

Trois, et c'est une suite logique, 2 468 emplois nouveaux ont vu le jour au premier trimestre 2004 dans les entreprises de 10 salariés et plus de la région, toujours selon l'Insee.

Dans ce contexte, la hausse des offres d'emploi déposées en août à l'ANPE laisse présager d'un retour à meilleure fortune en Languedoc-Roussillon.

Qui sait ?

P. B.

économiques s'annoncent également très prometteuse en terme d'embauches dans bien d'autres secteurs d'activité. « Actuellement, les banques recrutent pour renouveler leurs effectifs », illustre Gilles Razat, le coordinateur régional de la formation au Medef, le principal syndicat patronal. De plus, l'optimisme reprend le dessus. « Les prémices d'une reprise se font sentir », souligne Jean-Pierre Moulin, le responsable régional des relations avec les entreprises et les partenaires institutionnels à l'Assedic Languedoc-Roussillon. Son organisme paritaire vient,

hausse de cette commune à recruter les compétences dont elles ont besoin. Cinq cycles de formation sont ainsi mis en place, en vue d'embaucher une vingtaine de personnes. Autre indicateur : plusieurs entreprises s'apprentent à lancer, ou lancent actuellement, de vastes plans de recrutement : dans le bassin alésien, la société PGO crée 40 emplois pour sa nouvelle ligne de fabrication de voitures ; à Narbonne, les Ateliers d'Occitanie augmentent, eux aussi, leurs effectifs, tan-

font sentir »

naï pourrait, lui aussi, recruter », complète Jean-Pierre Moulin. En outre, le secteur des soins aux personnes âgées continuera à être créateur d'emplois.

Bref, bonnes nouvelles pour une partie des demandeurs d'emploi : le marché du travail risque fort d'être dynamique, sous l'effet d'un redémarrage (lire ci-contre). Comme en 2003. Cette année-là, l'Assedic avait comptabilisé 474 000 emplois salariés privés dans la région, soit 11 000 de plus qu'en 2002. ●

Pierre BRUYNNOGHE

CONSOMMATION

Le discounter Kady Eco se pose à Vendargues, dans l'Hérault

Repousser la date limite et écraser les prix

Le destockeur alimentaire poursuit une aventure familiale

« Le succès de ce concept nous a surpris. Ca a explosé d'un seul coup » confesse Isabelle Moreau, 45 ans, institutrice reconvertie, qui vient d'implanter son activité commerciale dans une ancienne imprimerie à Vendargues, dans l'Hérault. Derrière l'enseigne "Kady Eco", elle développe un système de "discount" initié par son beau-père : vendre des produits à date limite d'utilisation optimale dépassée. Du périmé, en somme ? Selon les normes en vigueur, ce n'est pas le cas.

Cette date limite d'utilisation optimale (DLUO), qui signifie qu'un produit doit être consommé de préférence avant la date indiquée, est à distinguer de la date limite de consommation (DLC). Celle-ci concerne les produits frais, semi conserve, charcuterie et autres plats cuisinés dont le délai de consommation ne tolère aucune entorse. Le risque d'intoxication est alors réel.

Au début de ce mois, Isabelle Moreau s'est donc lancée dans cette vente discount d'un autre type. Elle explique : « Notre démarche familiale a démarré à Valence, dans la Drôme. Au chômage, mon frère a créé le pre-

mier magasin. Puis l'enseigne a fleuri à Castres, Albi, Beauvais, Pau et Lens. De son côté, mon beau-père fait tourner la centrale d'achat. »

La marchandise est notamment acquise auprès d'enseignes de la grande distribution qui cèdent des produits surstockés ou d'autres dont la DLUO est dépassée.

« L'an passé, après les inondations qui ont touché Montpellier, nous avons ainsi racheté des palettes d'eau minérale portant traces des intempéries » souligne Isabelle. Au bout du compte, les prix sont de 30 à 70 % moins chers, y compris sur des produits

de grandes marques, vendus en demi-gros, sur palette ou en carton.

« On explique à tous les clients ce qu'est la DLUO. Et l'on essaie d'avoir des dépassements de date les plus courts possibles » fait valoir Isabelle Moreau, dont la famille développe des projets sur Narbonne et Nîmes, sous l'enseigne "Kady Eco", mais sans perspective de franchise.

Globalement, le hard discount gagne chaque année du terrain. « En 1990, 15 % des Français allaient faire leurs courses dans ce type de magasin. Ils sont aujourd'hui 55 % » précise Jean-Pierre Loisel, responsable du département consommation au Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Credec). C'est clair, l'époque récente a vu exploser le nombre de maxi-discounters qui ont augmenté de 150 % en 5 ans seulement, du fait de l'abaissement des seuils de surface soumise à autorisation. Un observateur commente : « Les enseignes telles que Aldi, Lidl, Ed ou Leader price ont rempli une fonction basique d'approvisionnement alimentaire des couches sociales les plus défavorisées, et leur part de marché s'est hissée à 12 % du marché alimentaire global ».

Le hard discount ne concerne pas que la clientèle défavorisée. On y trouve quasiment toutes les catégories sociales.

« Dans une société où il faut être de plus en plus performant, avec une réduction du temps libre, les gens rognent sur les instants consacrés aux courses ou au ménage. Le hard discount, matérialisé par des petits magasins de proximité, tire donc son



Photo Dominique QUJET

Isabelle Moreau, reconvertie dans le discount.

épingle du jeu », estime Jean-Pierre Loisel.

Toutefois, selon lui, une enseigne telle que "Kady eco" s'adresse à un profil particulier de consommateurs : « Certains n'iront pas par méfiance. D'autres se disent : si c'est sur le marché, c'est de bonne qualité. Le développement de ces enseignes peut constituer un signe inquiétant dans la mesure où il reflète une paupérisation ».

A. J.

Un centre mondial sur l'eau inauguré

Nestlé a investi 8 millions d'euros dans un centre de recherche à Vittel

Nestlé, le géant suisse de l'agroalimentaire, a inauguré mardi soir à Vittel (Vosges) son premier centre mondial de recherche et de développement dédié à l'eau en bouteille, avec l'objectif de garder sa place de numéro un mondial dans ce secteur d'avenir. La création de ce centre opérationnel depuis la fin 2003, a nécessité un investissement de 8 millions d'euros regroupé près de 80 personnes - dont 13 scientifiques -, a annoncé Bernard Pruvost, le directeur du "Product Technology Center Water", son nom officiel. Interrogé sur le budget de fonctionnement, M. Pruvost a répondu qu'il était « confidentiel ».

Le choix de Vittel s'explique notamment par la proximité du plus grand site de production mondial d'eaux en bouteille - 1,8 million de colles - en 2003 dans les deux villes voisines de Vittel et Contrexéville et par une longue tradition d'innovation. ●