



Edito

La diversification

L'élargissement de la gamme des activités pour le réseau tabac/presse c'est quoi ?

Il y a les "historiques" : la confiserie, le bar, la Française des Jeux, la papeterie, etc.

Il y a eu la 1^{re} vague avec le prépayé téléphonie sous forme de cartes physiques, puis la 2^e vague avec la dématérialisation tout d'abord de la téléphonie et du timbre amende.

Il y a eu ensuite une succession de petites révolutions technologiques «made in» Bimedia que vous n'avez peut être pas vues passer tant elles font maintenant partie du quotidien : le paiement électronique des amendes en 2006, la téléphonie Online sans stock et le rechargement express avec Bouygues Télécom dès 2007, la 1^{re} billetterie online en 2008, le prépayé internet en 2009 et un fourmillement d'idées pour conserver la légitimité du 1^{er} réseau de proximité de France.

Parce que notre rôle est de vous proposer des solutions pour élargir vos sources de revenus, à adopter ou pas, l'essentiel n'est-il pas d'avoir le choix ?

Diversification : n.f. Action de se diversifier, fait de se diversifier. Élargissement de la gamme des activités et/ou des marchés auxquels une entreprise se consacre.

Choix : n.m. Ensemble de choses, d'éléments, etc., parmi lesquels on peut choisir : magasin qui offre un grand choix d'articles. Action de choisir quelque chose, quelqu'un, de le prendre de préférence aux autres

Il n'est donc pas question de diversification à tout prix, mais de diversification raisonnée et c'est donc bel et bien à vous de faire votre choix parmi toutes nos offres.



Dossier

DIVERSIFICATION Focus sur l'offre made in Bimedia

Notre actualité vous dépasse parfois ?

Dans votre caisse il y a... la téléphonie bien sûr, le prépayé internet évidemment, le timbre amende électronique, la billetterie et Wexpay en plus... c'est déjà pas mal.

Mais savez-vous qu'il y a aussi dans votre caisse Bimedia des cartes cadeaux, plus de 6 millions de titres de musique, des coyotes et des petites annonces ? Quelques explications sur ces nouveaux partenaires venus enrichir notre offre... et donc la vôtre !

► A lire page 3

Sommaire

PAGE 2

- + **Expresso**
- + **Témoignage**
M^{me} Fromont - Buralistes et diffuseur de presse
- + **Tous en Formation**

PAGES 3-5

- + **Dossier**
Diversification

PAGES 6-7

- + **Téléphonie**
- + **Actualités**
- + **Infos techniques**

PAGE 8

- + **Portrait du mois**
- + **Côté légal**
- + **Venez nous rencontrer**

Les rencontres de mars

Mars fut riche en rencontres régionales. Vous nous avez sûrement vus à Exponord les 13 et 14 mars, à Seddif'Expo le 28 mars et au Grand Rassemblement de l'Ouest ce même jour. Ces événements sont une occasion de plus pour nos équipes d'aller à la rencontre du réseau.

BimediaTV à l'heure de la coupe du monde !

Du 1^{er} juin au 12 juillet 2010, la rubrique sport de BimediaTV sera entièrement relookée et dédiée à l'événement ! Avant l'ouverture de la Coupe, BimediaTV diffusera des news sur les équipes et les joueurs et à partir du 11 juin, le programme de la rubrique évoluera tout au long de la journée. Surveillez votre écran !

Le + de la rubrique :

La «News Betting» : spécialement élaborée comme aide à la décision pour le public «parieur» de BimediaTV. Elle mettra en avant la présentation des côtes, les statistiques des différents rencontres ainsi que des news avant-match.

INFOS PRATIQUES

LES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION PROCHES DE CHEZ VOUS AURONT LIEU À :

NANCY, COLMAR, AVIGNON, LYON, SARLAT, BERGERAC, ROUEN, PARIS 8, AUCH, CLERMONT-FERRAND, TROYES ET BRIVE.

Il reste peut-être des places !

Pour y participer ou pour tout renseignement :
Parlez-en à votre animateur réseau Bimedia ou bien contactez-nous par téléphone : 01 42 54 72 98 ou par mail : j.parot@bimedia.com

Témoignage

TOUS EN FORMATION !

Que vous soyez diffuseur de presse ou ruraliste, des formations liées à votre activité sont obligatoires. Bimedia a créé son pôle formation le 1^{er} Septembre 2009.

Martine Fromont récemment formée et Jacques Parot, responsable formation témoignent.



Côté stagiaire...

“Je suis équipée depuis 3 ans mais je n'exploitais pas la caisse dans sa globalité. Elle évolue tellement vite ! Il me semblait donc positif de participer à une formation pour améliorer l'utilisation de mon logiciel. Je suis allée à une session sur Lyon début avril et ce fut un véritable moment d'écoute, d'échanges et d'explications. Nous étions un groupe de 8 personnes et j'ai constaté que chacun d'entre nous se servait du TPV à sa manière. Alors,

entre confrères, on s'est communiqué nos “astuces”. Le formateur, très sympathique, nous a fait manipuler l'outil et nous a expliqué comment optimiser les fonctionnalités de notre logiciel. Depuis, j'essaie d'appliquer au quotidien ce que l'on m'a enseigné lors de cette journée”. Martine FROMONT (Tabac Presse Le Gleizeen – Gleizé – 69)

Grâce à notre agrément, nos formations sont prises en charge et remboursées par l'Agefice.

Jacques Parot, responsable formation

Côté formateur...

«Bimedia propose à ce jour 2 formations. La première, intitulée «**Optimisation du logiciel Bimedia**» est destinée à nos clients souhaitant exploiter, de manière approfondie, toutes les fonctionnalités de leur logiciel. «**Aller plus loin dans l'utilisation de son équipement informatique**», tel est l'objectif !»

La seconde, «**Qualification 2**» est axée plus particulièrement sur la gestion de

la presse et est agréée par les messageries Presstalis et MLP. **Chaque participant travaille sur un écran-caisse individuel** pendant que le formateur projette les exemples et ses explications.

Participer à une formation c'est aussi se familiariser avec la nouvelle interface qui équipe notre pack professionnel Bee et qui fera très prochainement l'objet d'une migration chez l'ensemble de nos clients.

Les 6 à 8 participants bénéficient d'un espace de travail dédié avec une ambiance très conviviale et propice aux échanges. Chacun partage son savoir-faire, ses pratiques et l'ensemble des participants repart enrichi de l'expérience de ses confrères.

A l'issue de la formation, une clé USB avec le contenu de ce qui a été vu, est remise à chaque stagiaire.

Dans les jours qui suivent, un mail de clôture est adressé à l'ensemble des participants, leur permettant de rester en contact et de poursuivre les échanges s'ils le souhaitent».

**Alors, n'hésitez plus :
Tous en formation !**

Des nouveautés dont vous ne pourrez plus vous passer...

En l'espace de quelques années, l'iformatisation aidant, de nouvelles opportunités de business se sont ouvertes au réseau. Elles étaient parfois évidentes, parfois moins mais l'important pour nous c'est qu'elles soient le moins contraignantes possible.

Optimiser les contraintes de stockage, d'avance de trésorerie, de temps passé à la vente n'est pas une mince affaire et cela ne peut fonctionner qu'avec un juste partage des responsabilités de chacun.

Nous sommes régulièrement sollicités par des industriels et nous faisons une sélection en prenant en compte le potentiel pour le réseau, la rémunération possible et bien sûr ces fameuses contraintes générées. Nous vous consultons également pour affiner notre sélection et parvenir à proposer un choix de diversification raisonnée.

Faisons le tour de tout ce qu'on a mis dans votre caisse, et que vous n'auriez peut être jamais imaginé...



DES BILLETS

Créer le 1^{er} service de billetterie dématérialisée du réseau était un projet qui nous tenait à cœur... un vrai challenge ! 2 ans après le lancement, vous êtes 1300 à avoir souscrit à ce service. Certains d'entre vous surfent sur l'actualité musicale de leur ville et vendent essentiellement des « gros concerts » type U2 ou Madonna, d'autres se spécialisent sur les événements sportifs ou encore sur les festivals. **Points de vente ruraux ou urbains, à chacun de s'adapter à sa clientèle.**



DES SAPINS

S'appuyer sur l'actualité et les grands événements de l'année reste un moyen sûr de booster ses ventes. Il n'est évidemment pas question de vous demander de stocker des sapins dans votre réserve mais uniquement de prendre la commande de vos clients, la partie logistique est assurée par notre partenaire... **Vivement Noël !**



DES CADEAUX

Vous avez été nombreux à nous demander une offre de cartes cadeaux. Les cartes cadeaux BEST sont désormais disponibles sur notre réseau. Vous n'avez qu'à activer la carte parmi un choix de 4 montants prédéfinis.

“ Cette carte physique est déclinée en plusieurs montants pour offrir lorsqu'on veut être sûr de faire plaisir, le choix de dépenser en une ou plusieurs fois la somme donnée dans plus de 10 grandes enseignes physiques et les plus grands sites marchands (TOYS'R'US, Pixmania.com, AGATHA, Priceminister.com, GAP, 3Suisses.fr, Armand Thierry...) Un dispositif de publicité attractif et valorisant pour garantir une visibilité maximum du produit dans vos points de vente accompagne la Carte BEST CADEAUX.

C'est l'atout idéal pour faire progresser

vos ventes, alors n'hésitez plus et valorisez la Carte BEST CADEAUX pour avoir 100% de chances de vendre !” déclare Lola Perez - Directrice Marketing

NOUVEAU EN AVRIL

DU PRÉPAYÉ DE TÉLÉCHARGEMENT LÉGAL

Depuis le 6 avril, vous avez vu arriver un petit nouveau que vous ne connaissiez peut-être pas avant... STARZIK et Bimedia ont créé le *prépayé de téléchargement légal* que vous pouvez désormais proposer à vos clients.

“Starzik.com est une plate-forme légale de téléchargement multimédia complète (musique, vidéo, films, logiciels et jeux). Son catalogue de plus de 6 500 000 titres couvre tous les genres. Starzik laisse à l'internaute la possibilité de pouvoir sélectionner sa musique dans le format de son choix, du mp3 au AAC (format Ipod) en passant par des formats de meilleurs qualités comme l'Ogg Vorbis, le Wma ou le Flac.

Via le réseau des commerçants équipés Bimedia, Starzik propose des bonus à ses consommateurs puisqu'en fonction du montant choisi, un crédit supplémentaire est automatiquement crédité.”

Jérôme Giachino,
Co-Fondateur de Starzik.com

Les internautes ont donc tout intérêt à venir «se recharger» dans les points de vente plutôt que sur internet !

SEPTEMBRE 2006
PVA

FÉVRIER 2007
Rechargement express Bouygues Telecom

MAI 2008
Billetterie on-line

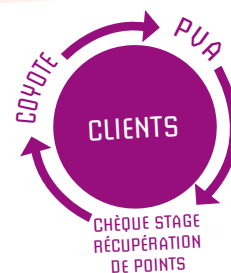
JANVIER 2007
Téléphonie on-line

OCTOBRE 2007
Création Bimedia TV

NOVEMBRE 2008
Wexpay

Conseil

**PENSEZ
AUX CHÂÎNES
DE SERVICES !**



NOUVEAU EN AVRIL

**DES AVERTISSEURS
DE RADARS**

Depuis le 19 avril, vous pouvez vendre le plus célèbre des avertisseurs de radar 100 % légal !



Fabien Pierlot
Fondateur
de COYOTE

Le principe fondateur était de permettre aux automobilistes de s'avertir mutuellement de la présence de radars. L'objectif de Coyote System a donc été de mettre à profit la technologie de géolocalisation

(GPS) et de la combiner avec l'interactivité du téléphone mobile (GSM/GPRS), le tout contenu dans un boîtier de petite taille, obéissant à un mode de fonctionnement simplissime.

Présents dans les magasins spécialisés et dans la grande distribution, nous souhaitons conquérir une nouvelle clientèle. Les bureaux de tabac et les points presse constituant une source non négligeable de clients potentiels, notre regard s'est porté sur Bimedia qui semblait être l'opportunité qui nous manquait !

Une présence dans de nombreux points de ventes, une qualité de service reconnue et un simplificateur de vie pour ses utilisateurs.

NOUVEAU EN MAI

DES PETITES ANNONCES

Depuis le 3 mai, vous avez sûrement découvert un nouvel onglet «Petites Annonces» dans votre espace «Bim'Info». Nous vous en parlons depuis déjà quelques temps, le développement dura le temps de simplifier au maximum l'acte de vente et «l'après-vente» pour que commerçant et consommateur soient pleinement satisfaits.

Antoine Lacoste, Directeur Associé de BimediaTV répond à nos questions :

Pourquoi des petites annonces sur BimediaTV ?

«Les points de vente du réseau Bimedia sont de vrais lieux de vie et d'échanges, nous avons voulu offrir un espace de communication de proximité clients et aussi une nouvelle source de revenus».

Quel va être le rôle du commerçant ?

«Promouvoir, conseiller, vendre...

Ils auront la possibilité de vendre un espace publicitaire dans la boucle de programmes diffusée sur le(s) écran(s) de leur établissement.

Pour les accompagner lors du lancement, BimediaTV diffusera une animation spéciale «petites annonces» pour informer les consommateurs».

Quelle(s) démarche(s) devra effectuer le consommateur pour que sa petite annonce soit mise en ligne ?

«Il devra se rendre sur le site dédié : www.annonce.bimediav.com

muni du code figurant sur le ticket de caisse et suivre, en toute simplicité, les différentes étapes de création de sa petite annonce».

TESTEZ VOUS-MÊME !

Un code test est mis à votre disposition, rendez-vous sur Bim'info > Mes Services > Petites Annonces

ET BIENTÔT !

**LE TRANSFERT D'ARGENT
CASH TO CASH
EN EXCLUSIVITÉ
SUR LE RÉSEAU BIMEDIA.**

DÉCEMBRE 2008
Paysafecard

NOVEMBRE 2009
Mon sapin

AVRIL 2010
Starzik/Coyote

AVRIL 2009
Stage de récupération de points

DÉCEMBRE 2009
Best

MAI 2010
Petites Annonces

INFOS !

Les télécartes rechargeables de France Télécom

Pour une meilleure compréhension et un meilleur suivi des communications, la tarification des Télécartes Rechargeables 7,5€ et 15€ est simplifiée et passe à la seconde. De plus, des baisses tarifaires importantes



ont été apportées pour permettre à vos clients de profiter au maximum de leurs communications (vers les fixes en France : 10 cts/minutes + 20 cts coût de mise en relation).

Les Tickets Transfert de France Télécom

Ces tickets permettent de recharger le mobile Orange d'un proche résidant au Sénégal, au Mali, à Madagascar et au Cameroun. Ils sont disponibles en 7,5€ et 15€.

Bouygues Telecom

La gamme de rechargement de Bouygues Telecom va évoluer. Retrouvez toutes les informations sur votre interface téléphonie dès le 21 juin 2010.

Jeu « Fête de la musique » du 21/06/2010 au 04/07/2010

Pour fêter comme il se doit la musique, SRD vous fait gagner des places de concert avec la prochaine série limitée mobicarte d'Orange.

Mettez-vous en scène avec le pack Foot et la PLV SFR du 01/06/2010 au 15/06/2010

Installez vos packs Foot SFR et la PLV associée dans votre commerce et prenez-vous en photo. Les meilleures photos seront récompensées et vous pourrez gagner des places de foot.

Infos Techniques

2 boutons dédiés pour Delta et Megacall sur votre interface téléphonie

Pour plus de visibilité, les tickets Delta et Megacall vont être séparés.

Vous trouverez les tickets Delta (pour des appels à destination de la France et de l'international) sous le logo **DELTA**

Et les tickets Megacall (pour des appels vers des pays spécifiques) sous le logo **Megacall**

Téléphonie

SRD Votre grossiste en téléphonie

LES ANIMATIONS A VENIR

Pour toutes ces opérations, un mailing vous sera envoyé et une information sur la caisse vous sera diffusée pour vous présenter les modalités des jeux.

ORANGE

Super promo sur le BIC®Phone du 15/05/2010 au 31/05/2010

Bénéficiez d'1€ de marge HT supplémentaire pour l'achat de 4 packs BIC®Phone Orange, soit un prix d'achat unitaire de 14,25€ HT par pack au lieu de 15,25€ HT. N'hésitez pas à commander en vous rendant sur Bim'info ou en téléphonant au 04 91 37 96 60. Chaque acheteur de BIC®phone du 15/05/2010 au 31/05/2010 bénéficiera d'une information dédiée sur ce produit sur l'écran destiné au client final (dans la limite de 350 points de vente) du 15/06/2010 au 15/09/2010.

Jeu Orange «Rechargement avec Disney» du 08/04/2010 au 09/06/2010

Du 08/04 au 09/06, Orange met en place un grand jeu destiné à tous vos clients Orange prépayés et forfaits bloqués, achetant des recharges mobicarte. À chaque rechargement le client peut remporter des avantages mobiles. A l'issue de l'opération, un tirage au sort sur l'ensemble des participants désignera 351 gagnants qui remporteront des lots Disney et des mobiles. SRD a pensé à vous, et vous propose de tenter de gagner, avec la recharge 20€ série limitée, des week-ends et des entrées pour le parc Disneyland Paris du 03/05/10 au 30/05/10.



LES SÉRIES LIMITÉES DES OPÉRATEURS

Prolongation des séries limitées 10 €, 20 € et 30 € d'Orange jusqu'au 09/06/2010 :

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 7 h à 17 h 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 jusqu'au 21/06/2010 :

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, 24 h/24. Cette recharge est valable 10 jours.

ACTU FOOT

La série limitée Foot 20 € appels illimités SFR du 18/05/2010 au 11/07/2010 :

Cette recharge comprend 10 € de crédit de communication plus des appels illimités vers les mobiles SFR et les fixes tous les jours de 20 h à minuit (en France métropolitaine). Cette recharge est valable 20 jours. Et du 11/06/2010 au 11/07/2010, 50 SMS offerts à chaque victoire de l'équipe de France (valables 1 semaine).

Le Bonus de SFR : Plus vous rechargez, plus vous gagnez !

A partir de 10 € rechargés sur son compte mobile SFR, le client bénéficie le mois suivant d'un bonus Appels, Textos ou International durant 1 mois. Pour bénéficier du Bonus, le client doit appeler le 963 ou se rendre sur lepactesfr.fr

Comment commander des packs mobile opérateur et de la PLV 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 livré sous 3 jours ouvrés.

Vous pouvez également nous contacter au 04 91 37 96 60

LES PACKS MOBILES OPÉRATEURS DISPONIBLES CHEZ SRD

Pour connaître nos tarifs et commander, contactez nous au 04 91 37 96 60 ou bien rendez-vous dans votre espace Bim'Info.

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.

Alcatel OT 505 de SFR

Prix public conseillé : 34,90 € TTC

Téléphone mobile avec appareil photo, lecteur MP3, radio FM et comprenant 5 € de crédit de communication (valable 30 jours) puis 10 € + 100 SMS après identification sous 15 jours auprès de SFR (valable 2 mois). Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

SFR 232

Prix public conseillé : 49 € TTC

Téléphone muni d'un appareil photo, d'un lecteur MP3 avec 15 € de crédit de communication offert + 100 SMS (identique à l'OT 505). Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

NOUVEAU

Pack Foot SFR 114

à partir du 18 Mai 2010

Prix public conseillé : 29 € TTC

Téléphone mobile compact et simple, muni d'un appareil photo et d'un lecteur MP3 et comprenant 5 € de crédit de communication (valable 30 jours) puis 10 € + 100 SMS après identification sous 15 jours auprès de SFR (valable 2 mois). Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

Samsung E1080 de Bouygues Télécom

Prix public conseillé : 34 € TTC

Téléphone mobile simple et léger 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 € (valables 30 jours) puis 15 € offerts (valables 30 jours) crédités sur la ligne lors du premier 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.

Samsung «Hello Kitty» de Virgin Mobile

Prix public conseillé : 59 € TTC

Téléphone mobile à clapet, griffé "Hello Kitty", avec appareil photo et fonction vidéo. Le crédit de communication est de 5 € (valables 15 jours) puis 20 € offerts (valables 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.

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.

NOUVEAU

La carte SIM SFR

Prix public conseillé : 19,90 € TTC

Cette carte SIM comprend un crédit de communication de 5 € de crédit (valables 30 jours dès le 1^{er} appel émis ou reçu). Le client doit toujours s'identifier auprès de SFR sous 7 jours. Validité de la ligne sans rechargement : 6 mois.

Les nouvelles références

Tonéo en mai

Cet opérateur permet à vos clients d'appeler moins cher, depuis un fixe ou un mobile, l'international. Tonéo permet également de payer sur des milliers de sites Internet en toute sécurité car le crédit Tonéo peut se convertir en code de paiement Ukash, Ticket Surf, Ticket Premium.

Toute l'offre Tonéo sera disponible chez SRD : e-recharges 7.5 €, 15 € et 50 €.

Simyo en Juin

Cet opérateur mobile proposant un tarif unique et très attractif pour les appels vers les fixes et les mobiles, sera disponible sur votre interface téléphonie au mois de juin.

Toute l'offre Simyo sera disponible chez SRD : carte Sim et e-recharges 5 €, 10 €, 15 €, 20 €, 30 € et 60 €.

Tous nos lancements sont accompagnés de kit de présentation.

FOCUS NOUVELLES TECHNOLOGIES !

Le Rechargement Express



Pour la vente des recharges Bouygues Telecom et Universal Mobile, pensez au «**Rechargement Express**». Une technologie qui vous permet de faciliter le rechargement du compte mobile de vos clients, et de proposer la recharge **5 € Max de Temps**, qui n'est disponible que par ce mode de rechargement et uniquement chez Bouygues Telecom.

Rien de plus simple !

Cliquez sur l'opérateur

Choisissez la recharge désirée par le client et validez.

Entrez son numéro de téléphone commençant par 06 et validez.

Un ticket de confirmation de rechargement est édité, et dans le même temps le client reçoit un SMS de confirmation.

Portrait du mois



Vous avez peut-être déjà rencontré l'un de nos animateurs réseau dans votre point de vente. Ce mois-ci, portrait d'Agnès COLLIN, une ancienne commerçante, aujourd'hui animatrice sur le secteur Sud-Est.

AGNÈS COLLIN Animatrice Réseau chez Bimedia

B'N : Parlez-nous de votre expérience avant Bimedia ?

J'ai été gérante d'un Tabac/Presse/Loto sur Grenoble durant 5 ans, je dirais même « que je n'ai exercé que 5 ans » ! C'est un métier qui demande une grande exigence tant en terme d'organisation que de gestion du temps. Chaque matin, je me levais à 3h30 pour réceptionner la presse à 4h45. Heureusement que nous étions deux, j'avais un associé. Je ne regrette pas cette riche expérience : un investissement quotidien et de belles rencontres. Mais à un moment donné, il faut savoir s'arrêter et passer à autre chose pour s'épanouir à nouveau. Un mois après avoir vendu mon commerce, j'ai intégré les NMMP entre autre pour le projet test Carte Fidélisation « Avantages Presse » sur Grenoble. C'est d'ailleurs là que j'ai entendu parler de Bimedia, un acteur déjà reconnu pour sa réactivité.

B'N : Depuis combien de temps travaillez-vous chez Bimedia ?

J'ai rejoint l'équipe en août 2009. Bimedia, qui va toujours de l'avant, souhaitait mettre en place une nouvelle activité : « l'animation réseau » pour mieux accompagner ses clients dans l'évolution de leur terminal.

B'N : Quel est votre quotidien ?

Être animateur, c'est à la fois rencontrer la clientèle sur le terrain, l'écouter, la conseiller et remonter les informations. En moyenne, je rencontre 16 utilisateurs par semaine,

2 à 4 fois par an. C'est très souvent avec le sourire que je suis reçue. D'autant plus que Bimedia est le seul sur le marché à offrir un tel service après-vente ! Satisfaits de ma venue, je passe avec elle un véritable moment privilégié d'environ 1h.

B'N : Comment se déroulent ces rencontres sur le terrain ?

Je m'assure que nos clients utilisent bien l'ensemble des fonctionnalités que leur offre notre outil de gestion, de diversification et d'animation qu'est la caisse. Beaucoup apprécient la facilité d'utilisation et la rapidité des produits sans stock. J'insiste aussi sur nos autres services 100% on-line : le prépayé Internet, la billetterie, les cartes cadeaux, le timbre amende, le téléchargement légal... Certains attendaient avec impatience le lancement de Coyote, c'est chose faite !

B'N : Un dernier mot ?

Continuez à promouvoir les services Bimedia auprès de vos confrères et surtout continuez à nous faire confiance !

L'ANIMATION RÉSEAU C'EST :

- 558 visites depuis le 1^{er} janvier
- 66 667 km parcourus par l'équipe
- 5 animateurs sur le terrain... et bientôt 10.

Côté légal

Crédit d'impôts

Le bulletin officiel des impôts (BOI) relatif au crédit d'impôt destine aux buralistes a été publié par la direction générale des finances publiques. Ce BOI donne toutes les précisions concernant les modalités d'application de ce dispositif, négocié dans le cadre du nouveau contrat d'avenir 2008-2011.

Le crédit d'impôt y fut négocié et intégré. Cette mesure devait prendre fin le 31 décembre 2009 mais après de longues négociations, la mesure a été prolongée jusqu'à fin 2011. La loi a été définitivement adoptée le 30 décembre 2009.

Concrètement, ce crédit d'impôt est égal à 25% des dépenses HT engagées et permet donc aux buralistes de déduire, chaque année et jusqu'au 31 décembre 2011, de leur impôt 25% des dépenses HT engagées pour la modernisation et l'informatisation de leurs commerces.

Ces dépenses sont prises en compte dans la limite de 10 000 euros, utilisables éventuellement en plusieurs années.

Pour 10 000 euros d'investissement, le buraliste bénéficie alors d'une réduction sur l'impôt dû de 2 500 euros.

Si le crédit d'impôt s'avère supérieur au montant de l'impôt dû, l'excédent est remboursé. Par exemple, si un buraliste a 2 000 euros d'impôts à payer et qu'il a droit à un crédit d'impôt de 2 500 euros, l'administration lui donnera 500 euros.

Dans tous les cas, n'hésitez pas à contacter votre Expert comptable ou le service juridique de la Confédération.

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»](http://www.bimedia.com.fr) rubrique «Actualités» > Bim'News.

VENEZ NOUS RENCONTRER !

JOURNÉES PORTES OUVERTES DÉPÔTS DE PRESSE :

Créteil le 18 mai, Besançon le 27 mai et Dijon le 17 juin

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES BURALISTES

Morbihan le 18 mai, Dordogne le 29 mai, Paris le 31 mai, Doubs le 6 juin et Orne le 13 juin

LOSANGE'XPO

Samedi 18 & dimanche 19 septembre 2010
Parc des Expositions
de la Porte de 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, Sophie Paillette.

Remerciements à : Martine Fromont, Jacques Parot, Agnès Collin, Ariane Parde, Lola Perez, Muriel Teyssier, Jérôme Giachino, Aurore Leroy, Fabien Pierlot et Catherine Le Moulec.

Mise en page : BIMEDIA - PAULMORGAN.FR