

Le Guide marketing du dissident d'Hubert Calmettes

Article rédigé par *Institut Iliade*, le 27 mars 2024

Source [Institut Iliade] : L'ouvrage est né d'un constat : le dissident, logique dans sa démarche, a tendance à vouloir convaincre par la raison en oubliant de se focaliser sur l'aspect sensitif et émotionnel : il lui faut donc aussi apprendre à persuader.

Le Guide marketing du dissident aux Éditions de La Nouvelle Librairie est aussi bien un essai qu'un manuel. Il s'agit à la fois d'une réflexion de fond sur l'association de deux termes a priori contradictoires, et à la fois d'une introduction plus pratique aux outils marketing à l'usage du dissident dans sa quête d'essaimage de ses idées.

Son auteur Hubert Calmettes est spécialiste du marketing de l'offre (notion fondamentale explicitée ci-dessous), enseignant dans le supérieur et contributeur de Polémia ainsi que de la revue Éléments. Il a participé [à l'édition 2023 du colloque de l'Institut Iliade](#). Son intervention originale dans laquelle [il invite l'audience à s'imaginer en 2028](#) et lui parle depuis ce futur, est d'ailleurs disponible en ligne : elle reprend en grande partie les éléments (sourcés et chiffrés) concernant le niveau inquiétant, dans la population occidentale, d'addiction à la consommation et aux écrans. Cette thématique est par ailleurs développée dans le présent ouvrage aux chapitres « Comprendre “l'addictature” et les armes du Système » et « Sevrage et réancrage ».

[Lire la suite](#)