

VU D'INTERNET

Chenilles et pelouse



La semaine vue de notre page Facebook (www.facebook.com/lerepub.metz) a été plutôt joyeuse. Les sujets qui vous ont le plus intéressés ont été l'annonce du début des travaux de réfection de la pelouse du Stade Saint-Symphorien (plus de 4 000 vues, photo ci-contre), avec son décapage radical. La météo ensoleillée de ce week-end, avec ses plus de 30 °C sur deux jours, a réjoui les amateurs de barbecue ou de terrasses (4 088 vues). Plus tragique, hélas, le décès d'un motard sur l'A31, à hauteur de Thionville, a été un des faits divers marquants de ces derniers jours. Hiver doux et printemps chaud, cela a permis l'explosion des hyponomeutes, à Ay-sur-Moselle. Avec plus de 5 000 vues, vous pouvez faire la chenille, c'est la fête...

Photo Gilles WIRTZ

CONSOMMATION

Où les carburants sont-ils les moins chers ?

Voici un aperçu des tarifs dans le Pays messin d'après les chiffres relevés sur www.prix-carburants.gouv.fr

Gazole

Au Luxembourg : 1,174 €/l (au 6 juin). **En France :** Super U à Clouange 1,279 €/l (6 juin) ; Intermarché Magny 1,296 €/l (6 juin) ; Cora Mondelange 1,289 €/l (6 juin) ; Relais du Port Mazerolle à Metz 1,294 €/l (6 juin).

Sans Plomb 95

Au Luxembourg : 1,345 €/l (6 juin). **En France :** Super U à Clouange 1,529 €/l (6 juin) ; Carrefour Market à Ennery 1,528 €/l (6 juin) ; Cora Mondelange 1,528 €/l (6 juin) ; Supermarché Match Moyeuvre-Grande 1,537 €/l (5 juin).



Photo Archives RL

SUR L'AGENDA

Aujourd'hui

- **Journée :** le 6^e TriBad de Marly-Metz, tournoi de badminton qui accueille plus de 400 compétiteurs, se tient au palais des sports de Metz Saint-Symphorien.
- **De 9h à 19h :** l'association Etud'Action organise son 6^e festival de printemps et installe un village dédié aux enfants au cœur du parc de la Seille à Metz.
- **De 12h30 à 22h :** après quinze mois de travaux de restauration, la porte des Allemands ouvre ses portes au public pour ce week-end inaugural festif et instructif mêlant visites guidées, exposition, atelier, danse... et sa mise en lumière à la tombée de la nuit.
- **À 15h :** le départ de la 25^e édition du trophée des crapauds est donné sur les buttes de Rozérieulles.
- **À 16h30 :** les prix du 13^e concours de poésie Paul-Verlaine sont remis à la mairie de Metz.
- **À 18h :** Monseigneur Lagleize bénit le nouveau tympan du portail principal de l'église de l'Immaculée-Conception de Metz-Queuleu. Cette bénédiction est le bouquet final de l'année jubilaire qui marquait les 100 ans de l'église.

LE PRODUIT DE LA SEMAINE

Le tendron de veau, bon marché et savoureux



Les tendrons sont parfois présentés désossés et roulés. Photo Gilles WIRTZ

Le veau est réputé non seulement pour sa saveur mais aussi pour son prix qui atteint parfois quelques sommets.

Alors, pour en profiter sans se ruiner, on choisira tout simplement le morceau le moins cher, le tendron. Soit l'extrémité des côtes, constituant la face avant de la cage thoracique. C'est avec ce morceau, coupé en gros dés, que l'on préparera de la blanquette de veau à l'os. La présence d'un peu d'os, de cartilage et de gras apporte de la saveur et de la tendreté. « Si l'on

veut une blanquette moins grasse, on mélangera tendron et épaule de veau », conseille Philippe Nicolas, de la maison du même nom au marché couvert.

Mais l'on pourra aussi faire rôtir les bandes de tendrons roulées et ficelées, y ajouter des échalotes entières, mouiller de vin blanc et ajouter une grosse poignée de feuilles de céleri branche. Au bout d'une quarantaine de minutes de mijotage arrivera sur la table un savoureux plat de veau, typiquement printanier.

COMBIEN ÇA COÛTE

Le soleil est de retour les lunettes aussi



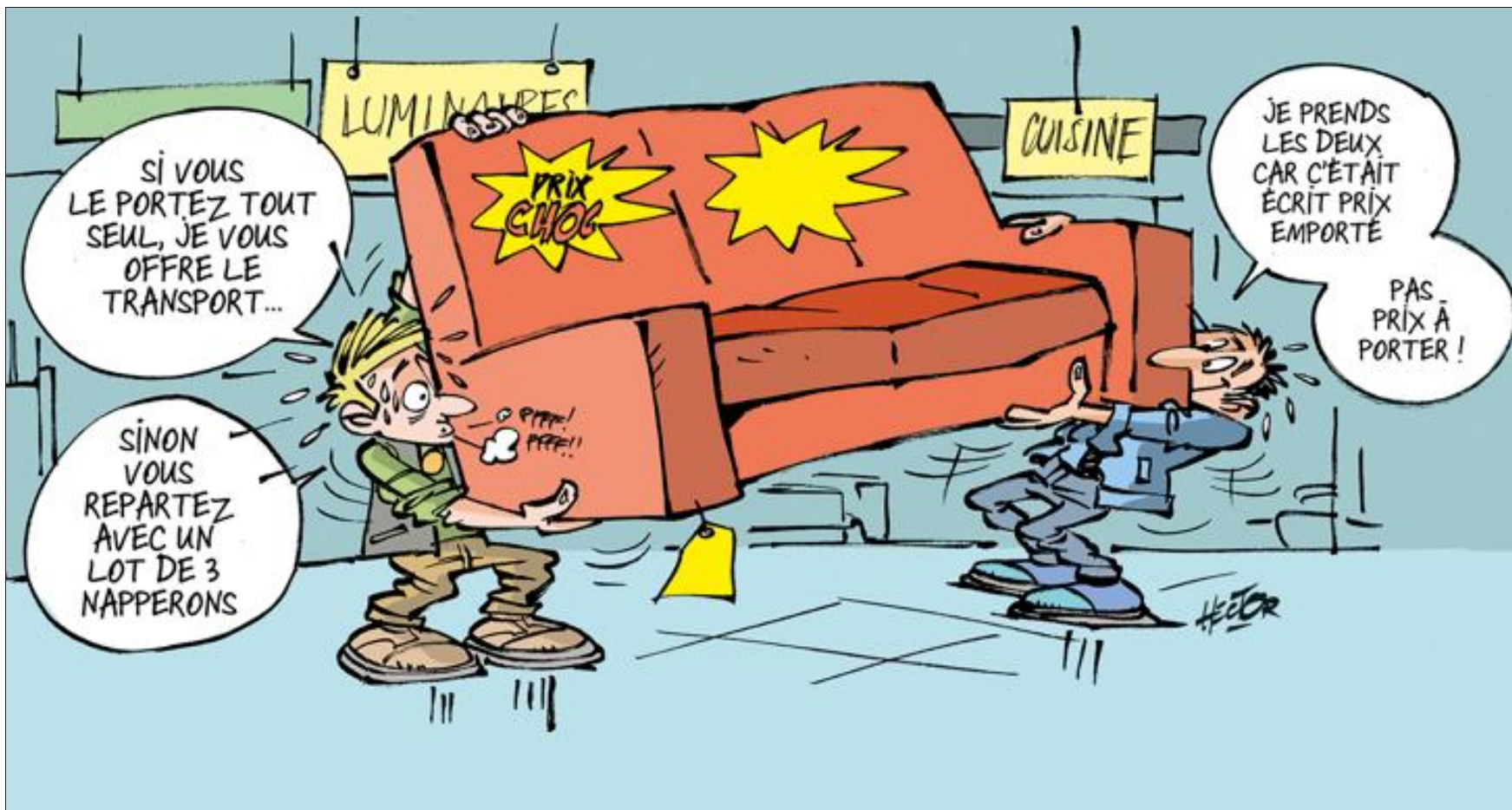
L'un des modèles les plus vendus, peut-être parce qu'il convient aussi bien aux femmes qu'aux hommes. Photo Gilles WIRTZ

« À côté du modèle pilote et sa fine monture métallique, la New Wayfarer monture noire, soit le coloris 901 pour les spécialistes, est certainement le modèle de lunettes de soleil Ray-Ban le plus vendu », estime Marc Rimlinger du magasin Optique Duroc, place Saint-Jacques. On les y trouvera pour 94,50 €. « Le succès du modèle vient peut-être du fait qu'il est unisexe », confirme son collègue Jérôme Marczak du magasin Atoll en Chaplerue (109 €). Au centre Saint-Jacques, First Optique propose ce même modèle à 125 €, tandis qu'il est affiché à 115 € chez Afflelou. En haut de la Fournirue, chez Optical Center, les yeux délicats trouveront cette protection pour 101,25 €.

COMMERCE

Négociateur en boutique : qui ne tente rien n'a rien !

Gagnons 10 % ici, 5 euros par là, en fin de compte le mois passe au-dessus de la ligne de flottaison bancaire. Du côté des commerçants, le jeu du marchandage doit être l'occasion de vendre plus et mieux.



Plutôt que renoncer à un produit parce qu'on le trouve trop cher, pourquoi ne pas en négocier le prix ? Première condition, le client doit être face à un vendeur qui puisse décider d'une remise. Souvent, les employés des enseignes franchisées ou des succursales n'ont pas ou peu de marge de manœuvre, surtout lorsque les prix sont déjà tirés. Difficile de négocier un top à 9 € chez H & M... En France, le marchandage n'est pas encore lavé de tout jugement moral. Mais la crise décomplexé le consommateur, qui parfois manque quelque peu de pratique.

Tal Laury, expert dans le domaine, a établi un programme de formation et nourrit un site (leblogdelanegociation.com) confrontant des expériences de consommateurs et de commerçants. Différents thèmes font l'objet de ces forums : téléphonie, informatique, vêtement, électroménager, automobile, meuble-cuisine,

banques, assurances. Le coach nous livre quelques clés à utiliser par les clients... mais aussi par les vendeurs.

• **SE PRÉPARER.** Le client entre dans la boutique en ayant repéré un produit. Il s'est déjà renseigné sur les prix pratiqués sur le net et chez les concurrents. Le vendeur a fait la même chose de son côté, il sait ce que les autres ne proposent pas, ce qu'il peut offrir en plus.

• **ARGUMENTER.** Le client a en main l'impression papier des prix sur son carnet, donne des garanties de sa fidélité future, promet d'amener des copines la prochaine fois ou assure qu'il n'avait pas l'intention d'acheter mais qu'il est prêt à changer d'avis. Le vendeur explique que la qualité à un prix, celui de la rémunération

juste du producteur, par exemple. Il explique aussi qu'il offre un service après-vente imbattable ou une option unique.

• **FIXER UN OBJECTIF.** Par exemple : si je n'obtiens pas 20 %, je laisse tomber. Il faut donc avoir une solution de repli, et ne pas s'acharner sur l'article. Le commerçant a fait ses comptes, il décide qu'il n'accordera pas de remise sur cet article-là mais qu'en revanche il va attirer le client vers un accessoire en lui proposant une remise "exceptionnelle".

• **OSER DEMANDER.** Les phrases les plus simples sont celles qui fonctionnent le mieux. « Si je vous prends ces trois articles, vous m'accordez une remise ? » Pour que la négociation s'arrête en terrain de paix, il incombe au vendeur de fermer la porte aux tractations.

• **JOUER SON RÔLE.** Le client furêté dans les rayons, hésite sur un article, sur un autre. Puis lorsqu'il s'est fait conseiller, il est à la caisse, il est sûr de lui. Et, tout au long de son passage dans le magasin, il reste le type sympathique et avenant que tout commerçant rêve de voir revenir. Le vendeur, lui, observe. Il connaît l'histoire mieux que personne, et saura vite si le client bluffe ou pas.

• **FAIRE UN EFFORT.** Le fondement de la négociation. Le client accepte de prendre un second article ou de compléter l'équipement avec des accessoires, il prend le modèle d'exposition, se contente d'une fin de série ou paie cash. Le vendeur doit savoir à partir de combien il est prêt à faire une remise. Il doit imaginer les scénarios de négociation afin d'assumer les limites qu'il va imposer au client, sans le fâcher.

C. B.

CULTURE

La Marelle joue dans la cour des grands

La 14^e édition du festival jeune public se tiendra du 6 au 10 juillet à Maizières-lès-Metz. Au programme : musique, jonglage, théâtre, conte, marionnettes et claquettes.

Cinq jours de spectacles pour les enfants de 2 à 12 ans. C'est le pari que la compagnie du Théâtre Dest relève depuis 2001 à Maizières-lès-Metz, avec La Marelle.

Pour sa 14^e édition, qui se tiendra cette année du 6 au 10 juillet, le festival accueillera quatorze spectacles, toutes formes confondues (théâtre d'objet, conte, danse, musique et même claquettes !) avec, pour la première fois, une proposition en direction du public adolescent. La compagnie belge 3637 viendra présenter son spectacle Cortex, une approche sensible et poétique de la mémoire à travers l'histoire d'une jeune fille prénommée Ella.

Spectacles gratuits le 6 juillet

« De plus en plus de compagnies proposent des spectacles pour les adolescents. Un public qui n'est pas très facile à capter mais on se lance », reconnaît Olivier Dupuis, directeur artistique du Théâtre

Dest, en charge du festival. Inauguré le dimanche 6 juillet dans le parc Dany-Mathieu avec son traditionnel pique-nique des festivaliers, la Marelle offrira ce jour-là deux spectacles gratuits, la fanfare déambulatoire de la Cie Tutti Frutti et le Cyclo théâtre de la Cie Clair de Lune Théâtre, pour des petites histoires drôles racontées dans un castelet sur roues.

Comme chaque année, des ateliers de pratiques artistiques (avec Nathalie Zolkos), de musique et un manège en bois (cie Roue Libre) seront en accès libre toute l'après-midi. « Nous avons choisi certains spectacles pour leur univers, comme Hulud du Théâtre du Papyrus qui met en scène les aventures d'un hibou, et d'autres pour leurs idées, comme Le chat de Tigali où le racisme et la différence se trouvent incarnés par un chat », explique Olivier Dupuis, qui rappelle qu'en tant que « dépositaire de l'argent public, il est garant de la qualité du travail ». L'enveloppe du festival, elle, reste sta-

ble, à hauteur de 140 000 € dont 25 000 € financés par la Ville. Une Ville qui par le biais de son nouveau maire UMP, Julien Freyburger, a fait part de son souhait que l'aventure perdure. « C'est une richesse extraordinaire pour notre ville d'avoir le Théâtre Dest. C'est un supplément d'âme artistique », a salué hier le premier magistrat désireux que la compagnie « se déploie davantage dans d'autres lieux en allant, par exemple, présenter des spectacles aux seniors ». « Face à la rarefaction de l'argent public, j'ai l'intention de solliciter d'autres partenaires privés », a-t-il également confié. Pour mémoire, la Marelle avait attiré, l'an dernier, 11 000 spectateurs. Un pari réussi.

Gaël CALVEZ.

Ouverture de la billetterie le 10 juin. Tarifs : entre 4 et 6 € par spectacle. Tél. 03 87 51 87 63. www.theatredest.org.

festival jeune public



Le public pourra découvrir Vent de folie, de la Cie Tutti Frutti, du lundi au jeudi à 14h30. Photo DR

Ferme Grange Le Mercier
57950 MONTIGNY-LÈS-METZ
Tél. 03 87 63 84 43

ASPERGES

Dernière semaine de récolte

Les Asperges de la Grange Le Mercier
FRAICHEUR + QUALITÉ

OUVERT DIMANCHE ET LUNDI DE PENTECÔTE de 15h30 à 18 h30
Mardi au samedi de 14 h à 19 h