdu  
sur trois. Mais les  
deux autres tiennent,  
et le client parti nous  
a recommandé.

Parce que vous  
avez arrêté de  
promettre dans  
le vide.

Le pacte commercial ne se signe pas.  
Il se construit à chaque deal.



Trois promesses, un seul client.  
L'une d'elles ment sans le savoir.



Vos promesses  
commerciales  
tiennent la route ?

Commencez par  
un diagnostic offert  
sur [laurentserre.com](https://www.laurentserre.com)

CLARTÉ  
ENGAGEMENT  
RÉSULTATS

