



Sommaire

DOSSIER : Retour sur 2010	2
Boîte à outils	4
Bimedia TV	5
Portrait du mois	5
Téléphonie	7

PLUS DE 100 COLLABORATEURS
À VOTRE SERVICE
DANS TOUTE LA FRANCE,

**S'UNISSENT POUR VOUS SOUHAITER
UNE TRÈS BONNE ANNÉE 2011.**

Édito

Ce numéro vient clore 2010, une année conjoncturellement difficile pour les métiers du tabac et de la presse mais à laquelle nous avons fait face ensemble. Votre quotidien, nous le savons, est de plus en plus difficile de part notamment le cadre légal et les interdictions en tout genre qui freinent le développement de votre cœur d'activité qu'il soit tabac et/ou presse.

La caisse joue plus que jamais un rôle prépondérant dans votre métier pour une gestion toujours plus performante mais aussi pour compléter votre activité avec les produits et services de demain pour lesquels le réseau de proximité a toute sa place et doit asseoir sa légitimité.

Il y a 8 ans (déjà !), nous avons eu la volonté de révolutionner l'outil informatique des buralistes et diffuseurs de presse, persuadés que l'avenir de vos professions réside dans les nouvelles technologies au service de ses utilisateurs... et non pas l'inverse.

Depuis 8 ans, vous êtes de plus en plus nombreux à avoir fait le choix de l'innovation et d'une nouvelle approche de votre métier grâce aux outils développés par Bimedia. Pour ces 8 ans passés ensemble, nous tenons à vous remercier pour votre confiance et votre participation active à l'amélioration de notre offre et à la croissance exceptionnelle de Bimedia.

Pour l'année qui vient... et pour les nombreuses autres qui suivront nous vous souhaitons une multitude de petites joies quotidiennes qui construisent le bonheur avec un grand **B**...

B comme **Bimedia**

Jean-Baptiste PONDEVY & Dominique CHABOT
Co-fondateurs et dirigeants de Bimedia



2010

8 ANNÉES DE CROISSANCE

CA 2010 : 11 millions € (1,6 en 2006, 2,5 en 2007, 4,1 en 2008 et 8 millions en 2009)
Nombre de collaborateurs : 102
Nombre de caisses installées au 31/12 : 3700

L'année 2010 a vu défilier des nouveautés, des innovations... de vraies avancées technologiques destinées à vous aider à optimiser votre gestion et votre rentabilité.

Gagner du temps !

Du temps en plus pour soi ou pour les siens, pour développer une autre activité ou bien pour (ré-)envisager l'avenir de son commerce.

C'est l'enjeu relevé chaque jour par nos équipes qui en passent beaucoup (de temps...) pour vous en faire gagner (du temps...)!

RÉSULTATS :

- Gestion du taxable hors presse
- Gestion des lots multiples (pratiques pour les pochettes de jeux de grattage !)
- Gestion des lots avec remises
- Valorisation des stocks multicritères
- Mise en attente en caisse multiple... ou toute une journée
- Alertes calendrier, avec intégration automatique des dates de commande Altadis et affichage de rappel la veille
- Bimedia Office (détails en page 4)

De nouveaux partenaires engagés à vos côtés !

Ils sont nombreux à nous solliciter et à envier ce réseau dynamique pour commercialiser leurs produits et services.

Alors comment fait-on chez Bimedia pour décider la mise en place ou non d'un nouveau partenaire ?

En premier lieu, nous étudions le prestataire, le contenu de son offre, ainsi que ses réseaux de distribution actuels s'il y en a.

Il nous arrive aussi de tester les produits proposés !

Par exemple pour Coyote nous n'avons pas eu de mal à trouver en interne des volontaires « abonnés » aux excès de vitesse qui ont été bien heureux de pouvoir tester l'avertisseur de radars !

Une fois convaincus du sérieux du partenaire et de la qualité de son offre nous envisageons la partie plus « technique » et procédons à l'établissement du cahier des charges. L'objectif est toujours le même **rendre l'accès simple et adapté au tactile** pour vous assurer une vente rapide qui satisfera votre clientèle. L'offre doit pouvoir être intégralement ou partiellement « dématérialisable » et s'il y a un cadre légal strict nous étudions la meilleure solution pour le rendre moins contraignant.

Toutes ces raisons font que nous n'intégrons pas de « web guichet » c'est à dire les interfaces de vente des partenaires. Chaque service ou produit qui est intégré à l'offre Bimedia fait l'objet **d'un développement spécifique pour adhérer à l'ergonomie de la caisse et à vos contraintes de travail**. Cela demande plus de temps de développement mais les résultats sont là ! Par exemple l'interface développée pour le transfert d'argent international avec MoneyGram vous permet d'effectuer une transaction en moins d'1 minute là où la norme est

plutôt à 4 ou 5 minutes. Une fois toutes ces étapes validées et avant la sélection définitive, c'est le moment d'aborder la partie

Pour Coyote nous n'avons pas eu de mal à trouver en interne des volontaires « abonnés » aux excès de vitesse

financière et de négocier avec le partenaire la rémunération la plus élevée possible pour vous.

Vous vous en doutez ce n'est pas la partie la plus simple mais nous n'avons jamais « bradé » le réseau et ne le ferons jamais. En plus du pourcentage de rémunération il y a des critères complémentaires qui ont leur importance comme le volume général, le type de clientèle (captive ou non) et également les possibilités d'achats associées comme par exemple effectuer un envoi d'argent en Turquie et acheter une e-recharge pour prévenir le destinataire du transfert !

Et c'est seulement une fois que

L'interface développée pour le transfert d'argent international avec MoneyGram vous permet d'effectuer une transaction en moins d'1 minute là où la norme est plutôt à 4 ou 5 minutes

ces étapes sont franchies que nous définissons le planning de lancement et les différents supports de communication. C'est ainsi que cette année, des partenaires soigneusement choisis nous ont

rejoins, comme : Coyote, Starzik, MoneyGram International, les petites annonces ainsi que tous les nouveaux opérateurs référencés par SRD et SRD MP.

Nous avons un attachement tout particulier à un véritable service de proximité solidaire lancé au mois de décembre avec **la collecte de dons !**

N'oubliez pas de vous rendre régulièrement dans Bim'Info (détails en page 4) pour avoir le détail de chaque nouveau service proposé, pour y adhérer en ligne ou encore pour en effectuer le suivi : c'est simple et rapide !

BIM'NEWS

En 2010 vous avez eu 5 rendez-vous Bim'News dont 1 numéro spécial. Nous essayons par ce support que vous recevez tous les 2 mois de vous informer sans vous ennuyer ! Y sommes-nous parvenus ?

Faites-nous part de vos commentaires constructifs ! Envie d'une nouvelle rubrique ? Envie de voir traiter un sujet spécifique ? Envie d'en savoir plus ?

bimnews@bimedia.com.fr



BOÎTE À OUTILS

POURQUOI NE PAS DÉMARRER CETTE NOUVELLE ANNÉE AVEC DE BONNES RÉOLUTIONS ? L'OCCASION DE FAIRE UN FOCUS SUR 2 SERVICES PENSÉS ET CRÉÉS PAR NOUS RIEN QUE POUR VOUS !

EN 2011 RENDEZ-VOUS DANS BIM'INFO !

On ne le dira jamais assez, Bim'Info est le lien actif et interactif entre vous et nous. C'est sur cet espace accessible depuis votre caisse que vous retrouverez tout, mais alors tout ce dont vous pouvez avoir besoin.

encore votre adresse IP. C'est aussi dans cet espace que les diffuseurs de presse pourront retrouver les messages de leur dépôt de presse ou bien encore leur taux de scan.

En décembre vous avez été 2 300 à vous rendre au moins 1 fois dans Bim'Info !



Dans ma caisse !

C'est dans la partie « Mes Services » que vous pourrez consulter les nouveaux services disponibles, y adhérer directement ou demander une activation, gérer vos adhésions mais aussi consulter vos factures ou encore commander de la PLV téléphonie. C'est une mine d'informations mise à jour de façon très régulière !

Combien j'ai gagné ?

« Mes Factures » vous permet d'éditer vos factures par service et de visualiser par type de produit ou de service combien vous avez gagné !

En boucle !

Vous ne savez pas toujours ce qui se passe sur votre écran Bimedia TV et notamment quelles sont les campagnes en cours ou à venir. Rendez vous dans « Mes Campagnes » pour visualiser instantanément les campagnes à venir, celles en cours et même celles qui sont passées.

EN 2011, GÉREZ VOTRE POINT DE VENTE OÙ VOUS VOULEZ ...QUAND VOUS VOULEZ !

Avec Bimedia Office c'est une nouvelle façon de gérer votre commerce qui s'ouvre à vous. Sans contrainte, au moment le plus propice pour vous, vous vous connectez de n'importe quel poste informatique relié à internet à Bimedia Office et accédez alors à toutes les données de votre point de vente... Comme si vous y étiez !

Sécurisée et fonctionnelle, Bimedia Office est l'application développée rien que pour vous par Bimedia. Elle a été améliorée tout au long de l'année pour ajouter des fonctionnalités que vous nous avez demandé : Lecture d'anciens jours, statistiques presse par titre ou encore comparaison de chiffres sur plusieurs périodes... ce ne sont que des exemples de ce qui est à votre disposition. Prochaine étape pour le 1^{er} trimestre : module de commandes pour tous produits hors tabac, presse et librairie.



Bimedia TV

PETITES ANNONCES ET PUBLICITÉS LOCALES : NOTRE AVENIR COMMUN

Vous êtes aujourd'hui nombreux à avoir activé le service des « Petites Annonces & Publicités Locales ».

Le record est détenu pour le moment par Frédéric ROLAND du Celtic'Café de Fins (25) qui est en tête des ventes... Félicitations !

Après 6 mois de mise en place, nous constatons que le nombre des « Publicités Locales », devance largement celui des « Petites Annonces » et que ce service de proximité, bien accueilli par vos clients remporte un véritable succès auprès des commerçants et des professionnels environnant vos points de vente.

Compte tenu de ce succès, et pour vous aider à répondre à la demande, nous vous avons libéré un 2^e espace dans le programme de BimediaTV, une nouvelle opportunité d'augmenter vos revenus !

Nous invitons tous ceux qui ne l'ont pas encore fait à activer ce service très prometteur et à utiliser la semaine de publicité que nous vous avons offert en décembre !

Profitez-en pour offrir une publicité à vos commerçants et amis ou pour créer votre propre message publicitaire ! Ne tardez pas cette offre est valable jusqu'au 28 février 2011 !

Toute l'équipe de BimediaTV se joint à moi pour renouveler ses vœux pour 2011... Une année chargée de réussite, d'amour et de santé.



Antoine LACOSTE
Directeur de BimediaTV

Portrait du mois

Bimedia, c'est avant tout une histoire d'hommes et de femmes : de 2 salariés à sa création, l'entreprise compte aujourd'hui plus de 100 collaborateurs.

Le recrutement bat donc son plein depuis 2 ans. Pour orchestrer au mieux cette équipe, le rôle de la Direction des Ressources Humaines est fondamental.

Portrait de Virginie Dieumegard, fille de ruraliste, qui a intégré Bimedia en 2007 en qualité de responsable juridique et a progressivement pris les fonctions de DRH au sein de la société.



B'N : Quelles sont, pour vous, les valeurs qui caractérisent l'entreprise ?

La première qui me vient à l'esprit, c'est bel et bien « humaine ». Ici, chaque salarié est considéré comme un individu à part entière. Bimedia, c'est aussi l'esprit d'équipe, la réactivité, le dynamisme et l'innovation.

B'N : Pouvez-vous en dire davantage sur la politique de recrutement de Bimedia ?

Le recrutement est géré en interne de A à Z par le service RH. C'est un véritable challenge de trouver « la bonne personne » de manière rapide et efficace. Cette année, l'accent a été mis sur le pôle R&D et la Hotline : de janvier à juin, nous enregistrons un recrutement par semaine... Et ce n'est pas fini ! En 2011, l'équipe R&D va continuer de s'agrandir et l'effectif de l'équipe Animation Réseau devrait doubler. Tous les profils nous intéressent (personnel administratif, commerciaux,

techniciens...) et tous les niveaux sont acceptés : de Bac +2 à Bac +8, débutants ou expérimentés. Chez Bimedia, nous privilégions les CDI et chacun, en fonction de sa motivation et de ses compétences, a des perspectives d'évolution au sein de la société...

B'N : Et comment voyez-vous l'avenir de cette aventure humaine ?

Un avenir prometteur et enrichissant, c'est sûr ! À commencer par de nouveaux locaux qui vont offrir un cadre de travail très agréable et spacieux aux collaborateurs. Mais aussi une équipe qui va continuer de s'agrandir !

QUELQUES CHIFFRES :

- + de 3000 candidatures
- 47 recrutements (contre 37 en 2009)
- 33 ans de moyenne d'âge

FOCUS

zaOza Nouveau !

zaOza permet à vos clients de bénéficier d'une remise de -67% par rapport au prix public de ce service qui est de 9,99€/mois.

2 offres zaOza sont disponibles sur votre interface téléphonie depuis octobre 2010 : des e-tickets de 10€ et 20€ pour respectivement 3 mois et 6 mois de téléchargement.

Pour rappel, avec zaOza, vos clients peuvent légalement télécharger à volonté des FILMS, SERIES TV, JEUX, APPLIS, MUSIQUES, sur leur mobile ou leur PC.



Vos clients Ortel Mobile, en rechargeant, bénéficient désormais de temps ou de SMS gratuits pour appeler tous les numéros Ortel Mobile français, belges, néerlandais et allemand* depuis la France :

5€ rechargés = 20 min/sms gratuits, valables 21 jours*

10€ rechargés = 60 min/sms gratuits, valables 28 jours*

20€ rechargés = 180 min/sms gratuits, valables 42 jours*

Les minutes ou SMS gratuits non utilisés sont recredités à chaque rechargement.

Le ticket transfert Pays de France Télécom

Le e-ticket transfert Pays permet à votre client de recharger le compte mobile

Orange prépayé d'un proche se trouvant à Madagascar, au Sénégal, au Mali, au Cameroun, au Niger, en Tunisie, en Guinée Canakry et en Côte d'Ivoire.

Le ticket transfert Pays est disponible en 3 montants sur votre interface téléphonie : 7,5 €, 15 € et 30 €.

Le transfert de crédit s'effectue soit par Internet sur le site www.transfertpays.com ou par téléphone au 0800 38 88 88 (numéro vert).

Vous pouvez proposer ce produit à vos clients qui vous achètent des cartes de communication pour appeler l'Afrique et le Maghreb.

Téléphonie

**LES PACKS MOBILES OPÉRATEURS DISPONIBLES CHEZ SRD**

Pour connaître nos prix et commander, contactez SRD au **04 91 53 65 39** ou rendez-vous sur **Bim'Info**.

• BIC Phone d'Orange
(+15€ de crédit inclus)

Prix public conseillé
29€ TTC

**• Samsung E1150 d'Orange**

(+5€ de crédit inclus)
Prix public conseillé
34€ TTC

• Nokia 2330 d'Orange
(+5€ de crédit inclus)

Prix public conseillé
39€ TTC

• SFR 115 (+15€ de crédit et 100 textos inclus)

Prix public conseillé
24,90€ TTC

• SFR 151 (+5€ de crédit et 500 textos inclus)

Prix public conseillé
39,90€ TTC

La carte SIM prépayé Internet 3G+ de Orange

Cette carte SIM permet à vos clients de surfer sur Internet. Il en existe une pour tablette, clé 3G+ et une 2^e pour Ipad. Cette carte SIM, qui se recharge avec les e-recharges mobicarte, comprend 1 jour de connexion illimitée et est au prix de 8€ TTC (vente public conseillée).

Pour commander, appelez SRD au 01 61 08 47 00.

• Alcatel OT 209 de Virgin mobile (+5€ de crédit inclus +2 welcome bonus au choix = le 100% remboursé sous forme de crédit ou le 3x60)

Prix public conseillé
24,90€ TTC

• Alcatel OT 606 de Virgin mobile (+5€ de crédit inclus +2 welcome bonus au choix)

Prix public conseillé 39€ TTC

• Samsung E1170 de Bouygues Telecom

(+30€ de crédit inclus)
Prix public conseillé
29€ TTC

• Alcatel OT 505 de Bouygues Telecom

(+30€ de crédit inclus)
Prix public conseillé
33€ TTC

• ZTE S319 de Mobisud (+9€ de crédit inclus)

Prix public conseillé
29,90€ TTC

• Samsung E 250 de NRJ mobile (+5€ de crédit inclus)

Prix public conseillé
39€ TTC

• Samsung E 1080 de Simyo (+5€ de crédit inclus)

Prix public conseillé
14,90€ TTC

Et les cartes SIM :**• SFR avec 5€ de crédit inclus**

Prix public conseillé
19,90€ TTC

• Bouygues Telecom avec 15€ de crédit inclus

Prix public conseillé
15€ TTC

• Mobisud avec 9€ de crédit inclus

Prix public conseillé
9,90€ TTC

• Lebara avec 7,5 € de crédit inclus

Prix public conseillé 10€ TTC

• Simyo avec 5€ de crédit inclus

Prix public conseillé
9,90€ TTC

Comment commander vos packs mobiles opérateurs depuis votre caisse ?

- Depuis l'interface d'encaissement, cliquez sur le logo Bim'Info
- Cliquez ensuite sur « mes services », puis sur « téléphonie » et enfin sur « commander »
- Choisissez et laissez vous guider !
- Vous serez livrés sous 5 jours ouvrés.

Vous pouvez également nous contacter au 04 91 53 65 39

PROFITEZ DES SÉRIES LIMITÉES DES OPÉRATEURS**LES SÉRIES LIMITÉES DES OPÉRATEURS**

Découvrez sur votre caisse, à partir du 1^{er} février, deux nouvelles séries limitées mobicarte d'Orange 20€ et 30€ avec des appels illimités.

Les séries limitées 10€, 20€, 30€ et 50€ de SFR jusqu'à début avril 2011

Les séries limitées 10€ et 20€ donnent droit à 10€ et 20€ de crédit de communication et les textos illimités 24h/24 **OU** le doublement du crédit le week-end. La 10€ est valable 7 jours et la 20€ : 21 jours.

Les séries limitées 30€ et 50€ donnent droit à 30€ et 50€ de crédit de communication + les textos illimités 24h/24 **ET** le doublement du crédit 24h/24. La 30€ est valable 1 mois et la 50€ : 2 mois.

Les Editions collectors 10€ de Virgin Mobile jusqu'au 21/06/2011

La e-recharge « Very Magic SMS illimités » 10€ comprend des SMS illimités 24 h/24 pendant 1 mois (ne contient pas de crédit de communication).

La e-recharge « Very Magic 3 mois » 10€ comprend 10€ de crédit de communication et est valable 3 mois.

INFOS TECHNIQUES**Nouvel affichage des factures**

Vous pouvez désormais archiver les factures que vous avez déjà imprimées, en cliquant simplement sur « valider ».

De cette façon, seules les factures non archivées apparaissent à l'écran.

Pour visualiser l'ensemble de vos factures, cliquez sur « Tout afficher ».

MOYENS DE PAIEMENT**CHAABI DIRECT, LE NOUVEAU SERVICE DE TRANSFERT D'ARGENT**

CHAABI DIRECT est un service de transfert d'argent « Cash to Compte » de CHAABI BANK. Il s'agit de transférer de l'argent liquide en euros vers un compte bancaire au Maroc en dirham directement depuis votre caisse Bimedia. Vous n'effectuez aucune réception donc aucune sortie de trésorerie.

CHAABI DIRECT est un service de CHAABI BANK, filiale européenne du Groupe Banque Populaire du Maroc et membre de la Confédération Internationale des Banques Populaires.

Grâce à ce service :

- Vous bénéficiez d'un nouveau marché représentant plusieurs centaines de millions d'euros avec **un potentiel de plus de 300 000 clients.**

- Vous gagnez de nouveaux clients sans vous en préoccuper grâce à un dispositif de communication mis en place par CHAABI BANK auprès de ses clients.
- Vous générez de nouvelles marges.
- Comme toujours, ce nouveau service vous est proposé GRATUITEMENT et le transfert s'effectue en très peu de temps.

Retrouvez toutes les informations et l'activation de ce service (validation des conditions générales de vente) dans « Bim'Info », « Mes services », « CHAABI DIRECT ».

UKASH ÉVOLUE

Les clients Ukash peuvent désormais transformer leur crédit Ukash en Ukash Neo, une carte virtuel Mastercard qui permet d'acheter sur les sites où Mastercard est acceptée. Plus d'infos sur www.ukashneo.com (attention le site est en anglais). Ukash sort également un nouveau portail web où sont référencés tous les jeux en ligne où vos clients peuvent utiliser Ukash : <http://www.ukash.com/fr/fr/gaming-portal.aspx>

MONEYGRAM

Vous souhaitez devenir agent MoneyGram, pour cela rien de plus simple, rendez vous sur Bim'Info, mes services puis MoneyGram ou bien téléphonez directement à Séverine chez SRD MP au 01 61 08 40 54.

SRD MP LANCE LA PCS MASTERCARD EN FÉVRIER

La PCS MasterCard est une carte de paiement prépayée et rechargeable, sans compte bancaire, avec laquelle chacun peut retirer de l'argent dans les distributeurs agréés MasterCard, régler ses achats dans tout le réseau MasterCard (sur Internet et chez les commerçants), partager des fonds avec ses proches en toute liberté... La PCS MasterCard est au prix de 14,90€ et rechargeable avec des E-tickets de 20€, 50€, 100€ et 150€. Vous recevrez rapidement un kit de présentation.



Adresse de la Rédaction :

165, bd de l'Industrie 85000 La Roche-sur-Yon
tél. 01.42.54.72.98 - fax. 02.51.48.91.55

Rédactrice en chef : Marie-Laure **Deplace**
ml.deplace@bimedia.com.fr

Ont contribué à ce numéro : Anne-Lise **Alexis**,
Sophie **Paillette**.

Remerciements à : Virginie **Dieumegard**

Mise en page : BIMEDIA & PAULMORGAN