

DOSSIER  
DE  
PRESSE



Un véritable engagement  
*pour les Femmes, par des Femmes*

**DEPUIS PLUS DE 10 ANS  
AU MOULIN ROSE  
A POUR MISSION DE  
RÉVÉLER LES FEMMES  
ET LEUR PERMETTRE  
DE VOIR LA VIE EN ROSE**



Spécialiste en vente à domicile et n°1 de l'Univers Féminin depuis 10 ans, la fameuse marque au corset offre aux Femmes une véritable bulle de bien-être, de douceur, de gourmandise, d'amour dans laquelle tous leurs plaisirs sont mis à l'honneur avec glamour.

Associez des produits irrésistibles qui chouchoutent les Femmes et une activité de VDI qui révèle leurs compétences et vous obtenez le cocktail parfait : celui de la Vie en Rose.

Des milliers de Femmes incarnent au quotidien cet état d'esprit dynamique, moderne et pétillant : une véritable communauté "d'Egéries qui déchirent" toutes réunies par la même passion, épanouies et animées par le fameux "Pink Power" de la marque.

La vie en rose, un métier épanouissant,  
des produits de haute qualité,  
une grande famille.

Valérie (55)

Une entreprise qui me permet  
d'être moi-même, de faire quelque  
chose qui me fait plaisir et me fait  
sentir plus femme que jamais !

Ludmillia (45)

Un moyen de m'évader  
et de réaliser mes projets.

Christelle (95)

Ma seconde famille,  
un job de rêve.

Audrey (57)

Une marque féminine et moderne qui me  
permet d'entrer en contact avec d'autres  
femmes et de les aider à améliorer ou  
retrouver leur sensualité et leur féminité.

Aurélie (13)

Partage, découverte de soi et  
des autres, bonheur et union  
autour d'une soirée.

Marine (69)

La joie de vivre, un esprit de famille  
et un plaisir à travailler pour cette  
société qui déchire.

Kathia (67)

Une parenthèse  
enchantée.

Céline (64)

Du travail, de la revalorisation, se sentir  
utile et faire des connaissances.

Rose Blanche (70)

Un état d'esprit, être  
positive, se sentir belle,  
avoir confiance en soi.

Elvina (60)

LE PINK  
POWER

*c'est quoi ?*



## ★ RENCONTRE AVEC STÉPHANIE DIAS

*Une fondatrice engagée et passionnée*

**Au Moulin Rose, c'est avant tout l'histoire  
d'une femme : Stéphanie Dias**

Femme de 40 ans et maman de deux enfants, son parcours se caractérise par un terme précis : l'audace. L'audace d'une femme à la passion d'entreprendre qui décide en 2006 de se consacrer à l'univers de la féminité et des plaisirs du couple en créant : Au Moulin Rose.

À l'époque, le nom de la société respire déjà l'amour et la passion : « **Au Moulin** » est un beau clin d'œil au lieu du mariage de Stéphanie, quant à « **Rose** », en plus d'être une de ses nuances préférées, c'est également la couleur symbolique de la féminité.

Au Moulin Rose va, au fur et à mesure de son évolution et des intuitions de Stéphanie, connaître plusieurs histoires pour finalement devenir la marque créatrice, **n°1 de l'univers féminin**, plébiscitée par les médias, primée par la Fédération de la Vente Directe et représentée par plus de 4500 Egéries en Europe.

« Mon histoire c'est aussi celle de milliers de vendeuses à domicile. Au Moulin Rose permet à des centaines de femmes chaque mois de trouver ce parfait équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle. Elles reprennent confiance en elles, elles s'amuse, tout en apportant un bien meilleur niveau de vie à leur famille. Vu sous cet angle, la vente à domicile est pour moi d'utilité publique. »

*Stéphanie Dias*

**AU MOULIN ROSE,  
C'EST AUSSI UN STAFF  
DYNAMIQUE ET SOUDÉ**





UN UNIVERS

Cosmétiques



Accessoires  
d'intimité



Jeux

COMPLET



Lingerie

DE FÉMINITÉ



Détente

Bijoux

## 10 ANS DE SUCCÈS

Expertise, Qualité, Créations originales

### Une marque avant-gardiste

Depuis ses débuts, la marque n'a eu qu'un seul objectif en tête : séduire par la différence. Cette différence s'est clairement affichée dès 2006 par un code couleur rose assumé. Une idée concluante qui s'est finalement répandue, laissant à la marque son statut de précurseur, de lanceuse d'idées neuves et d'experte du secteur. Toujours dans ce même esprit de différence, Au Moulin Rose a inventé le métier d'Egérie VDI : inimitable et merveilleux !

### Entreprise française et produits exclusifs

La différence d'Au Moulin Rose passe également par son offre produits : des créations originales multi-gammes, résultat des envies et du 6ème sens de Stéphanie Dias, ne centrant pas uniquement le bonheur de la Femme sur sa sexualité, mais sur tous ses plaisirs, de la séduction au bien-être. Un travail d'orfèvrerie du plaisir réalisé par notre bureau des tendances avec des exigences qualité élevées.



Au Moulin Rose c'est aussi :

- Cosmétiques, lingerie, accessoires, bijoux, un univers complet
- Une croissance continue et récompensée
- Une reconnaissance soulignée par la Fédération de la Vente Directe
- Des valeurs fortes, positives et humaines
- Une grande communauté de femmes unies par la même passion
- Des opportunités d'activité et de carrière pour s'épanouir et entreprendre

### MARQUE CHOUCHOUTE DES MÉDIAS ET DES BLOGUEUSES INFLUENTES



# Une nouvelle vision DE LA VENTE À DOMICILE

Depuis toujours, il tenait à cœur à Stéphanie Dias de rétablir la véritable image de la vente à domicile en modernisant le concept et en mettant en avant ses valeurs de véritable partage, de découverte, d'instant de bonheur et de complicité.

« Il faut évoluer avec son temps, s'adapter aux besoins de la clientèle. Notre vision de la Vente à Domicile chez Au Moulin Rose est particulièrement gratifiante et valorisante.

Nous souhaitons vraiment faire comprendre au grand public que notre façon de travailler est basée sur une expérience cliente agréable et inédite : nos Egéries sont là pour partager leur passion de la marque et des produits, pour transmettre des conseils, pour donner envie aux gens de découvrir des produits géniaux, pour permettre aux Femmes de s'épanouir et de partager des moments inoubliables entre amies.

C'est donc pour cela que nous avons décidé de réinventer la Vente à Domicile made in Au Moulin Rose. Désormais, Au Moulin Rose c'est bien plus que de la Vente à Domicile, c'est du Liking Social. » Stéphanie Dias.

## LIKING Social

Aimer, faire aimer et partager



Aimer une marque  
Aimer des produits  
Aimer les gens  
Aimer son métier  
Aimer partager  
Aimer conseiller  
Faire aimer

Rencontres  
Echanges  
Partage  
Convivialité  
Service



## LA VIE EN ROSE au service des Femmes



**Egérie nf** : Femme heureuse et épanouie qui incarne la marque Au Moulin Rose et son art de vivre la Vie en Rose. **A pour rôle de faire connaître une marque exceptionnelle et des produits irrésistibles.** Bien plus que du simple commerce, chaque Egérie gère sa propre entreprise de partage social et modulable.



Grâce à ses Egéries VDI présentes sur tout le territoire, Au Moulin Rose peut offrir à toutes les Femmes les services suivants :

### La Pink Party

Véritable concentré de plaisir, la Pink Party est pour l'hôtesse et ses invitées, l'excuse idéale pour se réunir et passer un moment inoubliable en découvrant des produits géniaux et des conseils croustillants. Grâce à une méthode d'animation sympathique et enrichissante, la Pink Party est un concept original et inimitable.

### Le Diagnostic Plaisir

Parce qu'Au Moulin Rose a pour mission d'aider les Femmes à s'épanouir et à se révéler, la marque a mis en place un service exclusif et totalement personnalisé de Diagnostic Plaisir. Chaque Femme peut réaliser son Diagnostic Plaisir auprès d'une Egérie de la marque afin d'analyser sa féminité, de mieux la comprendre et de cibler les potentiels à faire évoluer afin d'être plus heureuse et plus épanouie.

### Le RDV personnalisé

Pour les femmes pressées ou pour les plus timides, le RDV personnalisé est la meilleure solution. Il permet d'adapter au mieux le conseil et d'offrir un service optimal. Grâce au système de boutique individuelle personnalisée, il est également possible de réaliser ces RDV à distance.

## Une marque RÉCOMPENSÉE

### PRIX DE LA FÉDÉRATION DE LA VENTE DIRECTE - 2014

*Au Moulin Rose a reçu, en mai 2014, le prix de la Jeune Entreprise 2013 décerné par la Fédération de la Vente Directe.*

*En tant que membre actif de la FVD, recevoir ce prix est une véritable consécration et surtout une sublime mise en valeur de tous nos efforts réalisés au quotidien pour développer un réseau de vente à domicile aux valeurs humaines et avec un sens aigu de l'éthique.*

*La symbolique de ce prix est pour nous sans égale puisqu'elle offre une très belle reconnaissance de notre univers lié au plaisir et à la féminité.*

*Cette consécration, gage de sérieux, de dynamisme, de respect et d'innovation, est donc la plus belle des récompenses pour nos Egéries mais également pour nos clientes et clients, sans qui la Vie en Rose ne serait pas aussi belle !" Stéphanie Dias.*



### PRIX DU JURY "J'AIME MA BOÎTE" - 2016



COLLECTION BEST-SELLER TOP SANTÉ

**TOP Santé** HORS-SÉRIE

Nouvelle édition 2017

• Couple  
• Désir  
• Préliminaires  
• Plaisir  
• Anatomie  
• Contraception  
• Santé  
• Ménopause  
• Positions  
• Fantasmes

**LA SEXUALITÉ SANS TABOU**  
200 QUESTIONS-RÉPONSES

L11023 17x7 3,98 €

**Caresses sucrées**  
Pour booster le désir, un gel stimulant clitoridien... au bon goût de cupcake.  
**Bonbon de Vénus, 26 € les 30 ml, Au Moulin Rose.**  
[www.aumoulinrose.fr](http://www.aumoulinrose.fr)



Des cartes de gages coquins, d'autres de questions intimes... Un jeu pour dévoiler ses fantasmes et désirs inavoués avant de les réaliser... ou pas !  
**« Love Confidence », 22 €.**  
[www.aumoulinrose.com](http://www.aumoulinrose.com)

**Nous Deux**

SEXO COUPLE  
**Pour retrouver le plaisir en douceur**  
Homogénéité, occupation, nutrition... suivez le guide!

A URE  
Notre petite le tropicote. Une nouvelle romantique.

VOS DROITS  
Jardiner dans les espaces publics, c'est autorisé ?

HUMOUR  
Ces solaires qui nous rendent zinzins...

AMIR  
Son sourire nous fait fondre

CUISINE  
Cappellaïus, osso bucco, mousse au chocolat

**Oui aux plats de chef à petits prix!**

10023 30x7 2,10 €

[Shopping **SENSUEL**

**Ça atise**  
Gel de massage chauffant à la guimauve, sans colorant ni parabène, 21 €, Au Moulin Rose.

**Ça régale**  
Douceur chocolatée pour dégustation corporelle, avec pinceau, 14 €, Au Moulin Rose.

**Ça incite**  
Bougie de massage au caramel (la cire chaude se transforme en huile), 26 €, Au Moulin Rose.

SHOPPING

**FÊTE DES MÈRES**

FAITES-LUI PLAISIR

La fête des mères approche et vous n'avez aucune idée de cadeau. Nous vous avons concocté une petite sélection qui pourrait ravir à coup sûr votre petite maman.

**Au Moulin Rose**  
Plumis bague : 25 €  
Plumis bracelet : 44 €  
Plumis collier : 58 €



**Cœur furi poudré**  
Bâton à parfum 200 ml : 35 €  
Bougie parfumée 200 g : 30 €



**Pendentifs Finger Symbols**  
Or rose 18k : 560 €  
En vente sur : [www.fingersymbols.com](http://www.fingersymbols.com)



**Ivahona : le casquette SALINA**  
Taille unique  
3 coloris disponibles : 70 €



**Ivahona : le panier SARO**  
Existe en plusieurs tailles  
3 coloris disponibles : 120 €



**Ivahona : le panier MANGA**

**ici Paris**

un shampoing douche tonifiant, un exfoliant miel et sucre, une infusion Hiver coïlin, le tout accompagné d'une serviette éponge brodée. **Seize, on peut garder la boîte pour y glisser tous ses petits mots doux.**

**15 € Sels enchantés et gel de massage Cœur tendre**  
Au Aléala rose ([aumoulinrose.com](http://aumoulinrose.com))  
Parce que ce soir-là sera forcément placé sous le signe de la sensualité, on le surprend en glissant dans le bain complice des sels de mer agrémentés de pétales de rose parfumés, sués, si le cœur vous en dit, d'une séance de massage ultrasensuelle grâce à ce gel chauffant à la guimauve parsemé de coeurs fondants...

**34,50 € Coffret massage, Au Pays de la fleur d'orange** ([laflueurorange.com](http://laflueurorange.com))  
Et si l'été était en beauté? C'est le programme proposé dans ce coffret comprenant une bougie de massage et un savon en forme de cœur, gorgés d'huile d'argan biologique et subtilement parfumés de rose... Pour des caresses aux vertus ultra-hydratantes, envoiées et plus, si affinités...

**19,95 € Le Coffret bain Nocté**  
C'est le moment où jamais  
**14,90 € Palette Coup de foudre, 5,90 € Trousse Amour**  
L'été est 5,90 € Coupe à lèvres Akos amour, Mamanpapi  
Idéale pour lui faire les yeux doux, cette palette renferme pas moins de quatorze teintes de fard à paupières. Et pour des baisers gourmands, rien de tel que la séduction d'une bouche rose passion aux arômes caramels. Le tout niché dans une adorable trousse parsemée de jolis coeurs...

**14,95 € Vanity, 5,99 € Miroir compact**  
4,99 € Gloss lèvres poilsés, Claire's  
Pour les week-ends en amoureux, rien de tel qu'un vanity glamour suffisamment spacieux pour y glisser nos produits cosmétiques, ce joli miroir de sac en forme de cœur et notre make-up, dont le fameux gloss poilsé qui le fera à tous les coups chavirer.

**A partir de 6,95 € Collection Matte for you, Kiko**  
Plein feu sur les textures mates avec le Multicolor Blush (9,95 €) qui nous fait monter le rose aux joues en un seul geste! A l'intérieur, deux coeurs se fondent à une troisième teinte pour un rendu mat, uniforme et modulable. Idem pour le rouge à lèvres au raisin en forme de cœur, qui dépose une texture confortable et opaque ultra-sexy. Et pour compléter la trousse make-up, on mise sur ce pinceau visage en poils souples bicolores, surmonté d'un joli cœur rouge!

EMPLOI

Rubrique réalisée en partenariat avec



## Vente directe : un succès qui se construit pas à pas

Si la vente directe forme et recrute, elle n'est pas la recette miracle qui vous offrira un salaire ou un complément de revenus sans efforts. Pour atteindre ses objectifs, il faut faire preuve d'organisation ainsi que de ténacité.

« Si l'on veut réussir il faut se former et accepter de former et accepter de former », lance Philippe Decottignies, directeur général de Forever Living Products France (compléments alimentaires). Si certains voient la vente directe comme une activité permettant de se faire facilement de l'argent, rien n'est possible sans apprentissage et persévérance. Pour Philippe Decottignies, il est primordial avant toute chose d'être ouvert aux autres et, si ce n'est pas le cas, de le devenir. « En vente directe, le succès se construit pas à pas, souligne-t-il. C'est une accumulation des petites choses bien faites qui mènera à la réussite. Cette dernière pourra être importante et durable si tant est que le vendeur ait un peu d'ambition,

l'envie d'apprendre et des facilités relationnelles vis-à-vis des clients dans un premier temps, puis des équipes ».

■ **Une activité à développer**  
« La première chose à faire, c'est de s'assurer de la qualité de l'entreprise ainsi que de ses produits », conseille Philippe Decottignies. La vente directe est un métier à part entière, qui nécessite beaucoup d'investissement pour les personnes qui souhaitent faire carrière ou toucher un vrai complément de revenus. « Pendant un an, je me suis uniquement concentrée sur le développement de ma clientèle et l'animation de mes réunions à domicile afin de toucher un réel complément de salaire, explique Christelle Maujean, ambassadrice et leader Au Moulin Rose



■ Vente de la lingerie féminine au domicile d'une cliente. Photo DR

(lingerie et accessoires coquins), en Alsace-Lorraine, qui a souhaité conserver son emploi salarié en parallèle. Ma passion pour cette activité et pour les produits était plus forte au fil du temps, ce qui m'a permis, avec une bonne dose de persévérance et de motivation, de me constituer un solide réseau de clientèle ». ■ **Aline Gérard**



## Avant de se lancer...

La première question à se poser est celle des produits ou services commercialisés. S'ils ne vous plaisent pas, s'ils n'appellent aucune valeur ajoutée ou si leurs tarifs sont excessifs, vous rencontrerez des difficultés pour les vendre. Mieux vaut donc s'abstenir et chercher autre chose. Une fois que vous aurez jeté votre dévolu sur une société, vous signerez obligatoirement un contrat avec elle. Les vendeurs à domicile indépendants (VDI) et trouveront des précisions sur le statut proposé : acheteur-revendeur ou mandataire. Devront également y être mentionnées la façon dont s'organise la distribution, les règles relatives au statut, les conditions de résiliation, etc. Le contrat ou une annexe détaillera la politique de rémunération.

Si la société pratique le multi-niveau (les distributeurs peuvent parrainer de nouveaux vendeurs, et être en partie rémunérés par une commission évaluée en pourcentage sur les ventes des recrues), le contrat devra toujours être signé avec l'entreprise elle-même et non avec le vendeur qui vous a cooptés. Ces personnes qui généralement jouent aussi le rôle d'animateurs n'exercent sur vous aucun lien de subordination. Notez en outre que selon l'article L. 135-2 du Code de commerce, « aucune rémunération, à quelque titre que ce soit, ne peut être versée par un vendeur à domicile indépendant à un autre vendeur à domicile indépendant ». Le matériel de démonstration, les catalogues, les échantillons, les carnets de bons de commande...

sont parfois prêtés aux VDI ou bien remis contre un chèque de caution. Mais il arrive aussi qu'ils soient vendus. Si la loi n'oblige pas qu'ils soient commercialisés à prix coûtant (le code de conduite de la Fédération de la vente directe est plus strict), soyez vigilant à ce que la somme ne soit pas démesurée. Enfin, si l'entreprise vous demande de constituer un stock minimum au moment de l'adhésion (acheteur-revendeur) et qu'elle ne garantit pas de reprendre les invendus aux conditions de l'achat, déduction faite éventuellement d'une somme n'excédant pas 10 % du prix, sachez que cela est illégal. Cette garantie peut toutefois être limitée à une période d'un an.

■ **Retrouvez toute l'actualité de l'emploi sur [www.rebondir.fr](http://www.rebondir.fr).**

### PROCHAINS SUJETS

- **Demain Santé/Bien-être**  
Les solutions pour combler ses besoins en vitamine D.
- **Jeu de Psychologie**  
Bronzer : entre peur et plaisir.
- **Vendredi Votre argent**  
Le secteur bancaire s'adapte aux nouveaux usages.
- **Samedi Vie de famille**  
Vérifier un contrat de bail.
- **Dimanche Jardinage**  
Les gestes de l'été dans un jardin.
- **Lundi High Tech**  
Recherche avancée avec Google.
- **Mardi Emploi**  
Des prédateurs dans l'entreprise...



## Bien-être

### On pose la question

## Ça sert à quoi les boules de geisha ?

Pas vraiment un sex toy, mais quoi alors ? Je suis perplexe, là...

C'est vraiment utile ? Oui. Pour muscler notre périnée : soit après un accouchement (en plus de la rééducation) soit avant, si l'on n'est pas très tonique (bye bye les petites fuites urinaires). Bon, OK, leur but est aussi sexuel : un périnée plus musclé c'est plus de sensations pendant la pénétration (pour nous et pour Greg). Juste le porter peut aussi nous éroustiller : les petites boules créent des vibrations sympas quand on se déplace, même si on est loin d'attendre l'orgasme ! On prend aussi conscience de notre corps : ça et le fait qu'elles contribuent à une meilleure lubrification en font aussi un vrai booster de libido. C'est facile à utiliser ? Pas forcément. On peut les perdre ! (si c'est le cas, c'est que notre périnée n'est pas assez tonique). Du coup, on s'y met petit à petit. D'abord, 1/2h par jour : on s'allonge avec et on fait des exercices de contraction-relâchement (type exos de Kegel destinés à augmenter le plaisir sexuel) pour repérer nos muscles (bas-ventre, fessiers, plancher pelvien...). Une fois en confiance, on tente de marcher avec : d'abord 5 min, puis 10 min, etc. Quand on est bien entraînée, on peut faire son jogging avec ou s'amuser en les faisant bouger en nous pour plus de précision et d'intensité.

On choisit quel modèle ? Un de ceux à deux boules tout en silicone, moins nid à microbes. Le poids varie jusqu'à 45 g par boule et le diamètre ne doit pas dépasser 3,5 cm. Légères et volumineuses, elles seront faciles à porter, mais l'effet sera moindre. Petites et lourdes, le challenge sera grand mais le résultat aussi. Environ 20 € (en dessous, on se méfie). A. S. L.

Merci à JESSICA GROS, chargée de formation chez Au Moulin Rose, [www.aumoulinrose.fr](http://www.aumoulinrose.fr).



## J'ai envie d'un tatouage sans trop douiller...

Y a des endroits où ça fait moins mal ?

Les points sensibles. La douleur varie selon les personnes, mais il faut savoir que ça fait mal partout (au mieux, on ressent un picotement). Mais certains endroits sont réputés critiques : cartilages d'oreilles, aisselles... Et, près de l'os, c'est rarement cool (genoux, tibias, coudes, bas du dos).

Ça dépend du tatouage ? Plus il est imposant, plus la session est longue, et moins le corps résiste à la douleur. Laquelle varie en fonction du type de tatouage. Pour un trépan en noir, les gestes sont rapides (l'impression que ça coupe), la douleur est intense. Si c'est un dessin « plein », les aiguilles sont différentes, on a la sensation que ça grille.

Pour avoir moins mal... On mange et on dort bien avant la séance. On évite aussi l'alcool (ça fluidifie le sang). Moins on sera stressée et plus la douleur nous paraîtra supportable.

La crème anesthésiante, bonne idée ? Bof ! La grande majorité des tatoueurs refusent d'utiliser ces crèmes type Emla (sur ordonnance) pour deux raisons : d'abord la peau réagit différemment, quand on pique : elle durcit et ça ne leur facilite pas la tâche, et puis le tatouage reste quand même un acte un poil masochiste : c'est censé être un rite de passage et donc faire mal... A. S. L.

Merci à XAVIER JIMENEZ, TATOUEUR CHEZ FRENCH GRAFFITI, [www.facebook.com/frenchgraffiti75011](http://www.facebook.com/frenchgraffiti75011).



### PIERRES PRÉCIEUSES

On gagne en sérénité, grâce à ce guide du massage aux pierres chaudes (et par l'aromathérapie). Le coffret contient 14 pierres volcaniques et un livret pour en apprendre les techniques : des explications simples pour retrouver l'harmonie intérieure. D. M. « Massage aux pierres chaudes », Éd. Hachette Bien-être, 24,90 €.

**Nous Deux**

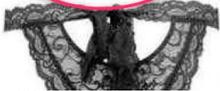
Demain, j'ENLEVE LE BAS!



Shorty en dentelle 15 €, Lucia, Au Moulin Rose.



Culotte en satin et dentelle noire, 25,90 €, Ervie, RougeGorge.



**Le Républicain Lorrain**  
SOCIÉTÉ

Cu

avant la journée de la femme

# Les dames se font chouchouter au resto

Coiffure, massage, photo, maquillages, ongles... Les dames ont été chouchoutées ce dimanche au Relais des châteaux forts où des artisans locaux étaient venus bénévolement s'occuper d'elles. Ambiance.

Le Relais des châteaux forts de Biche s'est teinté de rose dimanche. Anticipant de quelques jours la Journée de la femme du 8 mars, Lily Blanchard et Tina Gerschheimer y ont organisé Les Journées Culot'thé en partenariat avec la société Au Moulin rose et des artisans locaux. « Nous avons mis à disposition différents ateliers de cocooning pour rendre hommage aux femmes pour qu'elles puissent se sentir bien », explique Lily Blanchard représentante de la société Au Moulin rose. La jeune femme est spécialisée dans les réunions à domicile pour la vente de cosmétique, de bijoux et d'accessoires plaisirs. Mais ici, le plaisir passe par les mains des spécialistes venues prodiguer des soins gratuitement. Il y a du mordie : des jeunes, des moins jeunes et des personnes âgées venues se faire dorloter.



Ambiance cocooning au Relais des châteaux forts où les dames ont été chouchoutées. Photo: CDB



Le shiatsu est une technique de thérapie manuelle d'origine japonaise, inspirée du massage chinois.



Chrystal est venue bénévolement maquiller ces dames.



Rose Day :  
Gala national annuel

Journées  
Culot'thé :

Ateliers cocooning pour les femmes

# PINK EVENEMENTS

Showroom :

Lancement des nouveautés

Pink Privilège :

Journée de rêve pour Coachs

Rencontres

en région



Pascaline Leguet Communication  
[pascaline@leguetcommunication.com](mailto:pascaline@leguetcommunication.com)  
01 83 92 95 01