



CHIFFRES CLÉS

Dollar : 0,832 € pour 1 \$: 1,2022 \$
 Livre : 1,4527 € 0,6884 £
 Yen : 0,00708 € 141,16 yens
 Smic horaire : 8,03 euros €
 Chômeurs : 2 326 900 en janvier
 Inflation : + 1,9% en février



LÉGÈRE INFLATION EN FÉVRIER

Les prix à la consommation en France ont progressé de 0,4% en février par rapport à janvier. Sur un an, l'inflation est de 1,9%. Cette hausse est essentiellement due à des facteurs saisonniers et leur évolution sur un an demeure normale, selon les économistes.

AFP

EN BREF

• **IMMOBILIER** Le réseau d'agences immobilières Era a observé depuis la mi-décembre 2005 "un tassement des ventes" sur le marché immobilier français et un retour à la négociation de la part des acheteurs. Signe de ce ralentissement, Era lance une campagne publicitaire intitulée "tous propriétaires".

• **BOURSE** Les 40 plus grands groupes français ont encore réalisé des bénéfices record en 2005, en augmentation de plus de 50% par rapport à ceux de l'année précédente. Au total, les entreprises du principal indice boursier français auront dégagé l'an dernier quelque 86 milliards d'euros de bénéfice, contre 57 milliards en 2004, déjà en hausse de plus de 60%.

• **SOCIAL** Les entreprises privées ont licencié trois fois plus souvent pour motif personnel que pour motif économique en 2003, les jeunes étant les premiers concernés par cette évolution, selon une étude du ministère du Travail publiée hier. D'après les déclarations des employeurs, 8% des salariés ayant quitté un établissement d'au moins 10 salariés en 2003 l'ont fait suite à un licenciement, 6% pour motif personnel et 2% pour motif économique.

Ils étaient au parfum

Des exploitants et détaillants ont été condamnés pour entente illicite

Le Conseil de la concurrence a sanctionné hier treize sociétés exploitant des marques de parfums et cosmétiques de luxe pour entente illicite avec trois chaînes de distribution (Marionnaud, Séphora et Nocibé).

Il leur est reproché d'avoir défini entre 1997 et 2000 un prix au détail unique empêchant de fait toute concurrence entre les distributeurs. Non seulement chaque fournisseur de parfums définissait un "prix public indicatif" que les

Une amende record de 46,2 millions d'euros

- Les fournisseurs sanctionnés : L'Oréal Produits de luxe France, Chanel, Parfums Christian Dior, Yves Saint-Laurent Parfums, Guerlain, Elco (Clinique et Estée Lauder), Beauté Prestige International (JP Gauthier et Issey Miyake), Thierry Mugler Parfums, Kenzo Parfums, Parfums Givenchy, Comptoir nouveau de la parfumerie, Shiseido France, Pacific Création Parfums (Lolita Lempicka)
- Les distributeurs : Marionnaud, Séphora et Nocibé

chaînes de vente suivaient scrupuleusement, mais il fixait également un taux de remise maximum autorisé en cas de promotion. Les amendes imposées par le Conseil de la concurrence suite à cette sanction s'élevèrent à un montant total de 46,2 millions d'euros, répartis entre les sociétés selon leur degré d'implication. F.S.



ENTREPRENEURS DU MEILLEUR

Rory Stear ne manque pas d'énergie



POUR CERTAINS, le sud-africain Rory Stear est un "serial entrepreneur". A 18 ans, il crée sa première entreprise, une boîte de nuit ambulante : suivront une station-service, un restaurant, une entreprise de livraison de pizzas et une structure financière spécialisée dans les fusions-acquisitions. Jusqu'à ce jour de 1994, où il voit un reportage sur la radio à manivelle inventée par un ingénieur anglais : avec un ami, Rory achète l'invention et crée Freeplay Energy Group.

aux Etats-Unis et en a distribué gratuitement un grand nombre, via la fondation Freeplay aux victimes de guerres et de catastrophes naturelles dans des pays moins favorisés. "Notre mission est de faire en sorte que tous aient accès à l'énergie." Rory s'attache désormais, à intégrer sa technologie à d'autres produits, comme un chargeur de téléphone portable à manivelle récemment conçu avec Motorola. Elu "entrepreneur de l'année" par Business Week, il veut à 47 ans poser les fondements d'une industrie nouvelle, fondée sur l'énergie auto-générée.

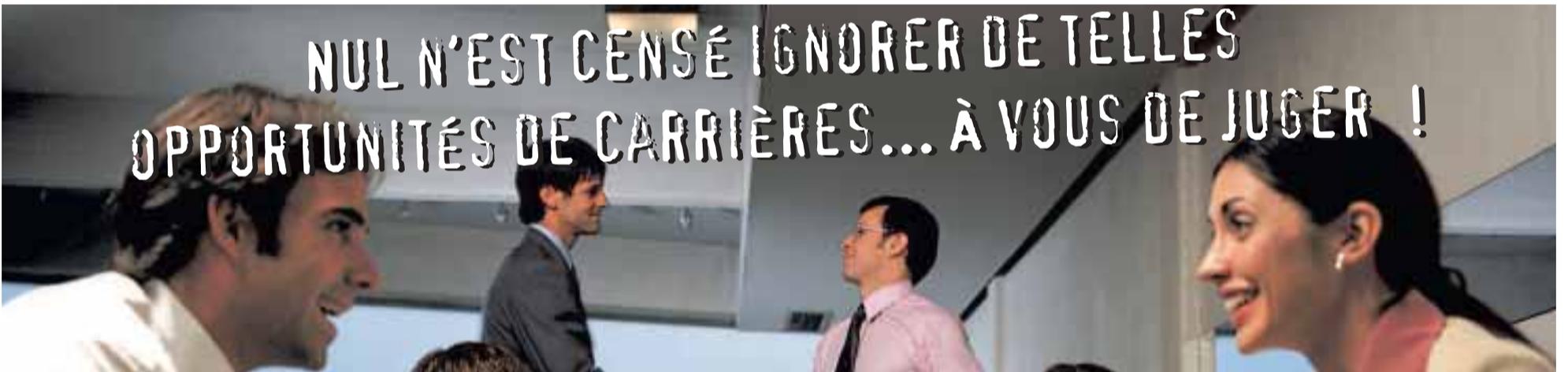
Electricité "manuelle"

A ses débuts, cette entreprise engage des handicapés, d'anciens détenus ou des femmes battues pour fabriquer des radios et des lampes fonctionnant sans pile ni électricité, avec une simple manivelle que l'on remonte, et parfois de petits panneaux solaires. Depuis, Freeplay a vendu plus de 3 millions de lampes et radios en Europe et

aux Etats-Unis et en a distribué gratuitement un grand nombre, via la fondation Freeplay aux victimes de guerres et de catastrophes naturelles dans des pays moins favorisés. "Notre mission est de faire en sorte que tous aient accès à l'énergie." Rory s'attache désormais, à intégrer sa technologie à d'autres produits, comme un chargeur de téléphone portable à manivelle récemment conçu avec Motorola. Elu "entrepreneur de l'année" par Business Week, il veut à 47 ans poser les fondements d'une industrie nouvelle, fondée sur l'énergie auto-générée.

GRAINES DE CHANGEMENT
 → Pour plus d'informations positives :
www.grainesdechangement.com
www.freeplayenergy.com
www.freeplayfoundation.org

NUL N'EST CENSÉ IGNORER DE TELLES OPPORTUNITÉS DE CARRIÈRES... À VOUS DE JUGER !



Filiale du 1^{er} groupe d'édition juridique en France, nous mettons au service de tous les praticiens du Droit une large gamme de documentations juridiques, toujours plus innovantes et fonctionnelles. Notre objectif ? La satisfaction et la fidélité de nos clients. Notre réussite ? Nous la devons à la qualité sans cesse améliorée de nos produits et à la compétence de nos équipes stimulées par des conditions et des perspectives d'évolution motivantes. Afin d'accélérer notre développement, nous renforçons nos forces de vente et recrutons :

Chargés de clientèle H/F

Sous la supervision du Chef des ventes, vous êtes en charge d'un portefeuille de clients dont vous assurez la prospection et le suivi personnalisé. Vous développez les ventes en promouvant nos nouveaux produits et services. Vous veillez à la fidélité de votre portefeuille clients et facilitez leur prise en main de nos produits. Vous assurez une présence commerciale sur les salons et organisez des journées de démonstration de nos produits. Vous disposez d'une expérience commerciale terrain confirmée. La connaissance du milieu juridique serait un plus.

Assistants commerciaux H/F

Sous la responsabilité du Chef des ventes, vous décrochez des rendez-vous clients pour le Chargé de clientèle avec qui vous faites équipe, vous formalisez les propositions commerciales, assurez le bon suivi administratif des commandes et veillez à la satisfaction du client. Vous avez nécessairement une expérience en télé-vente ou en assistance d'un Commercial terrain et une connaissance de la gestion d'un portefeuille clients. Vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques.

Commerciaux sédentaires grands comptes H/F

Rattaché au Responsable grands comptes, votre objectif est d'augmenter le chiffre d'affaires et de développer votre portefeuille clients : prospection téléphonique, prise de rendez-vous, propositions commerciales, relance et suivi des clients. Vous assurez une présence commerciale sur les salons et organisez des journées de démonstration de nos produits. Vous avez une expérience réussie d'au moins 2 ans au sein d'un Éditeur juridique où vous êtes apprécié pour vos très bons résultats commerciaux. Vous avez une connaissance de la gestion d'un portefeuille clients, maîtrisez les outils informatiques.

Commerciaux sédentaires H/F

Rattaché à l'Animateur télé-vente, votre mission est de vendre par téléphone l'ensemble de nos publications (support papier, CD-Rom ou internet) auprès d'une clientèle de professionnels conformément aux objectifs fixés par votre hiérarchie. Vous avez une première expérience de la vente en B to B, vous êtes réactif, tenace et dynamique, vous avez une bonne aisance téléphonique et une réelle force de conviction. Titulaire d'une formation commerciale Bac + 2, vous disposez d'une première expérience et connaissez l'outil informatique.

Conseillers clientèles H/F

Vous développez une approche conseil et service auprès de nos clients et assurez la commercialisation de nos produits. Par votre implication, vous êtes apprécié de vos interlocuteurs et fidélisez notre clientèle. De formation commerciale Bac + 2, vous justifiez d'une première expérience de la relation client.

Pour réussir ces challenges, vous êtes nécessairement dynamique, adaptable, réactif, autonome, combatif. Vous êtes force de propositions et savez respecter des méthodes de travail rigoureuses. Votre esprit d'équipe et d'initiative, votre sens du relationnel, votre résistance au stress et votre fibre commerciale vous ouvriront des perspectives d'évolution vers d'autres postes commerciaux.



Découvrez les Éditions Législatives (330 collaborateurs, 70 M€ de CA) et adressez votre dossier de candidature en indiquant le poste choisi sur notre site internet.

www.editions-legislatives.fr