

Édito



Le Réseau

Réseau : n.m. Le terme générique «réseau» définit un ensemble d'entités (objets, personnes, etc.) interconnectées les unes avec les autres.

Un réseau permet ainsi de faire circuler des éléments matériels ou immatériels entre chacune de ces entités selon des règles bien définies.

La force d'un réseau est bel et bien liée à ses membres. C'est vous et nous, membres du réseau Bimedia qui, chaque jour, apportons notre valeur ajoutée. Faire partie d'un réseau c'est adhérer à ses règles, à son fonctionnement, nous irions même jusqu'à dire à sa philosophie...

Un réseau, qu'il soit informatique, de neurones ou même de transport ne vit que par la communication qui existe entre ses membres. C'est ce à quoi nous nous employons à faire chaque jour avec vous par des outils interactifs et réactifs. L'espace Bim'Info de votre caisse, la Bim'News, les salons professionnels comme Losange'xpo, où les opérations de proximité telles qu'un tour de France, nous permettent de nous rencontrer et d'échanger.

Alors plus que jamais... gardons le contact !

Sommaire

DOSSIER : À votre rencontre	2
Focus sur Orange	4
MoneyGram	5
Téléphonie	6
Réglementation	8
Portrait du mois	8



Dossier

BIMEDIA À VOTRE RENCONTRE

ZOOM SUR LES 2 ÉVÉNEMENTS MAJEURS DE LA RENTRÉE

La rentrée fut riche en événements pour le réseau en général et le réseau Bimedia en particulier avec une première actualité fin septembre : le 1^{er} salon Losange'xpo au Parc des Expos de la Porte de Versailles. À nouveau lieu, nouvel espace et nouvelles perspectives pour les visiteurs et les exposants.

► À lire en page 2

LOSANGE'XPO 2010

Un salon qui prend de la hauteur

C'est avec environ 1 mois d'avance par rapport aux années précédentes que le rendez-vous annuel des Buralistes s'est déroulé les 18 et 19 septembre derniers.

Nouvelles dates et nouveau lieu pour un salon Losange'xpo renouvelé et des exposants qui ont joué le jeu en aménageant avec créativité leurs surfaces de stand.

Bimedia, fidèle à son habitude, a créé l'événement avec un stand de 180 m² tout juste assez grand pour accueillir les très nombreux buralistes venus nous rendre visite.

Comme chaque année, Losange'xpo a été l'occasion d'échanges, de démonstrations, de jeux, d'animations et de cadeaux grâce à nos partenaires **Orange**, **SFR**, **Paysafecard** et **Fiducial**.

Bravo aux 2 grands gagnants du tirage au sort

Bee Wiiiiiiiiiiiiii

Frédéric VERGNE
et Claudine CROSNIER

qui ont chacun remporté une console Wii et son jeu Wii Sport Resort

Losange'xpo en chiffres
source Com'in

2370 visiteurs le samedi
4683 visiteurs le dimanche
79% sont des buralistes



QUELLES NOUVEAUTÉS ?

Côté matériel, le pack BEE était évidemment à l'honneur suscitant toujours un vif intérêt notamment avec l'arrivée de la BEE Kompacte venue enrichir l'offre BEE depuis juillet dernier. Les commerçants soucieux de l'encombrement ont ainsi trouvé la solution idéale.

Le Minimax, déjà présenté l'année dernière en avant-première, était lui aussi à l'honneur à l'occasion du lancement de sa commercialisation sur le réseau.

Qualifié de « véritable concentré de technologie » il est destiné aux points de vente jusqu'à 200 clients par jour.

Minimax représente aujourd'hui une offre complète unique dédiée aux commerces de proximité qui n'osaient pas s'informatiser notamment pour des raisons de coût.



Côté dématérialisation, la téléphonie et les moyens de paiement sur internet avaient évidemment toute leur place. Les visiteurs se sont montrés à la fois curieux et enthousiastes concernant le transfert d'argent et ont pu rencontrer notre partenaire MoneyGram International pour évaluer précisément tout l'enjeu que représente ce nouveau marché très prometteur pour le réseau.

Bimedia a également annoncé le lancement de la collecte de dons sur son réseau avec ce message : « **Le réseau Bimedia le cœur de la proximité** ». Une première campagne va démarrer en décembre avec la Fondation de France, c'est une belle occasion d'être à la fois solidaire et de valoriser l'image du réseau. Rendez-vous vite dans Bim'Info pour adhérer à ce service qui a du cœur !



Bim'Info c'est le véritable outil de communication entre vous et nous !

Un nouveau service, des infos produits, des invitations à des événements Bimedia... tout se trouve dans Bim'Info !

Mais vous pouvez aussi consulter toutes vos factures !

Classées par service (téléphonie,

billetterie, carte cadeaux, Starzik, Coyote...), dans l'onglet « Mes Factures » sur Bim'Info.

En cliquant sur le service qui vous intéresse, vous retrouvez l'ensemble des factures correspondantes triées par date.

Pour visualiser celle dont vous avez besoin, vous n'avez plus qu'à la sélectionner.



TOUR DE FRANCE 2010 Bimedia

UNE NOUVELLE VISION DE LA PROXIMITÉ

« **Toujours plus près de ses clients, Bimedia fait son Tour de France** ». C'est avec cette phrase qu'ont démarré les 6 soirées que nous avons passées avec vous au mois d'octobre dans vos villes ou vos régions: Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux et Nantes. Cet événement inédit a été imaginé pour répondre à 2 objectifs :

- Rencontrer ceux et celles d'entre vous qui ne se sont pas rendus au salon Losange'xpo.



- Renforcer nos liens avec vous pour plus de proximité.

A la fois informatif, pédagogique et convivial ce 1^{er} tour de France a semblé-t-il rempli ses objectifs puisque vous nous avez fait part de votre satisfaction. Certains d'entre vous ont parcouru des kilomètres pour nous rejoindre et nous vous en remercions vivement car nous connaissons vos contraintes professionnelles liées notamment à vos amplitudes d'horaires.

Nos partenaires se sont eux aussi naturellement et spontanément associés à cet événement :



De g. à d. : **Philippe Levecque, Jean-Baptiste Pondevy et Dominique Chabot**

SRD et SRD MP, Orange, SFR, Mobisud ainsi que MoneyGram International. C'est donc un véritable moment d'échanges et de convivialité que nous avons tous vécu avec ceux et celles d'entre vous qui ont répondu à notre invitation.

Les fondateurs et dirigeants de Bimedia et SRD se sont prêtés avec plaisir et enthousiasme au jeu du « show télévisé » en direct. Plateau TV, régie son et vidéo, écrans de diffusion... tout a été pensé

pour que ce moment d'échanges et d'informations soit convivial et en prise directe avec vos préoccupations.

Le transfert d'argent a été un des sujets suivis avec beaucoup d'attention. Témoignages de clients déjà activés et intervention de Gabriel Hebing, Directeur France de MoneyGram International ont permis de clarifier l'offre. Chacune de ces soirées s'est terminée autour d'un cocktail dinatoire qui a permis de poursuivre les échanges en toute convivialité.

« Ce Tour de France a été un véritable rendez-vous de la proximité avec nos clients » soulignent Jean-Baptiste Pondevy et Dominique Chabot, qui profitent de cette occasion unique pour réaffirmer leur volonté d'accompagner les buralistes et diffuseurs de presse face à la mutation de leurs activités.

« Le réseau n'a pas l'habitude que l'on vienne à sa rencontre pour dialoguer en toute transparence. Cette démarche a été très appréciée de nos clients et cela a été pour nous une expérience très enrichissante : nous devons rester au contact du terrain. » conclut Jean-Baptiste Pondevy.

Alors... Rendez-vous au Tour de France 2011 !

Paroles de clients

« J'ai aimé qu'on vienne à nous ! Pour une fois, c'est pas à nous d'aller vers eux. Ça permet d'être au courant des nouveaux services que l'entreprise souhaite mettre au point. En nous proposant le transfert d'argent (MoneyGram) Bimedia nous aide à diversifier notre activité »,

M. Gabet
buraliste et diffuseur de presse à Lyon (69).

« C'est une très bonne initiative, ça permet d'échanger avec les dirigeants, d'avoir leur vision de notre quotidien. En venant avec leur partenaire MoneyGram, le transfert d'argent est devenu moins abstrait ».

M. Cassagnes
diffuseur de presse à Pessac (33).

FOCUS sur un partenaire historique

orange™

Orange un opérateur présent à chacun de nos rendez-vous

Lors du dernier Losang'expo, vous avez pu découvrir sur le stand SRD, tout un espace dédié Orange. Imaginé et créé dans un esprit « boutique » en étroite collaboration avec l'opérateur, cet univers haut de gamme vous a permis de découvrir l'étendue de l'offre Orange et France Télécom.



2 nouvelles technologies de rechargement à (re)découvrir !

La télécarte rechargeable :

Vous pouvez désormais recharger directement la télécarte rechargeable de votre client dans votre point de vente. Elle facilite ainsi le

quotidien de votre client qui n'a plus besoin de saisir de code en cabine téléphonique pour recharger sa télécarte.



Vous êtes plus de 2 300 clients à être équipés et si vous ne l'êtes pas encore, n'hésitez pas à nous contacter au 01 61 08 47 00.

Retrouvez toute l'offre physique de l'opérateur à savoir des clés 3 G+, et des packs libre service comme le Nokia 2330, le Samsung E1150 et le fameux BIC® phone disponible en 4 couleurs. Toute l'offre dématérialisée : les e-recharges mobicarte, les tickets fun et vidéo, les tickets téléphone et la télécarte rechargeable (commercialisés sous la marque France Télécom).

Les recharges mobicarte :

Vous avez pu découvrir en avant-première, le rechargement direct sur les recharges mobicarte première version. Cette nouvelle technologie de rechargement vous permet de recharger directement le mobile de votre client dans votre point de vente en saisissant directement sur votre caisse Bimedia, son numéro de téléphone. Votre client n'a plus besoin de saisir les 14 chiffres de son ticket via le 224 ou le #123# pour recharger son mobile.

Orange a été aussi un partenaire de choix pour le 1^{er} tour de France Bimedia-SRD.



Avec un espace dédié itinérant, nos clients ont pu ainsi échanger avec l'opérateur, donner leurs impressions sur le E-learning et découvrir la 2^e version du rechargement direct sur les produits mobicarte : vous pourrez recharger le mobile de votre client, équipé au préalable d'une puce, en le passant au dessus d'un lecteur relié à votre caisse Bimedia. Cette technologie de rechargement qui a séduit les clients les plus exigeants sera en déploiement dans notre réseau à partir de février 2011... patience !



QUI EST-CE ?

Orange est un partenaire majeur qui accompagne notre réseau au quotidien. Retour sur le 1^{er} opérateur du marché en France.

Depuis juin 2006, Orange est la marque phare pour le mobile, l'internet, la télévision et les offres convergentes en France. C'est aussi un opérateur mondial qui possède 193 millions de clients et est présent dans 32 pays. 3^e opérateur mobile en Europe, Orange ambitionne de devenir l'opérateur de confiance tout en étant référent sur les réseaux qui constituent son cœur de métier et son avenir.

FOCUS (suite)

Un nouvel outil de formation exclusif et innovant vous a également été présenté

Le E-learning (formation en ligne) sur les produits Orange vous permettra de vous former ainsi que vos collaborateurs sur tous les produits Orange sans vous déplacer et au moment qui vous conviendra le mieux.

Mieux connaître la gamme, pouvoir conseiller vos clients, être toujours au



courant des dernières nouveautés... le E-learning va très vite devenir votre allié pour faciliter votre quotidien et mieux vendre la téléphonie.

Cet outil sera disponible en fin d'année sur votre caisse Bimedia.

Transfert d'argent

MONEYGRAM nous a également accompagné lors de ce tour de France. L'occasion d'une rencontre avec le réseau pour ce nouvel acteur du marché.

B'N : Pourquoi avoir souhaité vous associer à ce tour de France Bimedia-SRD ?

G.H.: Le transfert d'argent est une véritable opportunité pour les buralistes et les diffuseurs de presse. Il était important pour MoneyGram de pouvoir aller à leur rencontre pour les écouter, afin de mieux comprendre leurs attentes et aussi leur présenter en quoi le service de transfert d'argent est une opportunité à saisir.

Nous souhaitons également faire comprendre aux commerçants présents et aussi à ceux qui enverront leur dossier d'enregistrement dans les semaines qui viennent, l'opportunité de faire partie des premiers détaillants à proposer le service de transfert d'argent MoneyGram et de fidéliser ainsi, avant d'autres points de vente, une nouvelle clientèle.

Ce tour de France nous a enfin permis de vérifier que la rémunération générée par cette nouvelle activité séduit les détaillants qui voient dans ce nouveau service, un réel potentiel d'augmenter leurs revenus.

B'N : Quel accueil avez vous eu lors de ces 6 rencontres régionales ?

G.H.: L'accueil a été très positif, voire enthousiaste. La plupart des commerçants sont déjà sensibilisés au transfert d'argent, même s'il reste assurément un travail « d'évangélisation » à assurer pour démystifier le transfert d'argent. J'ai particulièrement

apprécié le moment des questions-réponses à l'issue des présentations, qui a été un moment d'échanges riche et concret pour répondre aux interrogations des buralistes et diffuseurs de presse. Avec mes collaborateurs, nous avons également pu nous entretenir avec la plupart des participants, nous rendre compte de leur intérêt pour

8 milliards d'euros ont été transférés l'année dernière depuis la France vers l'étranger, ce qui représente trois fois le marché de la téléphonie, avec une croissance de 10% par an.

ce nouveau service et leur faire une démonstration de la simplicité et la rapidité avec lesquelles une transaction de transfert d'argent peut être réalisée sur la caisse Bimedia.

B'N : Un mot pour conclure ?

G.H.: J'encourage vivement les buralistes et diffuseurs de presse à proposer le transfert d'argent MoneyGram dès à présent. Le potentiel est énorme et les premiers à se lancer capitaliseront sur le transfert des clients de La Poste vers leur point de vente. Alors un conseil : **n'attendez pas !**

Gabriel HEBINGER
Directeur France
MoneyGram
International



A VOUS DE JOUER !

LES JEUX DU MOMENT

JEU MOBISUD

En ce moment et jusqu'au 16/12/2010, participez à notre « Grand jeu de l'Automne » avec Mobisud : Commandez et vendez 5 packs ou 10 cartes SIM Mobisud.

Si vous faites partie des 50 premiers à les vendre vous remporterez un bon d'achat Digitick d'une valeur de 50€.

ORANGE LANCE UN JEU POUR VOS CLIENTS : RECHARGEZ, JOUEZ, GAGNEZ ?

À chaque période commerciale de l'opérateur, vos clients mobicarte ont une chance sur 3 de remporter un cadeau après chaque rechargement. Par exemple du 21 octobre 2010 au 24 novembre 2011, vos clients peuvent gagner une TV 3D Samsung, des appareils Reflex Sony, des lecteurs Blu-ray Panasonic, des lots de 5 SMS ou de 5 min. Toutes les modalités du jeu sont disponibles après le rechargement sur le N° 224 ou au #123# et sur le site www.mobicarte.fr

Téléphonie, moyens de paiement et

LES PACKS MOBILES OPÉRATEURS DISPONIBLES CHEZ SRD

Pensez à commander dès novembre vos packs opérateurs et cartes SIM pour la période de Noël.

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

Chaque commande de pack vous génère 2€ d'avoir par pack le mois suivant.

- **BIC® phone d'Orange** (+15€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 29€ TTC
- **Samsung E1150 d'Orange** (+5€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 34€ TTC
- **Nokia 2330 d'Orange** (+5€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 49€ TTC
- **Samsung E1080 de SFR** (+15€ de crédit et 100 textos inclus)
Prix public conseillé 29,90€ TTC
- **Alcatel OT 505 de SFR** (+15€ de crédit et 100 textos inclus)
Prix public conseillé 34,90€ TTC



- **SFR 151 en forfait prépayé ou bloqué** (+15€ de crédit et 100 textos inclus)
Prix public conseillé 39,90€ TTC **NOUVEAU.**
- **Alcatel OT 710 de Virgin** (+5€ de crédit inclus + 20€ rechargés = 20€ offerts)
Prix public conseillé 49€ TTC
- **Alcatel OT 209 de Virgin** (+5€ de crédit inclus + 20€ rechargés = 20€ offerts)
Prix public conseillé 25€ TTC
- **Samsung E1360 de Bouygues Telecom** (+29€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 29€ TTC
- **Samsung E1170 de Bouygues Telecom** (+29€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 29€ TTC
- **ZTE S319 de Mobisud** (+9€ de crédit inclus)
Prix public conseillé 29,90€ TTC
- **SUPER PROMO SFR et Mobisud du 5/11/2010 au 30/11/2010 :**



Pour tout achat d'un lot de 5 packs SFR, SRD vous offre 5 cartes SIM Mobisud.

Infos Techniques

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 5 jours ouvrés.
- Vous pouvez également nous contacter au 04 91 53 65 39

SRD ET SRD MP élargissent les horaires du service clients :

Vous pouvez désormais contacter notre service client SRD et SRD MP du lundi au vendredi de 8h30 à 13h00 et de 14h30 à 18h30, le samedi de 8h à 20h et le dimanche de 8h à 14h00.

Comment devenir agent MoneyGram? Rien de plus simple, rendez vous sur Bim'Info... Mes Services... MoneyGram... ou bien téléphonez directement à Séverine chez SRD MP au 01 61 08 40 54.

transfert d'argent



Et les cartes SIM :

- **SFR avec 5 € de crédit inclus**
Prix public conseillé 19,90€ TTC
- **Bouygues Telecom avec 15 € de crédit inclus**
Prix public conseillé 15€ TTC
- **Mobisud avec 9 € de crédit inclus**
Prix public conseillé 9,90€ TTC
- **Lebara avec 7,50 € de crédit inclus**
Prix public conseillé 19€ TTC
- **Simyo avec 5 € de crédit inclus**
Prix public conseillé 9,90€ TTC
- **Ortel avec 7,5 € de crédit inclus**
Prix public conseillé 9,95€ TTC



Informations sur les opérateurs :

- **Lebara** : changement de tarification. L'opérateur mobile pour des appels très compétitifs à l'international, baisse ses prix :
 - Algérie** : 0,15€ fixe et 0,23€ mobile (au lieu de 0,19 et 0,29)
 - Maroc** : 0,13€ fixe et 0,23€ mobile (au lieu de 0,15 et 0,29)
 - Tunisie** : 0,20€ fixe et 0,31€ mobile (au lieu de 0,25 et 0,39)

Les tickets téléphone Afrique de France Télécom : de nouveaux tarifs.

Les tarifs des tickets téléphone Afrique 7,5€ et 15€ de France Télécom évoluent. Pour connaître les nouveaux tarifs, contactez SRD au 01 61 08 47 00.

La télécarte rechargeable de France Telecom, un nouveau parcours client.

Lors de l'utilisation de la télécarte rechargeable en cabine, le client entend en premier lieu un message lui indiquant son crédit restant.



Les nouvelles références



ORTEL MOBILE EN NOVEMBRE

ORTEL MOBILE, l'opérateur mobile proposant des tarifs très compétitifs pour la France et l'international, est désormais disponible sur l'interface téléphonie de la caisse Bimedia.

L'offre Ortel Mobile se compose d'une carte SIM prépayée au prix de vente public conseillé de **9,95€ TTC**, dont **7,50€ de crédit de communication inclus** et de e-recharges de **5€ (valables 21 jours)**, **10€ (valables 28 jours)** et **20€ (valables 42 jours)**.

MOBISUD double le temps de communication de vos clients.

Pour tout rechargement entre le 15/11/2010 midi et le 19/11/2010 midi, Mobisud double le temps de communication de vos clients. Offre valable uniquement pour les clients possédant une carte SIM Mobisud

PROFITEZ DES SÉRIES LIMITÉES DES OPÉRATEURS

Les séries limitées 10€, 20€ et 30€ d'Orange jusqu'au 12/01/2011

Ces recharges comprennent 10€, 20€ et 30€ de crédit de communication et respectivement 10€, 20€ et 30€ de crédit d'appels offert de 7h à 17h en France métropolitaine. La 10€ est valable 7 jours, la 20€ : 31 jours et la 30€ : 45 jours. Offres réservées aux clients mobicarte et forfaits bloqués Orange et M6 Mobile.

Les séries limitées 10€, 20€, 30€ et 50€ de SFR du 16/11/2010 au 24/01/2011

Les séries limitées 10€ et 20€ donnent droit à 10€ et 20€ de crédit de communication et les textos illimités 24h/24 OU le doublement du crédit le week-end. La 10€ est valable 7 jours et la 20€ : 21 jours. Les séries limitées 30€ et 50€ donnent droit à 30€ et 50€ de crédit de communication et les textos illimités 24h/24 et le doublement du crédit 24h/24. La 30€ est valable 1 mois et la 50€ : 2 mois.

Portrait du mois



Ce mois-ci : coup de projecteur sur nos collaborateurs « de l'ombre ». Dans un lieu tenu secret, nos ingénieurs conçoivent des logiciels et des outils toujours plus performants pour améliorer votre quotidien. Portrait de Jérémie Intins, qui a rejoint le pôle Recherche et Développement en juillet 2007.

JÉRÉMIE INTINS

Chef de Projet chez Bimedia

B'N : Parlez-nous de la Recherche & Développement, de son organisation et de son évolution ?

J.I.: Lorsque je suis arrivé chez Bimedia, le pôle R&D n'était composé que de quelques personnes. L'entreprise a connu une forte croissance et les effectifs au Développement ont été multipliés par 5 en très peu de temps : un vrai défi en terme d'organisation ! Nous continuons aujourd'hui à nous structurer et à adapter nos méthodes de travail en nous répartissant entre autres par domaine. Je travaille sur la partie encaissement et sur les outils disponibles dans la caisse. Certains s'occupent des différents services comme le transfert d'argent avec MoneyGram et d'autres encore des interfaces comme Bimedia Office...

B'N : En tant que chef de projet, décrivez-nous votre quotidien ?

J.I.: C'est difficile de vous parler d'un « quotidien » ! Nous travaillons sur des projets, à plus ou moins long terme, pour ajouter de nouvelles fonctionnalités ou de nouveaux services à la caisse. En parallèle,

nous prenons aussi en compte les remontées de nos clients, via la hotline, et celles de notre équipe commerciale : des éléments à améliorer ou des suggestions, comme la gestion de plusieurs stocks sur laquelle nous avançons actuellement, qui peuvent se rajouter aux projets en cours. Mais sur ceux là, je ne peux malheureusement rien vous dévoiler... ! Nous effectuons aussi tout un travail de formation interne pour intégrer les nouveaux développeurs et tenir informés les services techniques des dernières modifications et mises à jour.

B'N : Qu'appréciez-vous dans votre poste depuis plus de 3 ans ?

J.I.: Ça bouge chez Bimedia, on ne fait jamais la même chose d'une semaine sur l'autre.

L'innovation, sans pour autant perdre le contact avec nos clients, c'est ce qui me plaît ici !

La R&D en chiffres :

- 20 ingénieurs et développeurs
- 6 % du CA de Bimedia est consacré à la R&D
- 26 ans : moyenne d'âge de l'équipe

RÉGLEMENTATION

Nouvel arrêté relatif au contrat de gérance

Source Confédération des Buralistes de France.

Le décret publié le mercredi 30 juin dernier au Journal Officiel est le fruit d'une étroite concertation entre la Confédération des buralistes et la DGDDI. Il aborde l'ensemble de la réglementation professionnelle : la formation ; la gérance ; les règles applicables aux SNC (gérants et associés) ; la suppléance ; les remplacements ; les règles d'implantation (transferts, déplacements au sein d'une même commune, interdiction d'implantation dans les centres commerciaux) ; les règles de fermeture provisoire ou définitive ; le régime disciplinaire général des buralistes ; l'agencement du point de vente...

L'arrêté, quant à lui, relatif au contrat de gérance, publié au JO du 28 août 2010, précise quant à lui les obligations du débitant et du gérant du débit en matière d'approvisionnement, de respect du prix de vente, de présentation des produits, d'exploitation du débit et du fonds de commerce, de charges d'emploi, de rémunération, de RAVGDT, etc. Ce nouveau contrat de gérance trouvera à s'appliquer au fur et à mesure des renouvellements.

Vous pouvez consulter le texte intégral du décret tel qu'il a été publié le mercredi 30 juin au Journal Officiel ainsi que le texte de l'arrêté relatif au contrat de gérance via le site [legifrance](http://legifrance.gouv.fr).

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 !

RENCONTRES UNDP

Einsisheim (68) le 18 novembre

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES BURALISTES

Ille-et-Vilaine le 21 novembre

Bouches-du-Rhône le 9 décembre

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,
Virginie Dieumegard, Sophie Paillette.

Remerciements à : Gabriel Hebingier,
Jérémie Intins.

Mise en page : Bimedia - Paul Morgan.