



Comment avez-vous eu l'idée de créer une société qui commercialise des objets érotiques? Je travaillais dans la restauration, mais les horaires ne me convenaient pas. J'ai pensé à la vente de Tupperware. Quand je me suis lancé dans les sex-toys, j'ai contacté sept sociétés, elles m'ont refusé comme démonstrateur parce que j'étais un homme. La dernière m'a accepté, j'avais un mois pour faire mes preuves. En trois mois, je suis devenu leur meilleur vendeur. Avec les femmes, j'ai une approche différente, je n'essaie pas de vendre pour vendre. Comme je suis un homme et que je ne connais pas personnellement les produits qui leur sont destinés, j'explique leur technicité et leurs avantages, sans pouvoir toutefois les garantir... (Il sourit.) **Vous proposez des objets érotiques en ligne, mais également des ventes-démonstrations à domicile. Comment se déroulent-elles?** Généralement, les gens connaissent l'objet, le canard vibrant par exemple, ou les traditionnelles huiles de massage. Mais certaines femmes ne savent pas ce qu'est le point G ou la stimulation. Dès que je me suis lancé comme démonstrateur, j'ai

“Je suis un peu devenu l'amant des couples!”

À 21 ans, Laurent Schmitz, un jeune entrepreneur liégeois, a créé “Désir et Moi”. Sa société propose des produits érotiques et des démonstrations à domicile.

pris la décision de suivre une formation de six mois avec une sexologue. Je voulais mieux connaître le corps de la femme, ça m'évite de dire des bêtises. Et ça plaît! Plusieurs fois, j'ai reçu des mails de clientes qui me remerciaient. Certaines m'ont même invité à leur pendaison de crémaillère. **Comment vous êtes-vous senti avec ce catalogue?** Je n'y connaissais rien mais j'ai directement accroché sans être mal à l'aise. Dès ma rencontre avec ces produits, je les ai démythifiés. J'aime l'échange avec les clientes. Après une heure de présentation, les femmes comme les hommes me font confiance. Les commandes sont réalisées dans une pièce à l'écart. Je suis devenu un vrai conseiller. Des demoiselles me disent: «J'ai repéré ceci, est-ce que tu crois que ça fera plaisir à mon chéri?» Je suis devenu un peu l'amant du couple, accepté par les deux parties! **À quel genre de public vous adressez-vous?** Généralement, les démonstrations se font avec des femmes, parfois avec des couples. Les femmes sont à la recherche d'un nouveau gadget pour leur plaisir. Un couple, lui, recherche un objet pour pimenter sa vie

sexuelle, quand la routine s'est installée. Il y a autant de célibataires que de personnes en couple. J'ai même déjà réalisé une démonstration pour un enterrement de vie de jeune fille. La future mariée était accompagnée de ses copines. Elles voulaient tester! Elles prenaient les sex-toys entre leurs mains, pouvaient essayer les huiles de massage et les lubrifiants... Les cosmétiques peuvent être essayés. **Quel est le profil de vos clients et clientes?** Notre clientèle est féminine à 80%. Nos clientes ont entre 25 et 50 ans. Les jeunes vont vers du soft (huiles de massage, lubrifiants...) tandis que les plus âgé(e)s, qui sont dans la découverte, se mettent moins de barrières et vont vers des produits d'excitation masculine et féminine. Lors de certaines réunions, la femme vient se faire plaisir avec la carte bancaire de monsieur. Elle achète aussi parfois un cadeau pour son mari. Il arrive que pendant la démonstration le mari me fasse un clin d'œil; cela signifie qu'il est intéressé par l'objet que je montre, je le lui mets alors de côté avec un emballage cadeau. Il l'offre à madame quand il le souhaite. Quand les gens reçoivent leur commande à la maison, c'est dans des sachets opaques, donc il est impossible de savoir ce qu'ils contiennent. La discrétion est garantie. **Qu'est-ce qui vous plaît dans cette activité?** Le partage avec des gens que je ne connais pas et l'épanouissement que je leur apporte avec ces objets. J'adore mon métier! Le plaisir est un sujet extrêmement sérieux, mais je ne me prends jamais au sérieux. Les clients me voient comme un confident. **Quelles sont les demandes les plus fréquentes?** Comment avoir un orgasme? est une question souvent posée par les femmes. **Et les plus insolites?** On m'a déjà demandé si j'étais à vendre. **Combien coûtent ces objets?**

Le budget moyen se situe entre 45 et 70 €. Pour 50 €, on peut déjà avoir trois produits: un stimulateur, une huile de massage et un accessoire pour homme. **Quels sont les produits qui remportent le plus de succès?** Les huiles de massage, un produit simple et accessible. L'une de nos huiles est chauffante, aphrodisiaque et comestible, au goût fraise-champagne. C'est le produit qui se vend le plus. Viennent ensuite les stimulateurs. Un accessoire pour homme, l'œuf tenga, connaît un très grand succès. C'est le premier sex-toy pour homme qui ne ressemble pas à un vulgaire vagin. **Vendez-vous davantage à certaines périodes de l'année?** Avec l'approche de la Saint-Valentin, évidemment. Les gens achètent alors plusieurs articles qu'ils offrent dans un coffret. Les fêtes de fin d'année sont également une bonne période. **Vos amis connaissent-ils votre activité professionnelle?** Oui et ça les amuse! Je n'ai jamais voulu me lancer dans un vulgaire business du sexe. Les produits que je propose sont érotiques. J'aime échanger avec mes clients, je ne me contente pas de vendre. Le plaisir partagé, c'est un beau métier, non? **Aujourd'hui, vous n'êtes plus démonstrateur. Pourquoi?** J'ai quitté le terrain afin de gérer ma société. Je possède une large équipe de démonstratrices qui travaillent pour moi en Belgique et au Luxembourg. Elles ont toutes été formées, elles connaissent les produits et ont suivi des cours de sexologie. J'ai pour projet cette année de proposer mon catalogue également en France.

Propos recueillis
par Nicolas Dewaelheyns.

www.desiretmoi.be/

