

Date : 10/09/10

Elles découvrent le dernier cri de l'érotisme



Les nouveaux produits de **Secrète Arlette** sont présentés à ses ambassadrices. M.Libert / 20 Minutes

Oui, oui, madame, ce lubrifiant est tout à fait comestible. » Ce matin, les ambassadrices de **Secrète Arlette**, spécialiste de la vente à domicile de produits érotiques, découvrent la nouvelle gamme de cosmétiques et accessoires sexy qu'elles proposeront cette année à leurs clientes. Autour de la table, une vingtaine de ménagères se repassent des cosmétiques « affolants » ou lubrifiants, de la lingerie et des sex-toys en tous genres.

Pour arrondir leurs fins de mois, elles vont les vendre entre copines, façon réunion Tupperware. Employée de banque, experte-comptable, responsable de concession automobile, assistante commerciale : chez elles ou chez une cliente, elles animent des soirées avec six invitées ou plus, qui sont des copines, des collègues, voire des cousines...

a Évaluation du site

Version internet du quotidien gratuit 20 minutes. À l'image de la version imprimée, l'édition électronique présente l'essentiel de l'actualité et du divertissement.

Cible
Grand Public

Dynamisme* : 142

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

« Une fois, on m'a demandé de sortir mes produits lors d'une réunion de famille, raconte Coraline. Même ma grand-mère a acheté quelque chose. » En moyenne, chaque soir rapporte environ 100 € à l'ambassadrice. « Notre cible, ce sont les 80 % de françaises qui n'entrent jamais dans un sex-shop », résume Doriane Durut, leader de la marque dans la région.

Elle est à la tête de 80 vendeuses « régulières », de Dunkerque à Saint-Quentin, en passant par Lens et Lille. Emma, experte-comptable, le fait « pour changer d'air ». Et puis « quatre réunions par mois, ça fait déjà un bon complément. »

Evidemment, ça dépend des soirées. « Le pire, c'était avec des bourgeoises de Marcq-en-Barœul, raconte Lydie. Toutes fières d'être là, mais pas acheteuses. » « Ce que l'on souhaite, explique la patronne de **Secrète Arlette**, Emmanuelle Sicsic, c'est faire retrouver le côté ludique du sexe à nos clientes. »

Dans un coin, Manon Bestaux, sexologue, sourit : « Pour pas mal de femmes, avec bac+3, +5 ou plus, le sexe est devenu très, trop sérieux. Il faut du jeu pour sortir de cela ». Apparemment, ça marche : Emmanuelle Sicsic a réalisé 1,4 million d'euros de chiffre d'affaires en 2009, et vise 1,8 million en 2010. En toute décontraction. O. A.