

Édito



EXPOPRESSE 2011

Les 26 et 27 mars aura lieu Expopresse. Le seul salon professionnel dédié aux diffuseurs de presse, qui se déroule tous les deux ans, se tiendra cette année encore au CNIT de Paris La Défense.

L'occasion de réfléchir et de trouver des solutions pour pérenniser ce secteur d'activité malmené depuis déjà de trop nombreuses années.

E-commerce, assortiment, distribution, presse numérique... sont autant d'évolutions avec lesquelles vous devez composer quotidiennement et qui vous imposent de faire évoluer votre activité.

Expopresse sera donc le moment propice pour nous rencontrer et échanger sur **CE QUE BIMEDIA PEUT FAIRE POUR VOUS.**

Gestion, encaissement, diversification, fidélisation sont autant de thématiques que nous pourrons aborder ensemble dans un espace convivial et professionnel qui vous réservera bien des surprises.

Découvrez en page 2
les premiers indices
et rendez-vous les 26 et 27
mars au stand D10-D12

Sommaire

EXPOPRESSE : Invitation VIP	1
Dossier VIP	2
Événement : Expopresse 2011	3
Focus : L'année commence fort...	4
BimediaTV / Success Story	5
Moyens de paiement, transfert d'argent et téléphonie	6
Portrait du mois	8

Qu'est-ce que Bimedia peut faire pour VOUS ?

INVITATION VIP

EXPOPRESSE

26 - 27 MARS - **STAND D10-D12**

Pour remercier ses clients de leur confiance et de leur fidélité, Bimedia crée la carte **VIP** pour **Very Important Person**. Il s'agit d'une carte strictement personnelle qui vous donnera accès à un ensemble d'avantages exclusifs réservés uniquement aux clients Bimedia et ses partenaires.

A l'occasion du salon Expopresse, Bimedia inaugurera sur son stand le nouvel **espace VIP** auquel cette carte vous donnera accès. **De nombreuses surprises y attendent les clients de Bimedia.**

Conservez bien votre carte !

Pour les clients de Bimedia qui ne se rendront pas sur Expopresse, vous découvrirez, au fil des prochains événements, d'autres avantages très VIP.

Dossier VIP



PARCE QUE POUR BIMEDIA CLIENT RIME AVEC IMPORTANT

Félicitations !

Vous faites maintenant partie du club VIP de Bimedia grâce à votre carte de membre personnelle. Cette carte gratuite vous est offerte par Bimedia. Conservez-la précieusement elle est pleine de surprises.

À l'instar de toutes les grandes marques de service, Bimedia a tenu à remercier ses clients pour leur confiance et leur fidélité en leur réservant une série d'avantages et de cadeaux exclusifs : «**Le CLUB VIP**». **VIP** pour **Very Important Person**. Avec cette référence à l'univers des «people», Bimedia a souhaité adresser un clin d'oeil à ses clients pour leur dire clairement combien ils sont importants et que toute l'équipe les considère comme les stars de la profession. C'est à partir de cette démarche qu'est née l'idée d'un club convivial et dynamique qui serait exclusivement réservé aux utilisateurs de Bimedia. Ce club a été pensé comme un espace informel et évolutif. Il est fait pour les professionnels du tabac, de la presse et de la librairie et nous espérons que les commerçants auront envie de s'y retrouver et d'y apporter leur enthousiasme, leurs bonnes histoires mais aussi leurs petits tracas. En effet chacun a des expériences à partager, des conseils à donner ou à recevoir de la part de collègues mais aussi des commerciaux, des animateurs, des techniciens de Bimedia. Le club pourra donc être un espace pour se détendre, s'amuser, recevoir des cadeaux mais aussi pour parler travail entre professionnels dans un cadre sympathique.

Le Club VIP

Dans un premier temps, les VIP pourront se retrouver sur le stand Bimedia lors des grands salons professionnels. Ainsi votre carte sera d'abord votre sésame pour accéder à votre espace VIP. Une partie du stand sera consacrée au club avec des petits salons plus confortables, un accueil et des services personnalisés pour prendre une coupe de champagne et souffler un peu dans le tourbillon du salon. Vous retrouverez le club VIP à Expopresse puis au prochain Losang'expo qui se déroulera les 24 et 25 septembre prochains.

Vous découvrirez tout au long de l'année les privilèges qui vous seront réservés comme **des avantages exclusifs**, des cadeaux ou encore des invitations à des événements.

EXPOPRESSE, LE 1^{ER} CLUB VIP

Bimedia inaugurerà le 1^{er} espace VIP sur son stand à l'occasion d'Expopresse les 26 et 27 mars prochains au CNIT de La Défense. Le club VIP c'est :

- Une coupe de champagne
- Un espace massage (*massages de 10 mn. assis et habillés prodigués par des professionnels*)
Inscriptions sur place
- Des petits salons confortables pour 3/4 personnes
- Des cadeaux exclusifs pour les clients Bimedia
- L'équipe Bimedia pour vous accueillir, vous conseiller et répondre à toutes vos questions.

Pour accéder au club VIP présentez votre carte aux membres de l'équipe Bimedia présents sur le stand.

Sur le stand Bimedia D10-D12

Événement



EXPOPRESSE 2011 Venez découvrir ce que Bimedia peut faire pour vous !

Dans quelques semaines aura lieu le rendez-vous des diffuseurs de presse : EXPOPRESSE, traditionnellement situé au CNIT de Paris La Défense.

Les équipes de **Bimedia**, **SRD** et **SRD MP** vous accueilleront sur leur stand D10-D12. Vous pourrez y découvrir toutes nos nouveautés, en savoir plus sur les derniers produits ou services qui favorisent la diversification. Tous les jours, des caisses seront mises au service de démonstrations effectuées par nos commerciaux. Au bar technique,

les experts Bimedia seront à votre disposition pour répondre à vos questions sur nos équipements et nos solutions logicielles innovantes. Côté convivialité et détente vous retrouverez toujours notre grand Bim'bar au cœur du stand. Enfin, cette année, nous vous proposons de jouer à « **BEE Rich** » pour gagner de nombreux cadeaux ! Pour cela il vous suffit de vous rendre sur le stand et d'actionner les jackpots électroniques disposés sur plusieurs écrans Bimedia placés autour du stand.

Bimedia et les diffuseurs de presse

En 2010, Bimedia confirme sa place de leader sur le réseau des diffuseurs de presse avec 64% d'équipement des nouveaux informatisés. Cette tendance déjà notée en 2009 se renforce donc plus que jamais et il s'agit pour nous d'une véritable reconnaissance de la profession et témoigne de la performance des outils Bimedia développés spécifiquement pour les diffuseurs de presse.

EXPRESSO

Pourquoi pas vous ?

Vous êtes client Bimedia, vous êtes fier de votre affaire, de vos clients et vous avez développé des idées et des méthodes originales. Vous êtes donc l'auteur d'une véritable histoire de réussite, une « Success Story » : venez nous en parler sur le stand et partagez avec vos confrères vos expériences, ce qui vous réussit, ce qui n'a pas fonctionné et en quoi votre caisse Bimedia vous aide quotidiennement. Vous ferez aussi peut-être partie de notre prochaine campagne de publicité qui met en vedette des histoires de commerçants comme la vôtre.



Tout nouveau, tout beau !

Le site internet de Bimedia - www.bimedia.com.fr - fait peau neuve ! Conçue comme une page de magazine, la nouvelle page d'accueil dynamique et actuelle vous propose de découvrir encore plus d'informations sur la profession et l'entreprise. Vous y découvrirez notamment les Success Stories de Bimedia, notre actualité et de multiples vidéos et photos. Plus participative, une nouvelle rubrique vous propose de répondre à des mini sondages sur votre activité. C'est aussi sur notre site internet que vous retrouverez les opportunités de carrières chez Bimedia : technicien, commercial, ingénieur, administratif... nous recrutons régulièrement et recherchons les talents rares qui participent à l'évolution de vos outils et de nos services.

L'année 2011 démarre fort pour Bimedia

Le 25 janvier dernier a eu lieu l'inauguration du chantier de notre nouveau siège social. Les dirigeants, **Dominique Chabot** et **Jean-Baptiste Pondevy** ont accueilli à cette occasion, **Jacques Auxiette**, Président du Conseil Régional des Pays de la Loire, et **Pierre Regnault**, Maire de La Roche-sur-Yon, qui ont activement participé à cet événement en posant conjointement le premier madrier de bois du bâtiment.



Tous deux ont salué la croissance remarquable de Bimedia qui est l'entreprise régionale qui a embauché le plus durant les deux dernières années et qui marque de son empreinte le tissu économique régional par son dynamisme et son innovation.

L'innovation aussi dans le choix des matériaux

Le bois possède des qualités de longévité inégalées (supérieur à 100 ans), c'est un matériau sain, écologique et durable qui de surcroît agit comme un régulateur d'humidité favorisant naturellement la ventilation du bâtiment.

Une technique de construction elle aussi inédite pour un bâtiment tertiaire, le bois empilé, largement éprouvée dans les pays nordiques et qui a



Le site devrait être opérationnel courant juin et nous ne manquerons pas de vous tenir au courant des avancées.

séduit les architectes pour ses qualités d'isolation, de confort et de fiabilité remarquables.

Le bois est un matériau de choix pour concevoir des constructions peu énergivores, donc plus économes.

Un choix de matériau qui s'intègre parfaitement dans l'environnement choisi avec soin par les deux dirigeants : un espace de 1300 m² au cœur de 7000 m² de végétation pour recharger son mobile.

Un espace comme « à la maison »

Le futur siège social du groupe Bimedia présente une architecture à géométrie variable avec un soin tout particulier apporté au concept déve-

loppé en adéquation avec l'environnement tout en le préservant : tous les

arbres sur le terrain ont été conservés pour maintenir l'équilibre de l'écosystème.

Le site sera composé dans un premier temps de deux bâtiments reliés

par une passerelle pour permettre l'échange entre les salariés et faciliter la complémentarité professionnelle.

Outre les 1300 m² de stock et de bureaux, un second bâtiment de 150 m² est, lui, dédié au « bien-être » et au confort des salariés avec notamment une salle de lecture/repos et un espace détente.

La lumière naturelle est largement exploitée, ainsi les espaces de travail bénéficient de l'éclairage du jour à travers de larges baies vitrées.

Pour notre nouveau siège, nous avons opté pour l'utilisation d'un matériau écologique et économique : le bois.

Bimedia TV

Vos clients aiment le service des « Publicités Locales et Petites Annonces » !

Au vu de ce succès grandissant chaque jour, un nouveau site est en ligne depuis fin février. Une navigation plus aisée avec des conseils de mise en page, des modèles préformatés et des services utiles pour aider et accompagner vos clients dans leurs « créations ».

Nous tenons à remercier tout particulièrement ceux qui ont soutenu le service des dons. Vous êtes malheureusement peu nombreux à vous être impliqués. Mais nous ne désespérons pas ! Bimedia et BimediaTV poursuivent et poursuivront cette opération caritative qui leur tient à cœur. Sans vous, ce service ne peut vivre et nous ne le concevons pas. Soyez des nôtres, activez ce service et encouragez votre clientèle à laisser sa petite monnaie. Vous êtes au cœur de la France et notre pays est généreux, il n'y a aucune raison que ce service ne soit pas un + pour les associations qui croient en nous ! Prouvons leur ensemble !

Nous comptons sur vous!



Success Story

MARC SEGUIN, Gérant du tabac, La vallée des Vinâles - Paris 10e



Coup de projecteur sur Marc Seguin, un buraliste heureux qui illustrera la première publicité Bimedia. En attendant, il nous parle de son métier, de ses affaires et de ses caisses.

B'N : Parlez-nous de votre affaire ?

Nous avons ouvert en juillet 2009. Je suis dans le métier depuis une quinzaine d'années, c'est la deuxième affaire que je reprends donc j'ai l'habitude. Et depuis un an et demi ça commence à bien marcher !

B'N : Tant mieux ! Quand et pourquoi vous avez choisi Bimedia ?

J'ai choisi dès le départ de travailler avec Bimedia. C'est un outil moderne et performant. Il n'y avait pas beaucoup de concurrence sur le marché quand Bimedia est arrivé. Ils ont apporté la diversité, la modernité et beaucoup d'avantages pour notre profession surtout pour la dématérialisation.

B'N : Et maintenant, au quotidien ?

C'est simple, tactile, ludique, mais aussi très performant ! C'est avant tout un outil très agréable pour travailler.

B'N : Pourriez-vous nous en dire plus sur vos activités ?

La diversification et tous les nouveaux produits à commercialiser sans stock, nous amènent beaucoup de nouveaux clients. Bimedia est le premier à s'être lancé sur le transfert d'argent, aujourd'hui je suis

devenu agent MoneyGram grâce à eux. Mes clients MoneyGram sont tous de nouveaux clients et 20 à 30% d'entre eux en profitent pour acheter quelque chose en plus.

B'N : Beaucoup de nouveaux clients donc mais quel genre de clients ?

Ce sont des clients qu'on aurait pas eu avant. Un jour, une dame a vu le panneau MoneyGram, elle est entrée, et maintenant c'est ma meilleure cliente !

B'N : Et qu'en est-il des autres produits ?

On a de nombreuses recharges téléphoniques dématérialisées. On a aussi les recharges pour cartes bancaires : les nouvelles PCS MasterCard.

B'N : Alors pour finir, qu'est-ce Bimedia peut faire pour vous ?

Je crois que Bimedia a encore pas mal de nouveautés à nous proposer dans les prochaines années donc on attend ça avec impatience !!!

Moyens de paiement et transfert d'argent



Retrouvez-nous sur le stand de Bimedia lors du prochain salon Expopresse !!!

Retour sur la carte PCS MasterCard



Vous avez fait partie des premiers à bénéficier de la carte PCS MasterCard fin janvier 2011 : cette fameuse carte de paiement prépayée rechargeable qui permet d'effectuer des retraits dans les distributeurs agréés MasterCard, de régler des achats sur internet et chez les commerçants (utilisant des équipements MasterCard).

Alors, feu de paille ou vraie opportunité? Nous avons interrogé l'un de nos clients : Monsieur Declercq (Buraliste et diffuseur de presse dans le 94) afin de savoir.

SRD : Bonjour Mr Declercq, vous connaissiez déjà la PCS MasterCard via l'information diffusée sur le réseau.

Avez-vous bénéficié d'une demande immédiate lors du lancement en janvier ?

M. Declercq : oui, j'ai effectué mes premières ventes très rapidement car mes clients ont connu ce produit par le biais des infos télé et du Parisien qui a consacré un article sur le produit.

SRD : Quel a été le profil de ces premiers acheteurs ?

M. Declercq : Certains clients sont venus spontanément après avoir trouvé nos coordonnées sur le site internet de PCS MasterCard. Je suis situé dans une zone à faible pouvoir d'achat, comprenant de nombreuses personnes débancaisées, et qui, lorsqu'elles viennent récupérer des colis doivent payer un supplément en contre-remboursement. Il est donc aisé de leur proposer un moyen de paiement qui ne soit pas attaché à un compte bancaire. Je cible également les clients achetant des e-tickets Paysafecard.

SRD : Outre le trafic généré par ce produit, que vous rapporte la vente de ce produit ?

M. Declercq : Même si la marge est faible, c'est là encore un produit sans stock. Et

le fait de proposer ce genre de produit donne une image moderne à nos points de vente, d'autant que nous sommes les premiers à proposer un produit médiatisé (comme ça a été le cas pour MoneyGram). De plus, c'est un nouveau marché donc une nouvelle marge.

SRD : À votre avis, quel est le rôle du buraliste lors de la vente de PCS MasterCard ?

M. Declercq : Nos clients n'ont pas le détail de l'offre (comme les frais) et comptent sur nous pour les informer !

Les recharges de la PCS MasterCard sont disponibles sur votre interface Moyens de paiement en 20€, 50€, 100€ et 150€. Vous pouvez commander les cartes PCS MasterCard sur Bim'info, Mes services, Téléphonie et Commander.

MONEYGRAM

Pensez à nous retourner tous vos formulaires de transferts MoneyGram par fax (au 01 30 12 01 59) ou par mail (transactionmg@srdfrance.fr) chaque jour. Pour toute information concernant MoneyGram, vous pouvez contacter Séverine chez SRD MP au 01 61 08 40 54.

LE TICKET TRANSFERT PAYS DE ORANGE

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 Conakry et en Côte d'Ivoire. 3 montants de ticket transfert Pays sont disponibles : 7,5€, 15€ et 30€. Vous pouvez proposer ce produit à vos clients qui effectuent des transferts d'argent.

Téléphonie

LES SERIES LIMITÉES DES OPERATEURS

Les Séries Limitées 20€ et 30€ d'Orange jusqu'au 13/04/2011

Ces recharges comprennent 20€ et 30€ de crédit de communication plus des appels illimités en France métropolitaine le soir (de 21h à minuit hors week-end) OU le week-end (du vendredi minuit au dimanche minuit).

Les Séries Limitées 10€, 20€, 30€ et 50€ de SFR jusqu'au 04/04/2011

Les Séries Limitées 10€ et 20€ comprennent 10€ et 20€ de crédit de communication et des SMS illimités 24h/24 OU le doublement du crédit le week-end. Les recharges 10€ et 20€ sont valables respectivement : 7 jours et 21 jours.

Les Séries Limitées 30€ et 50€ comprennent 30€ et 50€ de crédit de communication plus des SMS illimités 24h/24 ET le doublement de crédit 24h/24.

La recharge 30€ est valable 1 mois et la 50€ : 2 mois.

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

La e-recharge Very Magic SMS illimités 10€ comprend des SMS illimités 24h/24 pendant 1 mois. La e-recharge Very Magic 3 mois 10€ comprend 10€ de crédit de communication pendant 3 mois.

Tonéo

Vos clients Ortel Mobile peuvent désormais accéder gratuitement à la carte Tonéo et l'utiliser depuis leur mobile en composant le 802.

Avec ce nouvel accès, les clients Ortel Mobile peuvent désormais passer des appels avec Tonéo même s'ils n'ont plus de crédit sur leur mobile Ortel Mobile.



LES PACKS DISPONIBLES CHEZ SRD

Vous pouvez commander vos packs, cartes, cartes SIM et votre PLV depuis l'interface d'encaissement de votre caisse. Pour ceci, cliquez sur le logo Bim'Info, puis sur « Mes services », « Téléphonie » et enfin « Commander » ou bien téléphonez au **04 91 53 65 39**.

LES PACKS MOBILES OPERATEURS

- **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
- **SFR 115**
(+15€ de crédit et 100 textos inclus)
Prix public conseillé 29,90€ TTC
- **Samsung E1170 de SFR**
(+15€ de crédit et 100 textos inclus)
Prix public conseillé 29,90€ TTC
- **SFR 151**
(+5€ de crédit et 500 textos inclus)
Prix public conseillé 39,90€ 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 29 € TTC
- **Alcatel OT 710 de Virgin Mobile**
(+5€ de crédit inclus + de welcome bonus au choix = le 100% remboursé sous forme de crédit ou le 3x60)
Prix public conseillé 49 € TTC
- **Mobipack de Mobisud**
(+ 9€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 29,90€ TTC

ET LES CARTES SIM

SFR La Carte avec 5€ de crédit inclus :
Prix public conseillé 19,90€ TTC

Bouygues Telecom avec 15€ de crédit inclus :
Prix public conseillé 15€ TTC

Kit 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

Les Cartes SIM data 3G Orange pour Ipad et tablette :
prix public conseillé : 8€ TTC

Les cartes PCS MasterCard par lot de 10 :
Prix public conseillé 14,90€ TTC

Les télécartes rechargeables :
Prix public conseillé 7,50€ TTC et 15€ TTC

LES PROMOS

MOBISUD

Offre du mois : pour une commande de 5 packs Mobipacks achetés, le prix d'achat unitaire passe de 17€ HT à 15€ HT et nous vous offrons 10 cartes Sim Mobisud*. De plus, jusqu'au 31 mars 2011, pour l'achat d'un pack, vos clients bénéficient d'un 100% remboursé en crédit de communication

(soit 29,90€ correspondant à 1h30 de communication).

ORANGE

Offre spéciale Bic Phone : pour l'achat de 2 lots de 4 Bic phone, le prix d'achat unitaire passe de 14,25€ HT à 11,25€ HT (coloris disponibles : rouge, or et gris).*

VIRGIN MOBILE

Promotion sur l'Alcatel OT710 : ce mobile tactile passe de 32€ HT (prix d'achat unitaire pour un lot de 6 packs) à 29.50€ HT.*

*dans la limite des stocks disponibles.

Infos pratiques

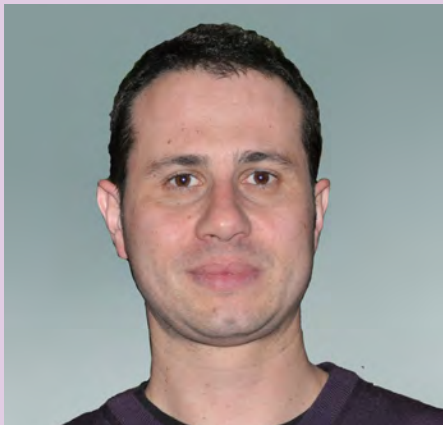
Comment faire une demande d'avoir ?

- Rendez-vous sur « **MENU** », puis « Gestion » si vous avez une BEE.
- Sélectionnez « Consultation téléphonie ».
- Retrouvez votre transaction en cliquant sur « Historique jour, semaine ou mois » ou en sélectionnant directement l'opérateur concerné.
- Sélectionnez la transaction sur laquelle vous souhaitez faire la demande d'avoir et cliquez sur « **Demande d'avoir** »
- Entrez le motif de la demande et validez 3 fois, jusqu'à revenir à votre historique.
- Un astérisque marque les transactions sur lesquelles vous avez fait une demande d'avoir.
- Il n'est pas nécessaire de faire la demande d'avoir immédiatement après la transaction.
- Attention, Il faudra compter un minimum de 3 semaines pour que votre avoir soit déduit de votre facture.

Hotline SRD et SRD MP

SRD et SRD MP renforcent leur hotline le samedi. Donc n'hésitez pas à nous contacter tous les samedi pour toutes vos questions de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30 au 01 61 08 47 00.

Portrait du mois



ARNAUD BRONNER

Chef des Ventes Nord / Île-de-France

Après avoir occupé durant plus d'un an le poste de Commercial sur l'Est de la France, Bimedia lui a offert l'opportunité d'évoluer... Portrait d'Arnaud Bronner, qui a pris ses nouvelles fonctions de chef des ventes au 1er janvier 2011.

B'N : Au début commercial, aujourd'hui chef des ventes, pouvez-vous revenir sur votre parcours au sein de la société ?

Quand j'ai commencé, je pensais que tout serait simple ! Je reprenais un secteur déjà en place et je connaissais bien l'univers du tabac ; j'y évoluais depuis 9 ans... Très vite, je me suis rendu compte que l'approche commerciale était totalement différente : vendre des cigarettes, ce n'est pas du tout la même chose que vendre une caisse ! Il est essentiel d'appréhender l'aspect technique, de bien connaître le réseau et de mesurer l'importance du terminal au sein du point de vente. Le client est bel et bien placé au cœur de la stratégie de l'entreprise. Nous nous engageons à suivre de manière permanente notre clientèle : de la signature du contrat

en passant par le passage de l'animateur réseau dans le magasin ou encore des réponses techniques apportées par la hotline, il y a toujours un interlocuteur !

Finalement, être commercial chez Bimedia, c'est être acteur de sa réussite.

Et puis, il y a quelques mois, un nouveau challenge professionnel s'est présenté et j'ai eu envie de le saisir. Après une phase de formation, j'ai progressivement pris mes nouvelles fonctions et j'encadre aujourd'hui une équipe de 5 personnes.

B'N : En quoi consiste votre quotidien ?

C'est encore un peu tôt pour vous en parler, je débute... Mais une chose est sûre : on ne s'ennuie pas ! Toujours proche du terrain, j'accompagne les commerciaux 3 jours par semaine. Je consacre les 2 autres aux tâches plus administratives. En tant que manager, j'ai aussi un rôle de suivi,

d'information et de motivation. J'essaie de mettre en place de nouveaux outils et de trouver les solutions adéquates à leurs demandes, tout en m'efforçant de prendre un certain recul.

B'N : Vous nous parlez beaucoup du terrain. Avez-vous une anecdote à nous raconter ?

Une vente qui semblait à priori « simple » (une seule caisse sans configuration particulière). La démonstration a duré 7h et le second rendez-vous pour la signature du contrat, 6h... Je ne suis pas prêt de l'oublier !

QUELQUES CHIFFRES

- Plus de 30 personnes tous les jours à vos côtés sur le terrain
- Plus d'1 000 000 de kilomètres parcourus par l'équipe en 2010

VENEZ NOUS RENCONTRER !

EXPOPRESSE

CNIT Paris La Défense
26 & 27 mars 2011
Stand D10 - D12

Asemblées Générales Buralistes

Seine-Maritime le 14 mars
Meurthe-et-Moselle le 19 mars
Mayenne le 20 mars
Aube le 9 avril

Congrès de la Confédération de l'Ouest

Dimanche 20 mars

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.

Adresse de la Rédaction :

165, bd de l'Industrie 85000 La Roche-sur-Yon
tél. 02.51.05.88.87 - 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 : Arnaud **Bronner**, Marc **Seguin**, Rachel **Rinto**.

Mise en page : Bimedia - PaulMorgan.