

La clôture de la Maison Blanche à Washington doit être réparée et l'officier chargé du projet lance un appel d'offre pour choisir l'entrepreneur qui convient le mieux pour effectuer ce travail.

Le jour prévu, trois entrepreneurs se présentent, un Anglais, un Allemand et un Indien.

L'officier après avoir montré aux trois entrepreneurs les dégâts qu'il va falloir réparer, s'éloigne un peu et les laisse découvrir les choses à faire...

L'Anglais, sort un mètre et prend les mesures des parties à remplacer, prend des notes sur son bloc-notes et se met dans un coin pour faire ses calculs.

C'est le tour de l'Allemand qui fait pratiquement les mêmes choses, d'une façon un peu plus méticuleuse, et se met dans un coin aussi pour calculer son devis.

L'Indien, ne bouge pas et prend quelques notes sur son bloc-notes.

L'officier qui a assisté à leur expertise, demande à L'Anglais de le suivre dans son bureau pour lui demander son prix.

L'Anglais lui dit que cela coûterait 900 dollars : 400 dollars de matériel, 400 dollars de main d'œuvre et 100 dollars pour lui.

L'Allemand le suit dans son bureau et donne son prix de 700 dollars : 300 dollars de matériel, 300 dollars de main d'œuvre et 100 dollars pour lui.

Enfin c'est le tour de l'Indien, qui rentre dans le bureau et l'Officier lui dit :

l'entrepreneur Anglais m'a fait un devis de 900 dollars et l'Allemand un devis de 700 dollars, pouvez-vous faire mieux ?

L'entrepreneur Indien lui répond tout de suite et annonce 2700 dollars.

L'officier très étonné, ne peut pas s'empêcher de lui dire, comment vous pouvez me proposer ce prix super élevé alors que vous n'avez même pas pris la peine de prendre les mesures ?

L'Indien sourit et répond :

Monsieur l'officier, il y a 1000 dollars pour vous, 1000 dollars pour moi et 700 dollars pour l'Allemand qui effectuera le travail...

A vous de deviner qui a eu le marché !