

Emballages de pêches francisées : la FDSEA se portera partie civile



L'information selon laquelle des entreprises du département auraient francisé des produits d'importation a suscité bon nombre de réactions dans le secteur agricole des P.-O..

Il s'agirait, en l'occurrence, de pêches transférées d'emballages espagnols dans des emballages français. Une affaire qui, selon le préfet Jean-François Delage, concernerait plusieurs entreprises et serait actuellement entre les mains de la justice. Après la réaction dans les colonnes de notre journal du président de la Chambre d'agriculture, Michel Guallar, celle du président de la Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles (FDSEA), Yves Aris, ne s'est pas fait attendre. Avec une prise de position qui ne laisse place à aucune ambiguïté : « S'il y en a un qui se fait choper, la FDSEA se portera partie civile. Ceux qui s'adonnent à de telles pratiques sont prêts à tout pour faire de la marge et savent que le consommateur est disposé à payer une plus value pour consommer français. Cette affaire partie d'une rumeur est d'autant plus regrettable qu'elle vise nos productions roussillonnaises. Je tiens à préciser, à ce titre, que si les producteurs sont un peu trop facilement montrés du doigt, il ne faut pas oublier que ce type de pratique est systématiquement imputable au réseau commercial ».

Une affaire qui embarrasse, de toute évidence, le monde agricole à seulement deux mois du Medfel, salon méditerranéen de la filière fruits et légumes qui se tiendra début mai sur Perpignan avec, cette année, la Tunisie comme pays invité d'honneur.

J.-P. Pelras

Sex-toys, produits ménagers... tout se vend à la maison



Cathy et les produits «glamours et sexy» de Secrète Arlette et Rose-Marie, démonstratrice Stanhome et Kiolis ont le même goût de la vente. Photos Harry Jordan

De multiples sociétés se sont montées et proposent toujours de nouveaux produits en vente à domicile. Un secteur en pleine expansion qui recrute. Idéal pour un job d'appoint.

Leur point commun : l'enthousiasme. Rose-Marie Jonca et Cathy Ciborek sont toutes deux vendeuses à domicile dans les Pyrénées-Orientales. La première propose des produits ménagers et de beauté, la seconde des sex-toys et autres dessous affriolants. Rose-Marie est tombée dedans par hasard, il y a quatre ans, et ne décrocherait pour rien au monde. « En fait, je cherchais un emploi saisonnier pour ma fille et je me suis laissée prendre au jeu », raconte-t-elle. Quant à Cathy, aide-soignante à mi-temps « dans le civil », elle souhaitait trouver un petit job en complément de revenus. « J'avais travaillé dans un sex-shop il y a une quinzaine d'années et j'ai trouvé la société Secrète Arlette qui proposait la vente de sex-toys à domicile ». En bonnes commerciales, toutes deux n'ont de cesse de vanter leurs produits et les vertus des sociétés qui les emploient. Stanhome et Kiolis pour Rose-Marie et donc Secrète Arlette pour Cathy.

« Je ne changerais pour rien au monde. Je suis mon propre patron,

j'organise mes journées de travail comme je veux » se félicite la première avant d'expliquer dans un discours très précis, limite formaté, prendre « beaucoup de plaisir à réaliser des démonstrations chez les clientes qui deviennent de vraies amies ». Des clientes qu'il faut trouver et convaincre d'organiser des réunions chez elles. « Rien ne se fait au hasard, il faut savoir pros-

pecter » raconte la vendeuse qui explique « avoir commencé par les amies et la famille ».

« Mieux qu'internet »

Cathy également n'a pas hésité à piocher dans son répertoire personnel pour organiser sa première réunion. « J'avais invité ma voisine, ma cousine, des collègues de travail. Le feeling est vite passé et très vite les rendez-vous ont commencé à s'enchaîner ». Quels que soient les produits, les vendeuses ne ménagent pas leurs efforts, d'autant plus qu'elles sont payées à la commission. Les soirées ou après-midi durent au moins deux heures.

« Parfois même plus, quand l'ambiance est bonne » explique Cathy. « Des clientes organisent ces rendez-vous comme de véritables fêtes, elles décorent leur appartement, préparent des petits fours... ».

Pour vendre des produits ménagers, comme des sex-toys, le plus important, c'est d'être convaincante. Afin de mettre tout le monde à l'aise, les rendez-vous ne sont généralement pas mixtes, Rose-Marie organise de véritables démonstrations pour prouver que l'efficacité des produits ménagers et des « ateliers » pour permettre aux clientes de tester les produits cosmétiques en toute décontract-

tion; Cathy leur propose de toucher et de sentir les gels, godemichés et autres bougies qu'elle vend. Les clientes peuvent même essayer les dessous sexy. « Généralement, elles achètent ensuite ». Et ça marche. Le gel lubrifiant goût Pina Colada, la bougie pour massages au caramel ou encore la peinture pour corps saveur chocolat séduisent les clientes. Tout comme les sex-toys. Du « mister rabbit » à tête pivotante et stimulateur de clitoris avec billes en acier les massages au mini-vibromasseur en forme de bâton de rouge à lèvres, « à glisser dans son sac à main » en passant par le « petit rabbit », « petit mais efficace car très bien conçu », la gamme est large. Et les hommes ne sont pas oubliés. S'ils ne se précipitent pas aux réunions Stanhome, l'anneau vibrant de Secrète Arlette fait partie des meilleures ventes... Chez Kiolis, l'atelier « produits de beauté pour hommes » est en plein développement. Pour les achats coquins comme pour les autres, les achats se concrétisent ensuite lors d'entretiens privés entre chaque cliente et l'ambassadrice. « Comme sur internet, la discrétion est assurée » relève Cathy. « Mais la vente directe présente un avantage incomparable : les clientes peuvent tester avant d'acheter ! ».

Estelle Devic

200 embauches prévues dans les P.-O.

Pas de condition d'âge ni de diplôme requis. Pour ceux et celles qui ont le sens du contact, du temps disponible et envie de travailler, devenir vendeur à domicile, c'est la solution. D'autant que le secteur en pleine expansion devrait embaucher quelque 200 personnes dans le seul département des Pyrénées-Orientales ces prochains mois. Fini les seules réunions Tupperware « plan plan » chez les unes et les autres, désormais, tout se vend à domicile. Produits d'entretien, maquillage, ustensiles de cuisine ou même sextoys font à présent l'objet de rendez-vous, le plus souvent, entre filles. Si les petits-fours sont toujours d'actualité, ces réunions sont avant tout l'occasion de se retrouver entre copines et, bien sûr de réaliser quel-

ques achats. Les vendeurs à domiciles indépendants (VDI) disposent désormais d'un statut et même d'une fédération. Au niveau national, 20 000 emplois ont été créés en 2009. Pour le seul département des Pyrénées-Orientales, selon la fédération de la vente directe, « le chiffre d'affaires représente 18 millions d'euros et les perspectives de développement sont excellentes ». Certaines enseignes sont particulièrement demandées et recrutent dans la région : Avon, Stanhome, H2O (cosmétiques et entretien ménager), Captain Tortue (vêtements femmes et enfants), Pierre Lang (bijoux), Silit (produits culinaires), Charlott'Lingerie et Akeo (produits bien être...) Toutes les coordonnées sur les sites internet.

ON EN PARLE

Nouvelle-Zélande : la famille du rugby solidaire

Le violent tremblement de terre qui a frappé la Nouvelle-Zélande et la ville de Christchurch chère à l'ancien Usapiste Dan Carter, n'a pas laissé indifférent l'un de nos lecteurs résidant à Céret. Dans un courrier adressé à la rédaction, Jean-Michel Ricart lance un appel aux bonnes volontés : « Je souhaite au travers de votre titre faire un appel à tous ceux qui, comme moi, ancien joueur de rugby, simple amateur de ce sport ou citoyen solidaire, voudraient apporter leur soutien, de quelque façon que ce soit et avec leurs moyens, au peuple de Nouvelle-Zélande. Je pense que la grande famille du rugby, au travers de ses valeurs, se doit de réagir et d'agir de façon concrète pour venir en aide le plus rapidement possible aux habitants de cette ville sinistrée. Merci à tous ceux qui le souhaitent de me contacter afin que nous puissions mettre nos énergies dans ce sens ». Gageons qu'un si bel élan du cœur sera entendu et suivi dans le département.

Vous pouvez joindre Jean-Michel Ricart par mail (jm.ricart@orange.fr) ou par courrier au 11 Carrer de la Fusteria, 66 400 Céret.

J.M.S.

QUELLES DECOUVERTES!

Aujourd'hui, nous vous proposons de partir à la découverte de ces objets qui nous ont changé la vie, inventés il ya des millénaires, et que vous pouvez retrouver dans l'exposition TRESORS DES EMPIRES DE CHINE à Perpignan.

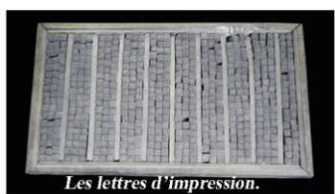
Bien sûr, à l'occasion de votre visite à l'exposition, vous découvrirez l'histoire, l'art, la culture, de la civilisation chinoise au travers des grandes dynasties Qin, Han, Tang et Ming, et de l'art de vivre. Mais vous serez également surpris par les inventions chinoises très anciennes qui y sont présentées.

Et oui! nous n'y pensons pas forcément, nous ne le savons pas vraiment, mais beaucoup d'invention chi-

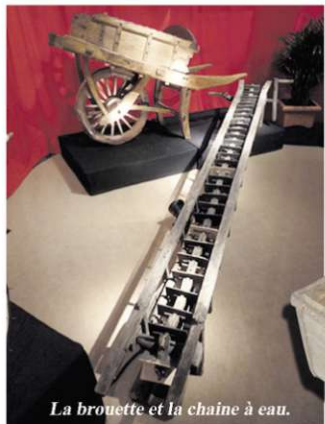
noises jalonnent notre quotidien. L'imprimerie, inventée plus de quinze siècles avant Gutenberg, l'irrigation, la brouette, le boullier qui n'a rien à envier à la calculatrice moderne, l'art de la médication et bien d'autres découvertes, vous sont proposées à l'expo Trésors des Empires de Chine à l'Eglise des Dominicains de Perpignan. Dépêchez-vous, vous n'avez que jusqu'au 6 Mars! H.F.



Vitrine des objets de calligraphie.



Les lettres d'impression.



La brouette et la chaîne à eau.



Le charriot.



Le boullier.



Godet à eau.

Le mannequin d'acupuncture : véritable carte indiquant les points de pose des aiguilles.



Le laque.

Du 19 Février au 6 Mars, 10H - 19H
Eglise des Dominicains, Perpignan.
Découvrez l'art, l'histoire, la culture de la Chine Impériale.
Tarifs : 12€.
12/18 ans : 9€
6/12 ans : 6€, moins de 6 ans gratuit.
Arrêts de bus et parkings : Palais des Congrès et Wilson.

Et aussi

► **L' "habitat" largement majoritaire.**

44% des ventes directes en France concernent le secteur de l'habitat. Suivent bien-être et diététique (13%), gastronomie et univers culinaire (11%), cosmétique et beauté (8%), textile et accessoires de mode (7%), les produits d'entretien (6%), édition et presse (5%), la décoration (4%), les télécommunications (1%) et l'énergie (1%).

► **Un chiffre d'affaires en progression.**

En 2009, selon la fédération, le chiffre d'affaires de la vente directe était de 1,7 milliard d'euros. Il progressait alors de 10% par rapport à 2008. La vente directe est la troisième voie de distribution en France. Elle s'organise toujours selon le même principe : des réunions organisées chez des hôtesses en présence d'un vendeur à domicile indépendant et d'invités.

► **Depuis 1993.**

La fédération de la vente directe (FVD) représente 120 des principales entreprises de vente directe en France, elle est à l'origine de la création du statut de vendeur direct indépendant (VDI) en 1993.