

*Madame, Monsieur, Chers Amis*

## *Quelles résolutions pour 2008 ?*

Pourquoi faut-il que chaque année, en même temps que les vœux, on nous annonce des augmentations de tarifs ? Comme si ce moment de joie partagée pendant les fêtes permettait de faire « passer la pilule ». Et pourquoi la hausse des prix - qui s'accompagne d'une baisse du pouvoir d'achat - serait-elle un phénomène inexorable ? Pour moi, c'est l'inverse d'une démarche commerciale raisonnable.

**Et si pour une fois nous faisons un rêve** : baisser nos tarifs en pariant sur l'augmentation des ventes plutôt que de se baser uniquement sur l'augmentation des prix ?

Je suis sûr que, si un grand nombre de sociétés appliquait cette règle, son influence sur le dynamisme des consommateurs relancerait notre économie et permettrait au plus grand nombre de participer à la croissance. Je ne suis pas un économiste et n'ai aucun titre qui me permet d'affirmer de telles choses mais cette réflexion me paraît frappée au coin du bon sens.

Ceux qui me connaissent savent que j'ai souvent défendu cette théorie et que je rêvais de pouvoir l'appliquer chez *PhytoQuant* dès que cela serait possible, sans faire prendre des risques à la société.

## *A mon tour de jouer au Père Noël !*

Aujourd'hui, grâce à votre fidélité et à votre confiance, la santé financière de *PhytoQuant* permet de couvrir nos frais de fonctionnement. Cela me donne la possibilité de vous offrir, sur nos tarifs 2007, une **baisse de plus de 3%** sur l'ensemble de notre gamme.

En réalité, si l'on prend en compte l'augmentation des prix des matières premières et ceux des transports et si l'on se compare à la majorité des sociétés qui pratiquent une hausse de prix de 7% et plus, notre effort financier revient à réduire notre marge de 10%.

***Mais c'est ainsi que j'ai toujours envisagé notre relation, basée sur la confiance réciproque et le partage.***

Je formule le souhait que votre soutien me permette, dans les années à venir, de continuer cette politique de prix sans jamais faire l'impasse sur la qualité. Qualité ne rime pas forcément avec cherté et vous savez que maintenant, qualité ne rime pas avec « augmenter ». Tout cela est possible si nous en avons tous la volonté et cette politique sera réalisable grâce à chacun de vous.

## *Mon plus beau cadeau de Noël, c'est votre confiance !*

Je vous remercie encore une fois de votre fidélité et la chaleur des contacts que je peux avoir avec chacun d'entre vous. C'est la récompense de l'énergie et l'attention que toute l'équipe *PhytoQuant* met pour vous offrir des produits d'une qualité irréprochable. Je vous souhaite une bonne et heureuse année 2008 pleine de bonheur. Qu'elle vous apporte santé, prospérité et la réalisation de tous vos projets.

**Nicola Frassanito**

