

# PRODUIT, ATTITUDE, IDÉAL, PUBLIC

Le P.A.I.P est un outil simple et efficace pour clarifier et structurer votre marque. Il vous aide à construire ou auditer votre message pour gagner en clarté, cohérence et impact. Le modèle repose sur 4 piliers :

- **Produit** : ce que vous proposez concrètement de manière simple.
- **Attitude** : votre manière unique de faire les choses.
- **Idéal** : la raison profonde qui guide vos actions.
- **Public** : les clients que vous voulez ciblez.



© Perrier Jablonski

Un exemple concret : Tesla !

**Produit** : des voitures électriques.

**Attitude** : une posture de rupture, portée par la vision d'Elon Musk.

**Idéal** : « changer le cours de l'humanité » en accélérant la transition énergétique.

**Public** : des consommateurs prêts à incarner l'innovation et à payer pour ce statut.

À qui doit-on l'outil ?

Le P.A.I.P a été conçu par Perrier Jablonski après plus de 170 missions stratégiques. Leur objectif : offrir aux entreprises un cadre simple et pratique pour clarifier leur identité, assurer leur cohérence et guider leurs décisions marketing au quotidien.

# À VOUS DE JOUER!



Identifiez clairement votre **Produit, Attitude, Idéal et Public**. Soyez précis, réalistes et cohérents : votre PAIP doit servir de boussole pour vos décisions, guider vos communications et être compris de vos équipes comme de vos clients.

**Produit**  
Ce que vous faites (produits/services).

**Attitude**  
Comment vous le faites ? Votre manière de faire.

**Idéal**  
Pourquoi vous le faites ? Objectif sociétal

**Public**  
Les clients que vous voulez attirer vers vous.