

Portrait du mois

Vous voyez souvent les initiales «T.L.» au bas des articles du Losange...portrait de Thierry Layec, journaliste de Presse Professionnelle qui connaît bien le réseau

Depuis combien de temps travaillez vous au Losange ?

Je suis arrivé en février 2004, en pleine crise sur le tabac au moment des hausses répétées des prix. Ce qui m'a tout de suite mis dans le vif du sujet. Mais en réalité, la surprise a été d'entrer dans un univers beaucoup plus large que prévu.

En quoi consiste votre travail, quel est votre quotidien ?

Je travaille pour un magazine bien particulier qui mélange actualité syndicale et informations en tout genre. Mon rôle de journaliste est de rendre compte de l'action des élus de la profession et de raconter des expériences de buralistes.

Ceci donnant lieu à de nombreux reportages sur le terrain où je prends, à chaque fois, la mesure d'un réseau extrêmement diversifié et à la personnalité très attachante.

Toutes les idées de papier sont intéressantes à creuser, elles peuvent concerner tout ce qui touche à l'univers commercial ou réglementaire de la profession. Être journaliste c'est connaître tous les milieux sans appartenir à aucun. Mais pour résumer : mon lieu de travail reste quand même le bureau de tabac.

Vous avez été le témoin de grandes transformations dans le réseau, quelle a été la plus marquante ?

Je suis arrivé tout juste deux ans après les tout débuts de la dématérialisation. Son évolution est rapide, elle continue de transformer le réseau.

C'est en cours et nul ne sait, finalement, jusqu'où cela va aller. Mais pour en parler avec de nombreux partenaires, la profession est en train de s'approprier ce mode de vente qui bouleverse quand même les habitudes. Il n'y a pas si longtemps, le buraliste n'envisageait pas de vendre autre chose que des produits physiques dans son magasin.

Comment voyez vous évoluer le réseau ?

Le réseau saura s'adapter au défi technologique, on le voit en ce moment même, mais également à ce qui semble se profiler dans les centres villes. On voit que les enseignes de la grande distribution veulent investir dans la proximité. N'oublions pas que sur ce terrain, les buralistes ont une histoire et une longueur d'avance. D'ailleurs, en campagne, de nombreuses marques s'associent au buraliste pour redynamiser une certaine forme de commerces multiservices. Il n'est pas exclu que ce modèle se retrouve d'ailleurs dans les villes. Est-ce là l'évolution ? Revenir à ce qui se faisait il y a 50 ans...

RAPPEL !

Avez-vous renvoyé votre contrat SRD MP ?

A compter du 1er Janvier 2010, seuls les points de vente qui auront retourné ce contrat validé à SRD seront en mesure de vendre du prépayé internet (Paysafecard, Neosurf, Ticketsurf...etc), alors ne tardez pas !

ADIEU JÉRÔME

Nous dédions ce numéro de la dernière Bim'News 2009 à Jérôme Vermé, commercial Bimedia sur le secteur du Sud-Est depuis Mars 2008. Jérôme nous a quitté quelques jours avant son 35ème anniversaire à la suite d'un accident de moto. Tous ses collègues et amis se souviendront de sa bonne humeur, de sa joie de vivre et de sa passion pour les Vespas anciennes.

Il fera toujours partie de notre équipe...Bonne route Jérôme !



Alors, Heureux ?

Depuis fin septembre, nous mesurons votre taux de satisfaction...

Agnès, Jacques, Fabien...vous les avez peut-être déjà rencontré. Nos animateurs réseau, vous rendent visite pour vous accompagner dans les évolutions de votre caisse Bimedia.

Un travail très enrichissant assorti d'une enquête de satisfaction pour confirmer nos choix de développements et accentuer nos axes d'amélioration. Vous êtes donc **416 points de vente Bimedia** répartis sur toute la France à avoir répondu à cette enquête... avec des résultats très encourageants et une **mention spéciale aux femmes et aux hommes de la Hotline qui sont à votre écoute 7j/7 !**



FORMATION

Investissez-vous, Formez-vous !

Le pôle formation de Bimedia créé il y a 2 mois, démarre fort ! Plus de 100 formations sont d'ores et déjà réservées pour 2010. Un succès qui ravit **Corinne Brocquet**, responsable Formation Bimedia :

«Notre engagement est simple : vous accompagnez. Participer à une formation Bimedia c'est optimiser l'utilisation de votre outil de travail en bénéficiant d'une formation adaptée à votre activité et à vos besoins. C'est un véritable investissement, pour une performance au quotidien.

Une formation en phase avec l'évolution de votre activité pour découvrir, approfondir et mieux exploiter votre Bimedia pour un gain de temps, de confort et de sérénité.

Notre garantie : une écoute, des réponses, des échanges...en résumé : **une véritable parenthèse professionnelle»**

La prise en charge dépend de votre organisme collecteur, n'hésitez pas à vous renseigner auprès de votre comptable.

Pour toute autre information, contactez **Corinne Brocquet** : c.brocquet@bimedia.com

Edito

8760 Heures...

L'année 2009 se termine, les rues s'illuminent, les vitrines des magasins s'animent et chacun songe aux fêtes de fin d'année et aux moments privilégiés passés en famille ou entre amis.

Nous avons à peine eu le temps d'ouvrir le livre de cette nouvelle année que nous arrivons à la conclusion de ces 12 mois, 365 jours et 8760 heures. Finalement ça paraît peu 8760 heures...nous les avons pourtant bien mises à profit !

Bimedia a résolument pris position pour l'accompagnement des buralistes, diffuseurs de presse et libraires dans leur quotidien. Le travail et les investissements des années précédentes nous ont permis de traverser sereinement cette année de « crise ». A l'heure où nous entendons parler de licenciements, de chômage...nous sommes à la fois heureux et fiers d'avoir embauché cette année 36 nouveaux collaborateurs et collaboratrices en CDI. Service commercial, ADV, Recherche et développement, techniciens...tous les services ont été étoffés pour répondre à la demande croissante. Nous sommes désormais 72 collaborateurs dédiés aux diffuseurs de presse et aux buralistes.

Nous clôturons cette année avec une belle performance commerciale puisqu'avec un peu plus de 2400 clients installés nous doublons pratiquement notre parc de l'année par rapport à 2008.

L'année se conclut également avec l'arrivée de **BEE, le 1er pack professionnel tabac, presse, librairie** officiellement lancé lors de Losangexpo...une abeille travailleuse, méthodique, sociable et libre...!

BEE HAPPY !

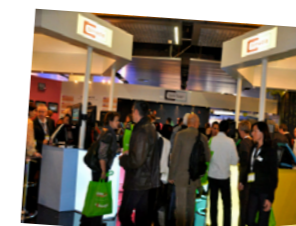
**Nous vous souhaitons
d'heureuses fêtes !**

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

Remerciements à : Sophie Paillette (SRD), Catherine Le Moulec (Bimedia TV), François Routhiau (Bimedia), Jean-David Ulrich (Moneygram), Olivier Jamault (Wexpay), Bruno Saint-Martin et Éric Luc (Fiducial).



Une foule venue jouer et découvrir la nouveauté Bimedia

Losange 'xpo 09

Les 18 et 19 Octobre, le CNIT a accueilli quelques 7352 buralistes venus de toute la France pour rencontrer les intervenants majeurs de leur activité. Avec un stand de 120 m2, Bimedia a été le centre d'intérêt du salon et nous tenons à vous remercier pour être venus nombreux et nombreuses à notre rencontre et à celle de la grande nouveauté de Bimedia : **BEE le 1er pack professionnel tabac, presse, librairie**. Malgré la très forte mobilisation de l'ensemble de nos équipes, il semble que certains visiteurs n'ont pas pu être renseignés, serait-ce la rançon du succès ?

Dans tous les cas, n'hésitez pas à nous contacter pour convenir d'un rendez vous avec votre commercial ou votre animateur réseau...et en attendant

Découvrez en page intérieure le concept BEE...

BEE...

La nouvelle née de Bimedia

Vous en avez entendu parler...vous l'avez peut être même vue passer ou voler dans le CNIT à l'occasion de losangexpo.... mais qu'est donc cette drôle de petite abeille « BEE » ?

Bee c'est le 1er pack professionnel Tabac, Presse, Librairie créé par Bimedia et présenté en avant première à Losangexpo.

C'est un concept inédit que nous présentent les 2 fondateurs de Bimedia : Dominique Chabot et Jean-Baptiste Pondevy.

Jean-Baptiste PONDEVY, d'un point de vue stratégique et commercial, quels sont les enjeux de ce concept pour Bimedia ?

Nous avons pris un risque en décidant de tout changer et ça peut paraître un peu fou d'autant plus que la gamme était tout à fait satisfaisante et que la demande était croissante.

Mais nous avons toujours été précurseurs sur notre secteur d'activité et, avec un taux de renouvellement de 98,9% nous devons à nos clients une évolutivité de matériel et de logiciel. Les technologies de l'informatique évoluent vite et il faut que les buralistes et les diffuseurs de presse en bénéficient maintenant...et non pas dans 2 ans.

Dans le Losange du mois d'Octobre, vous annoncez « La deuxième Révolution », qu'est ce qui va changer pour les utilisateurs ?

*Lorsque nous nous sommes implantés sur le marché en 2003, nous étions des OVNIS. Une caisse 100% Tactile à double écrans qui fonctionne sans PC et avec des logiciels en rupture avec tout ce qui existait jusqu'alors....c'était un 1er pari et une 1ère révolution sur un marché avec des prestataires historiques bien implantés. En 6 ans nous sommes passés de 3 caisses à plus de 2300 terminaux implantés chez les buralistes et les diffuseurs de presse, notre 1er pari a donc été gagné. Depuis 2008 nous réfléchissons au renouvellement de notre offre et à l'élargissement de notre concept en un véritable **Pack Professionnel** dédié aux buralistes et aux diffuseurs de presse : BEE est né du constat que l'offre Bimedia évolue vite, elle s'enrichit très régulièrement et doit être aussi simple à comprendre que simple à utiliser.*

Dominique Chabot, d'après vous qu'est ce qui rend les logiciels Bimedia si spéciaux ?

Nous n'avons jamais négligé la R&D (Recherche & Développement). Depuis sa création Bimedia innove de façon quasi permanente et c'est le fruit de beaucoup de travail pour nos équipes. Je tiens à leur rendre hommage, ce sont les hommes et femmes de l'ombre, ils ne comptent pas leurs heures, ils sont réactifs et connaissent parfaitement les problématiques de nos clients. C'est grâce à ce travail d'équipe que nous parvenons à faire évoluer si rapidement nos logiciels.

BEEZZZZZZZZZZ...

Succès du Grand Jeu Bimedia à Losangexpo

Vous avez été nombreux et nombreuses à venir **TESTER VOTRE DEHÉTERITÉ** au grand jeu **BEEZZZZ** présenté par notre animateur de talent Dominique Bouziane. **Scanner le maximum de chiffre d'affaires en 60 secondes**, voilà le défi relevé par 100 buralistes qui sont venus se défier en toute amitié !

Grâce à la générosité de notre grossiste **SRD** et de **SFR** (Merci à Hélène Becattini) les gagnants de chaque duel ont remporté un magnifique coffret SMART-BOX «Dégustation en France», de quoi passer un délicieux moment ! Les perdants ne l'étaient pas vraiment puisqu'ils sont repartis heureux avec un sac à dos Bee rempli de surprises offertes par Bimedia, Fiducial et Wexpay.

Le grand jeu **BEEZZZZ** c'était aussi un tirage au sort pour gagner, notamment un cadre photo numérique et son sapin de Noël livré à l'adresse de son choix par les services de notre partenaire Monsapin.com.

Bravo aux gagnants : Patrick Merlin, David Amram, Stéphanie Doutey et Bernard Martin.

Mais comment faire évoluer sans sacrifier la simplicité et la convivialité qui font partie du succès de Bimedia ?

Il faut avant tout rester proche du terrain et du quotidien de nos clients. Notre stratégie c'est de ne pas faire des logiciels en restant «enfermé dans son bureau», mais en allant régulièrement au contact des utilisateurs. Grâce aux commerciaux, aux hotliners et aussi à notre nouveau service d'animation réseau, nous collectons de façon régulière les «remontées terrain» et nous définissons nos axes de développement en rapport avec les besoins qu'elles expriment. Il faut aussi voir plus loin et ne pas hésiter à se remettre en cause, c'est un travail de chaque jour sûrement plus difficile mais tellement plus passionnant !

Des partenaires fidèles et de plus en plus nombreux...
Ils témoignent de leur engagement à vos côtés

FIDUCIAL

Pour une bonne gestion

Eric LUC et Bruno SAINT MARTIN, experts-comptables au sein de FIDUCIAL témoignent :

« Nous avons pu constater le grand intérêt des visiteurs pour le très attractif concept BEE lancé à l'occasion de ce salon. Le dynamisme et le professionnalisme de l'équipe de BIMEDIA n'a pas été étranger à cet engouement. Accueillants, disponibles, les experts de BIMEDIA ont parfaitement animé et expliqué ce nouveau pack professionnel Tabac-Presse-Librairie. Le stand n'a pas désempli durant les deux jours du salon. De notre côté et à la demande de BIMEDIA, nous avons répondu aux nombreuses questions fiscales, comptables mais aussi de financement, d'aide et de subvention des clients et des visiteurs du stand BIMEDIA.

Notre participation à ce salon nous a encore démontré que la bonne gestion d'un point de vente passait obligatoirement par l'informatisation et le recours à un expert spécialiste du Tabac-Presse ».

MONEYGRAM

De nouvelles opportunités

Notre participation au salon Losange Expo a été l'occasion pour MoneyGram de mesurer l'impact d'offrir un service de transfert d'argent dans les bureaux de tabac.

Nous avons, en effet, reçu un accueil très enthousiaste des buralistes qui pourront proposer à partir du 2eme trimestre 2010 un service de transfert d'argent dans leur point de vente et ce, disponible, sur leur terminal Bimedia.

Le service MoneyGram permet d'envoyer et de recevoir de l'argent de manière électronique partout dans le monde. En proposant ce service, le commerçant répond à une réelle demande de la clientèle en lui offrant davantage de proximité. Nous aurons l'occasion de vous détailler cette offre dans un prochain numéro.

SRD

Futures Technologies

Cette année, le Losang'Expo a été l'occasion de partager avec vous les futures technologies de rechargement et références (essentiellement orientées sur les moyens de paiement) à venir chez SRD. Le salon nous permet également d'échanger avec vous et de fixer nos priorités pour 2010.

WEXPAY

Le démarrage

Wexpay, la nouvelle monnaie numérique, est heureuse de vous faire partager son importante actualité en cette fin d'année.

En effet, nous avons désormais atteint les 4000 distributeurs, en particulier grâce à notre partenariat privilégié avec Bimedia et les moyens techniques développés dans ce sens.

Aujourd'hui notre réseau étant suffisamment crédible, nous avons référencé des sites comme les 3 Suisses, Rue du Commerce, Mister Good Deal, Natures&Découvertes....et nous attendons l'adhésion d'autres prestigieux sites dès le début de l'année prochaine (Paypal, CDiscount, 2xmoinscher...).

Notre offre a également suscité un fort intérêt au niveau médiatique qui nous a valu articles et reportages sur TF1, France 2, Le Parisien...

Vous pouvez donc constater que Wexpay est en pleine effervescence et c'est avec impatience que nous attendons de vous retrouver à Losang'Expo 2010 !

BIMEDIA TV

De nous à vous

2009 a été une année difficile, BimediaTV ne baisse pas sa garde. Pour que vous et nous, soyons satisfaits, il faut commercialiser les espaces publicitaires. Comme vous le savez, avec la crise, les annonceurs ont été frileux. Bien sûr, nous aurions souhaité de meilleurs résultats car si nous vendons, vous y gagnez. Nous sommes pourtant sereins pour 2010. Vous êtes de plus en plus nombreux à être équipés de caisses Bimedia et plus le réseau grandit, plus les annonceurs seront réceptifs à notre média. Nous tenons à remercier les commerçants qui nous ont aidé à mener des tests d'audience et d'impact de BimediaTV sur vos clients nous permettant d'optimiser chaque jour le contenu et la forme des rubriques. Enfin, nous vous remercions tous d'être les acteurs de notre aventure jeune et prometteuse.

