

Contexte :

L'orateur est porte-parole du site internet Wish, géant mondial d'E-commerce à petits prix, faisant face à un déréférencement des moteurs de recherches français. Ce discours serait exprimé lors d'une conférence regroupant une clientèle française peu rassurée quant à leur choix de continuer de consommer sur Wish, au vu de la position de la répression des fraudes en France à ce sujet. En défendant l'entreprise contre l'étude menée, et exemplifiant sa contre-attaque face à cette décision, l'orateur n'a qu'un seul objectif : la re-fidélisation d'une clientèle française déculpabilisée.

Discours : 9986 caractères

« Payez beaucoup moins cher, si vous pouvez attendre un peu plus longtemps. » * Tel a toujours été notre mot d'ordre chez Wish.

* Autocitation établissant l'intégrité de l'entreprise → éthos

C'est cette diversité-même de produits à moindre prix qui vous a séduits, chers clients, à travers le monde entier ! Près de 550'000 marchands sont aux services des 107 millions d'utilisateurs actifs par mois sur notre plateforme ! *

* Chiffres imposants pour confirmer la confiance des clients → éthos

Cependant, comme le disait Sophocle, « Il n'y a pas de succès sans épreuves ». * Il fallait bien nous attendre à des répercussions d'ordre économique et aux fondements contestables. Or, à l'issue d'une étude

* Citation d'une source crédible pour soutenir ses dire, porte un effet sur l'éthos

menée par la répression des fraudes en France, près de 95% de nos produits ne seraient pas conformes aux normes de sécurité. Par conséquent, nous nous sommes vus déréférencés des moteurs de recherches français.

Mesdames et messieurs, malgré les apparences, malgré leurs préjugés et malgré votre déception certaine, ** je me tiens fièrement devant vous aujourd'hui. *

Je me tiens fièrement devant vous afin de défendre le nom de cette entreprise qui a été abusivement critiquée. Je me tiens fièrement devant vous afin de démontrer l'état réel de cette situation de déréférencement, qui vous concerne et vous affecte peut-être plus que vous ne le concevez. Je me tiens fièrement devant vous ** afin que vos questions trouvent enfin réponses et que votre esprit soit apaisé en se procurant nos produits.

Au nom de Wish, je rétablirai la vérité et défendrai la posture bafouée de notre clientèle ! *

Vous commenceriez sûrement par me questionner * sur la nature véritable de ces chiffres, pour le moins choquants. 95% d'objets non conformes, c'est énorme ! *

Cet échantillonnage pourrait logiquement être appliqué à l'entièreté de nos stocks. C'est bien ce qui

** Anaphore & Rythme ternaire

* Antithèse contrastant déception et fierté → l'orateur capte l'attention et choisit l'optique d'une argumentation assurée

** Anaphore & Rythme ternaire

* Redondance & Hyperbole

* Antéoccupation → prévision de l'objection afin de la contrer

* Redondance des chiffres → amplification

est sous-entendu par la conclusion de cette étude, ainsi que sa conséquence directe de déréférencement. Cela indiquerait que la quasi-totalité nos produits ne correspondent pas aux normes sécuritaires. C'est totalement inacceptable de notre part ! *

Sauf... * si l'on prend en considération trois points non négligeables réfutant la crédibilité de cette étude. *

En premier lieu, la méthode de sélection des articles étudiés ne présente aucune assurance d'impartialité. Nous n'avons aucun moyen de déterminer si les produits ont été choisis au hasard dans chaque catégorie étudiée, ou si, au contraire, leur sélection était basée sur des critères plus intéressés.

Je ne dirai pas que cette étude-même est biaisée... ** mais si je venais à analyser une plateforme dans le but de la péjorer, j'opterais en priorité pour les articles notés négativement ou les moins achetés.

Deuxièmement, le nombre de produits en question n'est que de 140. Il est concevable, que dis-je concevable, il est compréhensible, même EVIDENT, ** que le pourcentage de non-conformité soit aussi élevé. Ils ont donc procédé à l'analyse 140 produits * parmi les 640 millions d'objets que nous vendons à l'année sur notre plateforme, et en ont déduit la conclusion hâtive d'un déréférencement sur les moteurs de recherche... je ne vois rien de mal à ça. *

* Antiphrase

* Épanorthose : autocorrection de l'orateur, afin de revenir sur le sujet et de le réexposer avec encore plus d'énergie

* Rythme ternaire dans l'exposition de l'argumentation

** Prétérition & Épanorthose : autocorrection de l'orateur, afin de revenir sur le sujet et de le réexposer avec encore plus d'énergie

** Épanorthose & Gradation

* Redondance des chiffres → amplification

* Hyperbate, ajout d'une épithète, soulignant ici l'ironie de la situation

Le dernier point mettant en doute la sincérité totale et l'impartialité de cette étude est le laps de temps extrêmement court entre ces résultats et l'application d'une décision consécutives. En effet, il n'a fallu que quelques jours pour que les grands moteurs de recherche se voient déjà contraints de respecter cette mesure. Il me semble d'ailleurs important de préciser que cette dernière prit place juste avant les soldes du Black Friday et sous la pression du ministère de l'économie. Nous sommes certainement tous d'accord * sur le fait qu'une influence économique dans cette étude ainsi que dans la gestion de ses résultats n'est pas impossible.

Par l'aboutissement de cette étude, si peu échantillonnée et si vite clôturée, * notre entreprise s'est vue associée au danger, à l'hypocrisie et au manque de transparence vis-à-vis de nos consommateurs. *

Pourtant, nous ne l'avons jamais nié. Les marchands de notre plateforme n'auront pas toujours ce que vous souhaitez, n'offriront pas toujours une qualité supérieure à vos attentes, et aucun produit n'est à acheter sans réflexion préalable ! *

Nous ne cautionnons pas non plus la procuration d'objets illicites dans les pays respectifs des consommateurs. Cependant, même si nous le voulions, nous ne pourrions forcer la conduite de nos clients.

* Réduction de la distance par le « nous » : unicité entre l'auditoire et l'orateur, augurant la défense d'une cause commune

* Rythme binaire & Anaphore

* Rythme ternaire

* Rythme ternaire

Vous en conviendrez, * pour des hypocrites, nous sommes des hypocrites bien honnêtes ! *

Nous pourrions négocier cette mesure de déréférencement... Mais votre liberté, vos choix, vos responsabilités, vos droits ? **

Qu'en est-il de ces valeurs non négociables qui ont été mises en joue sans concertations ? **

Ce déréférencement, soi-disant sécuritaire, et appliqué précipitamment, comme par hasard, * juste avant les soldes du Black Friday, * bloquant vos potentielles trouvailles sur notre plateforme.

Et voilà qu'ils vous restreignent par la peur de cette étude, et qu'ils assurent que c'est pour votre bien et que les sites référencés prodigueront un meilleur service. **

Une mesure de sûreté, un bâillon à votre liberté ! **

Je ne vous incomberai pas * de l'hypocrisie flagrante des sites français de drop shipping, totalement légaux et mis en avant, qui vendent des produits prétendument originaux. Souvent, ils n'assurent pas le moindre stock à disposition de leur clientèle et dévient simplement la commande vers notre plateforme.

Je vous ai résumé le système du drop shipping dans son entièreté. Enfin, presque... * car pour couronner le

* Prédiction que l'auditoire est d'accord avec l'orateur, crédibilité renforcée → éthos

* Oxymore, conciliation de deux mots contraires pour décrédibiliser la mauvaise réputation du site

** Épitrochisme → succession de termes brefs et impactants & Phrase averbale

** Interrogation rhétorique : n'attend pas de réponse, cherche à provoquer l'auditeur par effet immédiat & Métaphore hyperbolique

* Antiphrase soulignant l'ironie de la situation

* Redondance

** Polysyndète & Rythme ternaire

** Rythme binaire : contraste entre la sécurité et la restreinte, parallèle avec la sonorité finale & Phrase averbale

* Prétérition

* Épanorthose : autocorrection de l'orateur, afin de revenir sur le sujet et de le réexposer avec encore plus d'énergie

tout, il serait mal avisé pour eux de ne pas tripler, quadrupler... DECUPLER la marge de bénéfices. **

Quoi qu'il en soit, la restriction n'est pas une solution. Infantiliser ainsi son peuple, le maintenir en œillère, ne pas le sensibiliser, jusqu'où ira ce manque de confiance en la responsabilisation de chacun ? **

Cela commence certes par une simple restriction de vos choix sur un moteur de recherche, mais la suite... *

(*Soupir*)... * Benjamin Franklin l'avait déjà bien compris : « Nous pouvons donner des conseils, mais nous ne pouvons pas ordonner de conduite. » *

Je souhaite simplement vous rappeler que nous sommes et demeurons maîtres dans nos choix de consommations et qu'il est de notre droit d'acheter un produit en nous basant sur notre esprit critique et responsabilité individuelle. Que ce choix économique de déréférencement ne nous restreigne pas dans nos recherches ! * Nous soucier de nos dépenses ne nous rend pas coupables !

Imaginons ensemble... * Vous voulez acheter un cadeau d'anniversaire à un enfant de votre entourage. Peut-être votre fils, nièce, ou petit frère, fan de dessin animé ? * Vous rendez en ville, et entrez dans un magasin classique de pop culture.

** Gradation & Antiphrase : ironiser le culot de multiplier les bénéfices faits sur le dos des consommateurs

** Asyndète & rythme ternaire

* Aposiopèse : l'orateur garde la phrase en suspens, laissant l'audience sous-entendre l'ampleur des conséquences

* Marque oralisée marquant l'implication du porte-parole pour le bien de la clientèle

* Citation d'une source crédible pour soutenir ses dire, porte un effet sur l'ethos.

* Réduction de la distance par le « nous » : unicité entre l'auditoire et l'orateur, augurant la défense d'une cause commune

* Rappel de la thèse centrale : propositio

* Hypotypose : description réaliste d'une situation hypothétique

* Rythme ternaire : inclusion de l'orateur dans son auditoire, augmentant leur capacité à s'identifier à son histoire

À l'intérieur, vous trouvez cette belle peluche * (*montre une peluche Pokémon*) de 20 centimètres) portant l'étiquette Made in China et ressemblant en tout point à celle que vous avez vue en ligne chez nos marchand Wish !

À une différence près... * elle vous reviendrait à 40 euros dans ce magasin, et n'en coûterait que 4, livraison incluse, si importée de nos propres stocks.

Qui ose prétendre que lancer la pierre * au consommateur pour choisir l'optique la plus adaptée à son budget est une solution raisonnable à cette situation ? **

Non vous n'avez pas à vous blâmer pour cette prise de mesure abusive, à visée purement économique. *

Parce que nous croyons en votre capacité de discernement, parce que nous restons à votre disposition avant vos achats, parce que notre service après-vente assure votre satisfaction, ** faites de cette restreinte une force ! *

Nous ne vous demandons pas de vous engager activement à nos côtés dans ce combat** qui est le nôtre. Ce combat où nous défendons notre image. Ce combat où nous défendons vos droits. Votre support est notre arme la plus précieuse, car sur ce terrain de bataille économique, le ce déréférencement et son

* Marque gestuelle : exposition d'objet attisant l'émotion et crédibilisant la situation hypothétique auprès des auditeurs

* Épanorthose : autocorrection de l'orateur, afin de revenir sur le sujet et de le réexposer avec encore plus d'énergie

* Métaphore hyperbolique visant à antagoniser la répression des fraudes et déculpabiliser la clientèle

** Questionnement rhétorique & Amplification

* Redondance de l'idée d'injustice décisionnelle et

** Rythme ternaire & Anaphore

* Variation de la période oratoire : longue protase, courte apodose. La longue protase allonge la liste des bienfaits de Wish pour ses clients et la courte apodose expose la contrepartie attendue comme un aboutissement naturel et accessible

** Métaphore filée imageant le déréférencement et désaccord avec la répression des fraudes comme une guerre & Anaphore

implication par rapport à la visibilité de notre clientèle, est une munition des plus impactantes.

De plus, comme nous nous engageons à rembourser vos colis défectueux, vous n'avez rien à craindre en contournant ce dérèglement et en nous rejoignant directement via l'URL de Wish, ou sur notre application. *

Vous pouvez nous faire confiance, que ce soit pour les jouets d'enfants, les ustensiles à usage quotidien, le domaine du multimédia, ou de simples petits objets de fantaisie, tableaux et posters. * Dans le meilleur des cas, vous trouvez ce que vous cherchiez à moindre prix, dans le pire des cas, vous êtes remboursés ! *

Comme nous vous l'avons toujours assuré : « Payez beaucoup moins cher, si vous pouvez attendre un peu plus longtemps. » **

Merci à tous.

* Rappel de la thèse centrale : propositio

* Accumulation

* Rythme binaire avec symétrie entre meilleur et pire

** Autocitation & Redondance clôturant le discours par une touche de complicité entre l'orateur et l'audience