

La lettre d'information du réseau Bimedia



Edito

La proximité

Être le 1^{er} réseau de commerce de proximité fait peser sur les buralistes et les diffuseurs de presse une lourde responsabilité! Cela implique une disponibilité 6 jours voire 7 jours/7, des horaires d'ouverture très larges, une offre de produits et de services étendue, de la convivialité, de la solidarité... Et après? Que se passe-t'il lorsque le rideau est enfin fermé? Ranger son point de vente, faire son "Z" de caisse, contrôler, passer ses commandes... En moyenne, les commerçants rentrent chez eux, deux heures après la fermeture du point de vente.

C'est parce que Bimedia vous connaît bien et a pleinement conscience des problèmes liés à votre activité que nous avons créé Bimedia Office : Mon magasin où je veux, quand je veux ! À l'heure de la mobilité pour tous et de l'accessibilité permanente aux informations, les buralistes et diffuseurs de presse ne peuvent plus être en reste !

C'était à nous d'être encore plus proches de vous... c'est chose faite avec Bimedia Office.

Sommaire

- + Expresso
- + Témoignage : M. et Mme Rabillé - buralistes

De l'autre côté de l'écran

- + BIMEDIA TV : Les résultats de l'étude Louis Harris (LH2)

DOSSIER : Bimedia Office

- + Gérez votre magasin, où vous voulez, quand vous voulez

Téléphonie

- + Actualités
- + Infos techniques
- + Portrait du mois
- + Côté légal



EXCLUSIF



service on-line!

Dossier

BIMEDIA OFFICE

Gérez votre magasin, où vous voulez, quand vous voulez!

En octobre, Bimedia lançait avec succès BEE le 1^{er} pack professionnel Tabac, Presse, Librairie. Depuis, nous ne nous sommes pas arrêtés de travailler !

Aujourd'hui, nous pouvons vous annoncer le lancement en mai d'un projet en développement de longue date : **Bimedia Office, mon magasin où je veux, quand je veux !**

Bimedia Office c'est quoi ?

Imaginez-vous dans votre salon après une longue journée de travail ou mieux encore : sur un transat à l'autre bout du monde... avec votre caisse sur les genoux... pas très pratique n'est ce pas ?

Pourtant vous vous dites que ce serait bien d'avoir accès à toutes vos données quelle que soit l'heure et quel que soit le lieu... de pouvoir avoir un œil sur tout tout le temps, de pouvoir passer vos commandes en tenant compte de vos stocks, de pouvoir visualiser vos statistiques ou envoyer vos éléments à votre comptable... sans forcément être dans votre magasin.

► Suite page 4

Bee : Pari gagné

En octobre, Bimedia lançait officiellement au salon Losange'xpo 2009 : BEE le 1^{er} pack professionnel Tabac, Presse, Librairie.

C'était un vrai pari, le pari de la modernité et des nouvelles technologies pour tous, le pari qu'une autre façon de travailler est possible mais aussi le pari du design !

L'innovation a toujours été au cœur des développements de Bimedia et nous l'avons à nouveau prouvé avec l'arrivée de ce nouveau produit et de l'ensemble des fonctionnalités inédites qui l'accompagnent.

L'accueil de la part du réseau fut enthousiaste et les premiers clients ont été installés en décembre.



Photos non contractuelles

Bee Colore !

La Bee c'est aussi de la couleur dans le point de vente.

La nouvelle caisse du Pack Bee est personnalisable. Pour rester au plus proche de vos goûts, nous vous avons proposé de voter et d'élire vos cinq couleurs favorites parmi un choix de 12 teintes ! L'éventail de couleurs de la Bee est donc désormais composé du gris, orange, jaune, bleu et rouge... et vous comment aimez-vous votre Bee ?

La presse en parle

En janvier dernier, les magazines Le Losange et Union Presse ont consacré un article à la BEE. Les journalistes ont mis l'accent sur la technologie, la gestion, l'animation et la diversification : les 4 axes clés de cette caisse multitâches qui est au cœur d'un véritable pack professionnel, dédié aux buralistes, diffuseurs de presse et libraires.

Témoignage



“ Nous recherchons un produit fiable et évolutif avec un bon rapport prix / performance. ”

BEE HAPPY!

M. et Mme RABILLÉ ont été installés fin janvier de la toute nouvelle BEE. Ils ont gentiment accepté de nous livrer leurs premières impressions.

B'N : Quelles sont les 3 principales raisons qui vous ont poussé à choisir Bimedia ?

Nous étions déjà informatisés avec un système concurrent. Durant nos 4 années de contrat, nous avons pu constater le manque d'évolution du produit et de réactivité en terme d'offres ainsi qu'un sérieux problème de service client. En résumé, nous recherchons un produit fiable et évolutif avec un bon rapport prix / performance.

Nous avons eu l'occasion de voir le produit Bimedia fonctionner chez des collègues, et cela semblait tout à fait correspondre à nos attentes.

B'N : Aujourd'hui, et après quelques semaines d'utilisation, comment qualifieriez-vous votre Bee ?

Je dirais que c'est un outil à la fois performant pratique et au fonctionnement très convivial.

Pour la presse, c'est un gain de temps notamment pour la gestion des invendus et des réassorts. La visualisation des couvertures directement depuis les bordereaux est un vrai plus.

Côté tabac les propositions de commande se font en fonction des ventes et des stocks et la transmission vers Altadis est automatique.

L'autre point fort est l'offre de produits dématérialisés qui est très étendue et en totale adéquation avec les attentes de mes clients.

B'N : Recommanderiez-vous la BEE à des confrères ?

OUI ! Et je l'ai déjà fait... J'espère que Bimedia continuera à avoir le même sourire et la même attention portée à ses clients, c'est au final ce qui fait la différence tout comme c'est le cas pour nos points de vente qui doivent faire face à la concurrence des grandes surfaces ou de la Poste !

Une mention spéciale à la Hotline Bimedia qui permet une excellente prise en charge du client avec des explications claires et accessibles.

FICHE D'IDENTITÉ

Localisation : Saint-Jean d'Angély (17)

Activités : Tabac, Presse, FDJ, Cadeaux, Carterie, Papeterie

Nombre de titres presse : 2 000

Nombre de caisses : 2

Nombre de clients/jour : ≈ 670

De l'autre côté de l'écran

BimediaTV fait l'unanimité

Toujours dans l'optique de séduire de nouveaux annonceurs et de placer 2010 sous le signe de la réussite, BimediaTV a chargé l'Institut d'études Louis Harris (LH2) d'enquêter sur l'impact du petit écran sur votre clientèle.

Un média ludique

81 % de vos clients apprécient le principe d'écran à messages

82 % le trouvent plaisant et agréable à regarder

Un média utile et divertissant

85 % de vos clients perçoivent ce média comme source d'information

84 % trouvent qu'il est un bon moyen de faire patienter les clients

79 % le jugent innovant

Un média impactant avec des effets notoires sur l'incitation à l'achat

77 % se souviennent d'au moins une publicité passée sur l'écran

42 % déclarent que le média suscite l'envie de se renseigner sur les produits mis en avant

32 % trouvent qu'il leur donne des idées d'achats



Antoine Lacoste,
Directeur Associé de BimediaTV

« J'avoue avoir été surpris par les chiffres » déclare Antoine Lacoste, Directeur associé de BimediaTV.
« Ils sont la récompense de 2 ans d'efforts en termes de lisibilité et d'image tant dans le contenu que dans la forme. Ces résultats d'études sont plus qu'importants car ils cautionnent l'impact de l'écran sur le plus grand nombre auprès d'annonceurs jusqu'alors frileux dans un climat de crise. L'ensemble de l'enquête démontre un réel intérêt pour nos écrans. Souhaitons que les annonceurs soient tous aussi réceptifs que les clients des points de vente ! », ajoute-t-il en souriant.
« J'en profite pour remercier vivement les points de vente qui ont accueilli chaleureusement les enquêteurs. »



Les écrans BimediaTV sont repérés et appréciés par 7 visiteurs sur 10 et 3 clients sur 4 se souviennent d'au moins un message.

Sources :

Enquête omnibus sur la fréquentation du réseau Presse et Tabac

Enquête réalisée par téléphone par LH2 les 20 et 21 novembre 2009 auprès de 1002 répondants représentatifs de la population française âgée de 18 ans et plus.

Pour enquête d'impact :

Etude en face à face réalisée dans 6 points de vente par LH2 les 18 et 19 décembre 2009 auprès des acheteurs et des non acheteurs, base : 480 questionnaires.



BIMEDIA OFFICE

Gérez votre magasin,
où vous voulez,
quand vous voulez !

S... comme sécurité

Bimedia Office c'est le site internet dédié sur lequel vous pourrez trouver toutes les informations de votre point de vente... Comme si vous y étiez ! Contrairement aux sites traditionnels que vous utilisez quotidiennement, vous accédez à votre Bimedia Office via une adresse URL qui commence par https comme les sites bancaires.

Bimedia Office, comment ça marche ?

Vous n'avez rien à faire !

Comme chaque jour vous faites votre clôture (votre «Z» de caisse) et dès lors vos données sont automatiquement remontées et centralisées sur un serveur dédié et sécurisé.

Bimedia Office stocke et archive pour vous

- Vos tickets
- Vos clôtures d'anciens jours
- Vos statistiques de vente et de stocks

Vous pouvez à tout moment et où que vous soyez, vous connecter à l'aide de votre identifiant et de votre mot de passe personnels sur le site de Bimedia Office.

J'envisage d'aménager mes horaires
d'ouverture le lundi, comment s'organise
la fréquentation de mon magasin ce jour là ?

Bimedia Office concrètement

Comme votre caisse, Bimedia Office est simple, convivial et performant. Accessible depuis votre terminal Bimedia ou depuis n'importe quel ordinateur avec une connexion ADSL, vous pouvez ensuite traiter les données de votre commerce en fonction de vos besoins, les exporter en fichier Excel ou bien les imprimer.

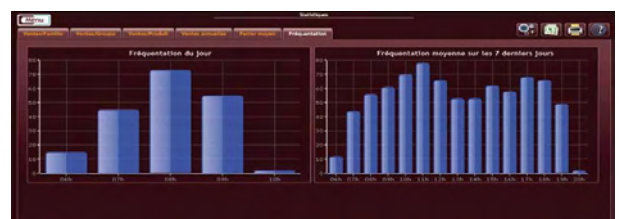
C'est l'outil complémentaire attendu par tous les commerçants pour analyser ses chiffres, gérer son commerce et anticiper son évolution en toute sérénité.

Bimedia Office : qu'est-ce que je peux faire ?

Mes statistiques comme je veux

C'est ici que vous trouverez toutes les données de votre point de vente compilées et triées selon vos besoins.

Des plus générales comme la fréquentation aux plus ciblées comme la répartition des ventes par familles de produits, déclinées ensuite par produits puis par références.



Exemples

Revenir en arrière

Consulter un ancien jour ou même un ancien ticket c'est possible. De cette façon il est très facile d'étudier et de comparer d'anciens jours ou d'anciennes périodes.

Mes commandes quand je veux

Plus besoin de rester dans votre magasin pour passer votre commande tabac. Via Bimedia Office, vous avez en temps réel toutes les données de votre magasin (stock, ventes...) pour passer votre commande sereinement, elle sera transmise directement à Altadis... Comme c'est le cas depuis votre caisse bimedia.

Ma comptabilité facilitée

Brouillard de caisse, (tris par CA, par marge, par moyens de paiement...) et journal de caisse sont accessibles à tout moment.

Si vous êtes client Fiducial, un export spécifique et compatible avec leurs logiciels a été développé, c'est du temps de gagné et des erreurs en moins.

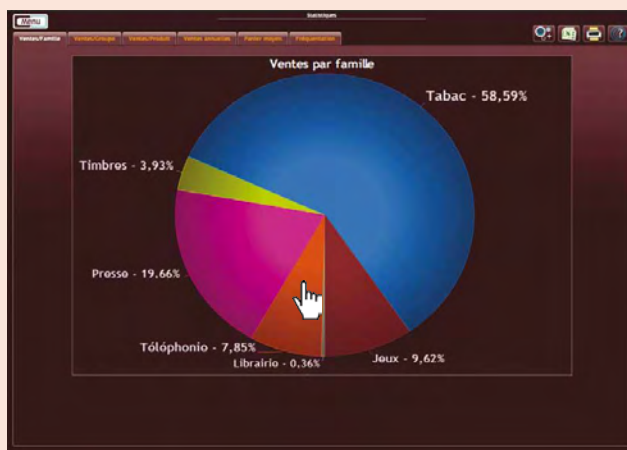
S.O.S !

À tout moment et d'un simple clic vous accédez à :

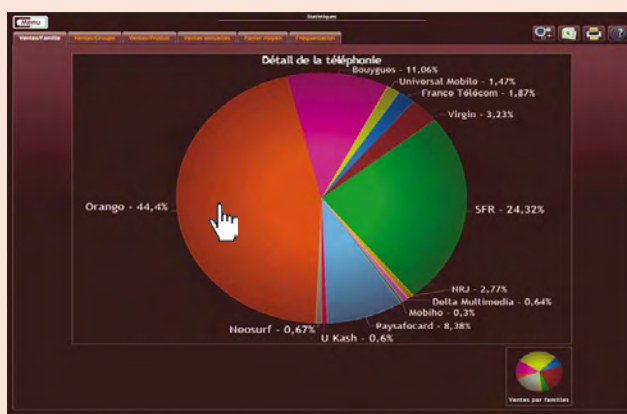
- Une aide contextuelle ciblée en fonction de l'interface sur laquelle vous naviguez
- Une aide vidéo pour être guidé pas à pas

Groupes de familles	Qte	Montant	% du CA	Remise	CA. HT.	Marge
Non Taxable	18637	66 004,31	90,58	0,00	66 004,31	2 525,77
Tabac	7525	41 113,27	50,45	0,00	41 113,27	1 644,53
Presse	7377	13 797,47	16,93	0,00	13 797,47	881,24
Timbres	1135	2 757,88	3,38	0,00	2 757,88	0,00
Loto	30	634,45	0,78	0,00	634,45	0,00
Librairie	20	257,32	0,32	0,00	257,32	0,00
Loterie	2539	6 643,92	8,15	0,00	6 643,92	0,00
Autres	11	800,00	0,96	0,00	800,00	0,00
Taxable	375	6 866,28	9,42	0,00	5 987,19	802,49
Articles tabac	12	893,22	13,01	0,00	893,22	535,93
Téléphonie	363	5 973,06	86,99	0,00	5 093,97	266,56
SPK	104	1 492,53	24,32	0,00	1 214,49	60,72
Orange	175	2 654,22	44,44	0,00	2 219,25	110,96
Bouygues	43	461,00	7,71	0,00	552,67	27,63
Universal Mobile	4	88,00	1,47	0,00	73,58	3,68
Virgin	12	192,79	3,23	0,00	161,19	8,05
France Télécom	7	111,61	1,87	0,00	93,32	14,93
H3J Mobile	3	165,25	2,77	0,00	138,17	6,91
Delta Multimedia	3	38,56	0,64	0,00	32,24	3,22
Neo Surf	2	40,00	0,67	0,00	40,00	2,00
Mobibo	1	18,00	0,30	0,00	18,00	0,90
Ticket Surf	1	15,00	0,25	0,00	15,00	0,75
Paysafocard	6	500,10	8,38	0,00	500,10	25,01
U Kash	2	36,00	0,60	0,00	36,00	1,80
TOTAL	19 012	72 870,59	100,00	00,00	71 991,50	3 328,26

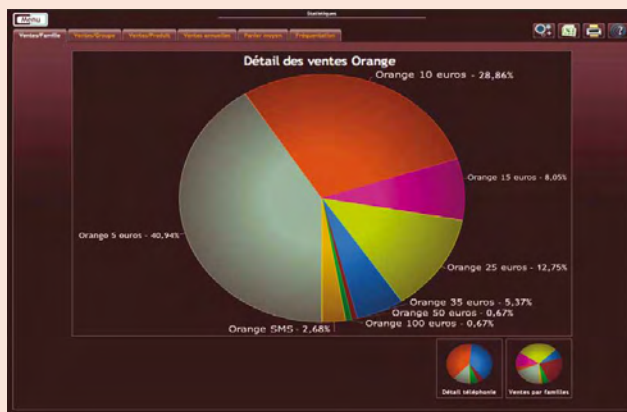
Statistiques : répartition du CA sur une ancienne période avec prix multicritères.



Quelle est la répartition de mon CA par famille ?



Plus précisément, concernant la téléphonie



Plus encore le détail des ventes par référence

Le nouveau BIC® phone est chez SRD !

Le BIC® phone se refait une beauté : nouveau modèle disponible en 4 coloris métallisés (orange, gris, bleu et fuchsia), il est toujours aussi simple, prêt à l'emploi et rechargeable avec mobicarte. 15€ de crédit sont inclus (valables 2 mois) et un numéro d'appel valable 12 mois sans rechargement.

Son lancement est prévu pour le 18 mars 2010 et sera relayé massivement par une campagne de communication grand public. Le prix public conseillé est de 29€ TTC.



OPÉRATION SPÉCIALE !

Au 10^e Stage Récupération de points vendu du 15/03/2010 au 31/12/2010, la société du MASRI (fournisseur) en partenariat avec SRD vous offre 2 BIC® phone.

Téléphonie

SRD Votre grossiste en téléphonie

SRD facilite votre quotidien et vous dédie une hotline pour vos commandes de produits physiques.

Vous pouvez contacter directement le 04 91 37 96 60 pour passer vos commandes de packs et de cartes Sim, de clés... vous renseigner sur nos produits physiques ainsi que sur leurs tarifs ou gérer vos problèmes de SAV.

Vous avez désormais deux numéros de téléphone pour joindre SRD et SRD MP

- Le **01 61 08 47 00** : le standard de SRD et SRD MP pour toutes vos questions et demandes du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 14h à 18h, le samedi de 7h à 20h et le dimanche de 8h à 14h30.
- Le **04 91 37 96 60**, du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 18h30 pour vos commandes de packs, cartes SIM...



LES SÉRIES LIMITÉES DES OPÉRATEURS

Les séries limitées 10€, 20€ et 30€ d'Orange jusqu'au 07/04/2010 :

Ces recharges comprennent 10€+10€ offerts, 20€+20€ offerts ou 30€+30€ offerts de crédit de communication. Le crédit de base est utilisable 24h/24 et le crédit offert (10€, 20€ ou 30€) est valable de 7h à 17h tous les jours à 0,50€/min, vers tous les opérateurs en France Métropolitaine (offre pour les clients mobicarte). La série limitée 10€ a une durée de validité de 7 jours, la 20€ : 1 mois, la 30€ : 45 jours.

La série limitée 10€ de SFR du 16/03/2010 au 07/06/2010 :

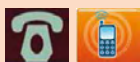
Cette recharge, en plus des 10€ de crédit de communication, permet à votre client de bénéficier de textos en illimité vers tous les opérateurs (en France métropolitaine) et de Messenger en illimité, 24h/24. Cette recharge est valable 10 jours.

Infos Techniques

Vous avez désormais 2 interfaces : SRD et SRD MP

Pour vous faciliter l'accès et la vente des produits SRD et SRD MP, vous avez 2 boutons à votre disposition sur votre caisse BIMEDIA :

- Vous avez accès à l'interface téléphonie grâce au bouton de votre caisse :



- Vous avez accès à l'interface moyen de paiement grâce au bouton de votre caisse :



Pour toute demande d'information complémentaire, vous pouvez contacter SRD au **01 61 08 47 00**.

Comment consulter vos factures SRD et SRD MP sur votre caisse.

- 1 Rendez-vous sur « MENU », puis sur « Gestion » si vous êtes sur BEE.
- 2 Sélectionnez « Consultation Téléphonie », puis « Facture ».
- 3 Entrez votre mot de passe (en cas d'oubli, téléphonez chez SRD : 01.61.08.47.00).

Vous accédez à toutes vos factures hebdomadaires SRD et SRD MP. Vous avez des factures d'avoirs différentes et dédiées.

- 4 Sélectionnez une facture puis appuyez deux fois sur celle-ci. Le détail de cette facture s'affiche à l'écran.
- 5 Vous pouvez imprimer cette facture depuis votre caisse.

LES PACKS MOBILES OPÉRATEURS DISPONIBLES CHEZ SRD

Samsung E1080 de Bouygues Telecom Prix public conseillé : 34€ TTC

Téléphone mobile simple avec 30 € de crédit de communication offert : 4 € (valable 1 mois) puis 26 € après identification sous 7 jours auprès de Bouygues Télécom (valable 1 mois dès le 1^{er} appel émis). Validité de la ligne sans rechargement : 8 mois.

LG GB130 de Bouygues Telecom Prix public conseillé : 39€ TTC

Téléphone mobile avec écran LCD, radio FM et 30 € de crédit de communication offert (identique au Samsung E1080). Validité de la ligne sans rechargement : 8 mois.

Samsung E1360 «l'Age de Glace» SMS illimités de NRJ Prix public conseillé : 39€ TTC

Téléphone mobile avec radio FM et comprenant jusqu'à 20 € de crédit offert et SMS illimités : 5 € (valable 30 jours) puis 15 € offerts (valable 30 jours) crédités sur la ligne lors du 1^{er} rechargement (15 € en formule Double Jeu) dans les 30 jours suivant le 1^{er} appel et après identification. Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

Alcatel OT 303 de SFR : Prix public conseillé : 39€ TTC

Téléphone mobile simple avec 15€ de crédit de communication offert + 100 Textos offerts : 5 € (valable 30 jours) puis 10 € + 100 SMS après identification sous 15 jours auprès de SFR (valable 2 mois dès le 1^{er} appel émis). Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

NOUVEAU Alcatel OT 505 de SFR : Prix public conseillé : 34,90€ TTC

Téléphone muni d'un appareil photo, d'un lecteur MP3 avec 15 € de crédit de communication offert + 100 Textos offerts (identique à l'OT 303). Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

NOUVEAU BIC® phone d'Orange Prix public conseillé 29 € TTC

Téléphone mobile simple, disponible en 4 coloris métallisés (orange, gris, bleu, et fuchsia) avec 5 € puis 10 € offerts sous 15 jours après identification auprès d'Orange (valable 2 mois dès le 1^{er} appel émis). Validité de la ligne sans rechargement : 12 mois.

NOUVEAU La carte SIM Ay Yildiz Prix public conseillé 15 € TTC

Cette carte SIM comprend un crédit de communication de 5 € (valable 4 mois). Cette carte SIM s'insère dans n'importe quel mobile débloqué. Validité de la ligne sans rechargement : 2 mois.

NOUVEAU La carte SIM Bouygues Télécom Prix public conseillé 20 € TTC

Cette carte SIM comprend un crédit de communication de 4 € (valable 1 mois) puis 11 € après identification sous 7 jours auprès de Bouygues Télécom (valable 1 mois dès le 1^{er} appel émis). Validité de la ligne sans rechargement : 8 mois.



EXCLUSIVITÉ SRD BIMEDIA !

Un pack Virgin Mobile à 9 € pour votre client !

Prix de vente public conseillé 29 € TTC moins 20 € d'offre de remboursement

Cette carte SIM comprend un crédit de communication de 5 € (valable 15 jours) puis 20 € offerts (valable 30 jours) crédités sur la ligne lors du 1^{er} rechargement (20 € de rechargement) dans les 15 jours suivant le 1^{er} appel et après identification. Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

Les nouvelles références à venir

Mobisud arrive en mars !

L'opérateur mobile spécialisé sur les pays du Maghreb élargit sa cible et propose désormais des tarifs attractifs sur l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord. Toute l'offre Mobisud sera disponible chez SRD fin mars : carte SIM et e-recharges de 5 €, 10 €, 20 €, 30 € et 50 €.

Simplicime, l'opérateur mobile alternatif disponible fin avril.

Cet opérateur mobile, présent jusqu'ici que sur Internet et proposant des offres simples à des prix très attractifs arrive chez SRD en avril.

Tous nos lancements de produits sont accompagnés de kits composés de PLV et des présentations des produits.

La Télécarte rechargeable de France Télécom évolue.

La télécarte rechargeable à 0 € et les cartes cabine vont être remplacés, après épuisement de vos stocks, par deux nouvelles télécartes rechargeables : une à 7,5 € et l'autre à 15 €. Ces deux télécartes se rechargent, soit par les tickets télécarte rechargeable (comme pour la carte cabine), soit par rechargement direct via le lecteur code-barre (uniquement pour les clients déjà installés). **Vous pouvez passer vos commandes dès maintenant au 04 91 37 96 60.**



Portrait du mois



Résoudre les problèmes techniques que vous pouvez rencontrer, écouter, comprendre et vous conseiller font partie de son quotidien.

SABINE LE GOFF

Technicienne Hotline chez Bimedia

Après 3 ans passés au sein de JDC Monétique en tant qu'opératrice, Sabine a eu l'opportunité d'intégrer l'entreprise Bimedia en juillet 2008.

B'N : Parlez-nous du plateau Hotline et de son organisation ?

Disponible 7 jours/7, la Hotline Bimedia est basée en France. Elle est composée de 3 équipes : certains travaillent le matin, d'autres l'après-midi et d'autres encore, comme moi, la journée. En 2 ans, l'entreprise a connu une croissance exceptionnelle et le service Hotline a donc évolué en terme de moyens et d'organisation.

B'N : En quoi consiste votre quotidien chez Bimedia ?

Je traite à la fois les appels entrants et sortants en gérant, en priorité, les plus urgents. Aucun problème technique n'est négligé, bien au contraire ! Je recontacte rapidement les clients qui ont besoin d'un support. En moyenne, j'assure près de 65 appels téléphoniques par jour. Il m'est cependant difficile, voire impossible, d'évaluer le temps passé par appel. Il dépend à la fois du client et du problème à résoudre. La proximité avec le service Recherche et Développement nous permet de remonter certains dysfonctionnements ou anomalies identifiés. J'apprécie particulièrement le contact clientèle mais aussi la diversité de la technique et l'aspect pédagogique de mon travail.

B'N : Comment se déroulent les appels avec la clientèle ?

D'une manière générale le climat est plutôt convivial et chaleureux. Il existe une forte proximité entre nos clients et nous, certains connaissent même notre prénom ! Nous sommes en relation avec une clientèle sympathique que nous connaissons bien. Et, même s'il arrive que le ton monte, nous privilégions l'écoute et le conseil afin d'instaurer un dialogue constructif.

B'N : Avez-vous un message à faire passer à nos lecteurs ?

Soyez gentil avec les Hotliners ! Et sachez que nous sommes confrontés à la profession tout au long de la journée, nous sommes conscients de vos problèmes et sommes avant tout là pour vous aider et vous conseiller.

LA HOTLINE EN CHIFFRES

- 7 JOURS/7 du lundi au samedi de 7h00 à 20h00 & dimanche de 8h00 à 14h00
- Prise d'appel en moins de 26 secondes en moyenne
- 96,9 % des clients interrogés se déclarent satisfaits de la Hotline Bimedia

(Étude réalisée sur 700 points de vente équipés Bimedia)

Côté légal

UN AN APRÈS

Le lundi 9 mars 2009, les députés ont adopté un amendement qui interdit la vente de tabac et d'alcool aux moins de 18 ans dans le cadre de l'examen du projet de « loi Bachelot » sur l'hôpital.

Avec le vote de cet amendement, la France rejoint les 18 des 27 Etats-membres de l'Union européenne qui ont déjà interdit la vente de tabac aux mineurs.

Avant cette loi, seuls les mineurs de moins de 16 ans étaient concernés par l'interdiction.

Les députés ont estimé que l'interdiction de vendre à des moins de 16 ans était « mal appliquée » : « Il est parfois difficile de faire la distinction entre un jeune de quinze ans et demi et un jeune de seize ans. En mettant l'âge de l'interdiction à 18 ans, le travail des buralistes s'en trouvera facilité » ont-ils fait valoir.

Le 22 Juillet 2009 la loi hôpitaux et patients dite « loi Bachelot » a été publiée et interdit donc de vendre du tabac à des mineurs.

Le décret fixant les conditions d'applications de cette loi (affichage officiel, modalités de contrôle) n'a, quant à lui, pas encore été publié.

En attendant que la régularisation s'opère, il est fortement conseillé aux buralistes d'appliquer la loi et d'apposer l'affichette temporaire réalisée par la confédération des buralistes (disponible sur le site de la confédération des Buralistes www.buralistes.fr) dans l'attente de la distribution des supports réglementaires.

Recevez gratuitement la Bim'News.

Pour connaître toutes les innovations, l'actualité du réseau Bimedia et prendre des nouvelles de votre profession. Abonnez-vous gratuitement à la lettre d'information électronique de Bimedia. Rendez-vous sur le site « <http://www.bimedia.com.fr> » rubrique « Actualités » > Bim'News.

VENEZ NOUS RENCONTRER !

FORUM DES BURALISTES DE LA RÉGION NORD
Samedi 13 & dimanche 14 mars 2010
Hôtel Mercure - Lille Aéroport

2^{ÈME} ÉDITION DU SALON SEDDIF EXPO
Dimanche 28 mars 2010
Espace Equinoxe - Paris XV

25^{ÈME} GRAND RASSEMBLEMENT DES BURALISTES DE L'OUEST
Dimanche 28 mars 2010
Hôtel Mercure Océanide - La Rochelle

LOSANGE'XPO
Samedi 18 & dimanche 19 septembre 2010
Parc des Expositions de la Porte Versailles
Paris XV

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,
Virginie Dieumegard, Antoine Lacoste,
Sophie Paillette.
Remerciements à : Sabine Le Goff,
François Routhiau, Célia Gissot,
Mr et Mme Rabillé.
Mise en page : PAULMORGAN