



475 / décembre 2025 / 3€

# Le Losange

Buralistes commerçants d'utilité locale



MARCHÉS PARALLÈLES, FISCALITÉ, RÉGULATION

# LA CONFÉDÉRATION HAUSSE LE TON

Scannez-moi  
pour ma version  
numérique



Et aussi : Le « service clés »,  
faut-il se lancer ? p 62

Packs Logista : comment  
obtenir la remise ? p 75

NOUVEAU

# Ultra.

par **vuse**

**Notre cigarette électronique  
la plus avancée.**

MARQUE DE VAPE  
#1  
RECHARGEABLE NUMÉRO UN EN FRANCE

**Flavour AutoTune™**  
*Réglage automatique  
des saveurs*  
L'appareil détecte la saveur  
et ajuste la chaleur,  
la puissance et l'intensité.



**ClearView™**  
*Affichage integral*  
Contrôle le niveau d'e-liquide  
et de la batterie.



**AutoLock™**  
*Option de verrouillage*  
Empêche toute activation  
accidentelle.



**BLEU INDIGO**  
88124



**Batterie amovible**  
Rechargeable avec USB-C  
ou chargeur induction.



**NOIR ANTHRACITE**  
88048



**ROSE NACRÉ**  
88049

**CloudControl™**  
*Ajustement de  
l'intensité  
de la vapeur*



Possibilité d'alterner entre  
les modes d'intensité :  
faible, moyen et élevé.

**UltraSaveur**  
par **vuse**

**La capsule Ultra est équipée  
d'une puce électronique**



En savoir plus  
sur notre  
cigarette  
électronique.

**TOP VENTES VUSE DISPONIBLES SUR ULTRA**



**MENTHE  
GLACIALE**  
88103



**BLEND  
DORÉ**  
88102



**FRAISE  
ICE**  
88023

**SAVEURS EXCLUSIVES VUSE ULTRA**



**CERISE  
ICE**  
88121



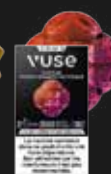
**FRUIT DU DRAGON  
GRENADE**  
88125



**CITRON  
& CITRON VERT**  
88123



**MANGUE  
CALAMONDIN**  
88122



**FRUITS ROUGES  
PÂTEQUE**  
88104

\*Sur la base des données de sorties de caisses Strator pour les cigarettes électroniques à système fermé. Etude basée sur 15% des points de vente buralistes (soit 3500), en France, de octobre 2024 à octobre 2025.

**18+**  
**VÉRIFIEZ**

VENTE INTERDITE AUX MINEURS. PRODUITS POUVANT CONTENIR DE LA  
NICOTINE UNE SUBSTANCE ADDICTIVE. UTILISATION PAR LES NON-FUMEURS  
NON RECOMMANDÉE.



# Aux grands maux les grands remèdes

**C**'est par cette formule familière mais dont chacun comprendra bien la portée que je tenais à ouvrir le numéro de décembre de notre revue professionnelle.

Novembre 2025 illustre sans nul doute la ligne confédérale que je souhaite mettre en œuvre ces quatre prochaines années, reposant sur un principe simple et efficace : **démontrer à notre écosystème que le réseau des ruralistes ne sera jamais voué au silence** et, ce faisant, que nous ne nous interdirons rien en termes de communication. Le tout sans jamais renier ce qui a fait notre succès ces dernières années : **dialogue, méthode et anticipation**.

C'est dans cette optique que vos représentants départementaux ont répondu présents, le 17 novembre dernier, pour interpeller à mes côtés nos parlementaires devant les portes du Sénat. Avec des objectifs clairement identifiés : braquer les projecteurs sur le colossal manque à gagner fiscal pour l'État – mais aussi pour notre réseau ! – que représente le marché parallèle, **alerter sur le danger que constituerait l'adoption d'une trajectoire fiscale sur le tabac** et enfin poursuivre des échanges nourris avec nos décideurs politiques.

Des échanges francs et directs que nous avons pu faire vivre durant trois jours, à l'occasion du Salon des Maires et des Collectivités locales, auquel la Confédération participait pour la 6<sup>e</sup> année. L'occasion de marteler un message puissant qui raisonnera avec d'autant plus de force dans les prochains mois, à l'approche des élections municipales : **un ruraliste en souffrance, c'est une commune en difficulté !**

À l'heure où j'écris ces quelques mots, la menace d'une nouvelle fiscalité tabac semble s'éloigner. Preuve que nos arguments (de bon sens) trouvent oreilles attentives... Pour autant, ces signaux positifs ne doivent pas nous faire baisser la garde sur les nombreux autres enjeux d'avenir dont sont porteurs les textes budgétaires, toujours en discussion. Charge à nous, et à l'ensemble de vos élus départementaux, d'en être les sentinelles attentives et déterminées. ■

SERDAR KAYA

PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION DES RURALISTES

*En cette période festive, et à l'image de votre dynamisme et votre engagement qui font vivre nos territoires, je vous souhaite de très belles fêtes et d'excellents résultats pour cette fin d'année.*



# ENSEMBLE, UNIS ET PRÊTS À RELEVER TOUS LES DÉFIS.

**NOUVEAU FORMAT XL - 14,40€\***  
(25 CIGARETTES)

**11,50€\***

088861\*\*

088860\*\*

087201\*\*

087071\*\*

087070\*\*



\*Publication du Journal Officiel du 13 août 2025. Prix applicable à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2025. \*\*Codes Logista pour vos commandes.

**FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE**



Pour répondre à toutes les demandes, Marlboro a lancé deux nouvelles références : **Marlboro Crafted Red XL** et **Marlboro Crafted Gold XL**.

Notre gamme, qui allie qualité et prix accessibles, est maintenant au complet et prête à booster vos ventes. N'hésitez pas à la recommander à vos fumeurs adultes.



L'UNIVERS **I AM**\* MARLBORO : DERNIÈRE CHANCE POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE. CONNECTEZ-VOUS DÈS MAINTENANT SUR OPEN PM OU SCANNEZ LE QR CODE.

Communication réservée uniquement aux professionnels. Ne pas afficher. Ne pas distribuer aux consommateurs. Image générée en partie par IA. \*I AM = JE SUIS.

**FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE**

CONCEPT **ARÔME**  
e-liquides français

# OMP!

Oh My Pod !

**Le pod au bon prix !**



**Le pod plat**

2ml pod prérempli



€  
**6,90**  
la boîte de  
**2 PODS**  
PVCi



€  
**29,90**  
LES 5X2 PODS  
PVCi

**3** taux de  
nicotine

**0**  
mg/ml

**10**  
mg/ml

**20**  
mg/ml



**16** arômes différents

**6** coloris de batteries



MAISON DE  
VAPOTAGE

CONCEPT ARÔME ACCESS NHOSS VAP'N PUFF

Contactez-nous au **05 49 26 10 89** ou via nos distributeurs grossistes.  
[service-commercial@maisondevapotage.com](mailto:service-commercial@maisondevapotage.com)



**10 « Action coup de poing » de la Confédération aux portes du Sénat**  
**Une benne, 100 000 paquets illégaux, des élus ruralistes battant le pavé parisien : la Confédération a opté pour un mode d'action inédit et un discours musclé devant les parlementaires.**

**16 Salon des Maires : les ruralistes élus dès le 1<sup>er</sup> jour**  
**Les élus de la République ont été nombreux à se presser sur le stand de la Confédération au Salon des Maires et des Collectivités Locales. Retour en images sur trois journées où le réseau aura présenté toutes ses revendications.**



**62 Dossier : les clés de la réussite**  
**Le marché de la reproduction des clés est synonyme d'opportunité principalement en raison de la disparition progressive des cordonneries. Une solution pertinente, à condition d'adopter quelques bonnes pratiques.**



## ACTUS

- 3 Édito
- 8 Dessin du mois
- 14 Sur le terrain de Dax à Bayonne
- 20 Médias : c'est dit !
- 22 Un avenir fiscal toujours en débat
- 24 Comment la Hongrie combat les trafics ?
- 28 En chiffres
- 29 En bref

## PRODUITS

- 36 Le cigare chez Stéphanie Imperatore à Aubagne (Bouches-du-Rhône)
- 40 Découvrez le Davidoff Chefs Edition 2025
- 42 Nouveautés briquets
- 44 Nouveautés vape
- 46 Bien conserver le CBD
- 48 Entretien avec Benjamin Herrgott (Papy CBD)
- 50 Objets : douceurs
- 52 Objets : Saint-Valentin
- 54 PMU : zoom sur la nouvelle rémunération
- 56 Vaucelle, une certaine idée du champagne
- 58 Nouveautés bar-brasserie
- 60 Nouveautés diverses

## ENTREPRENEUR

- 68 Transfo chez Arnaud Guérin en Moselle
- 72 10 preuves qu'il faut passer à la Transformation en 2026
- 74 Et si on utilisait l'I.A. pour créer des affiches
- 75 Packs Logista : l'aide de la Confédération
- 76 Entretien avec N. Vuittenez (My Container Shop)
- 78 Urbanisme : moins de voitures, plus de clients ?
- 80 SOS Gestion : suivi de la rentabilité

## ACCOMPAGNEMENT

- 82 Le bureau confédéral est constitué
- 84 Pierre Romero et Hervé Garnier, les deux piliers du président
- 88 Portrait : Maxime Villemagne (Loire)
- 90 Trophées des ruralistes de Paris-IDF
- 91 Vos assemblées générales
- 96 Agenda

## LA DER

- 98 Les paroles d'Angel



*Un marché parallèle  
sans tabou*



Cyrille  
BRG

# IMPERIAL BRANDS SEITA

vous souhaite de joyeuses fêtes !

**BASTOS**  
DEPUIS 1838

**News**

**blu.**<sup>®</sup>

**JOHN PLAYER  
SPECIAL**

**GAULOISES**

**RIZLA**<sup>+</sup>

**Fortuna**

**Merci pour votre confiance  
et continuons ensemble  
en 2026 !**

 **IMPERIAL  
BRANDS**  
Seita

*Votre partenaire au quotidien !*

Fumer nuit gravement à votre santé et à celle de votre entourage.  
Faites-vous aider pour arrêter de fumer, téléphonez au 3989 (appel non surtaxé)



# « Action coup de poing » aux portes du Sénat



**Une benne, 100 000 paquets illicites, des élus ruralistes battant le pavé parisien : la Confédération a opté pour un mode d'action inédit et un discours musclé alors que les parlementaires cherchent des solutions – parfois simplistes - pour financer le fonctionnement de l'État l'an prochain.**

**L**e fond de l'air est vivifiant ce lundi 17 novembre devant les grilles du Jardin du Luxembourg à deux pas du Sénat. Pourtant ce n'est pas le froid piquant qui revigore la cinquantaine d'élus ruralistes présents ce jour-là, mais plutôt la satisfaction de savoir que la profession est déterminée à se



# de la Confédération



faire entendre. D'abord par les parlementaires occupés à voter les budgets de la Nation. Ensuite des Français au travers des médias venus nombreux pour l'occasion.

Quelques mois après le coup de gueule remarqué de Philippe Coy dans les colonnes du *Losange* où il exprimait sa déception à l'égard

de certains politiques oublieux de leurs promesses au réseau, son successeur Serdar Kaya a repris le flambeau et décidé une opération « coup de poing », comme l'ont qualifiée les journalistes, au cours de laquelle ont été réclamés un « gel de la fiscalité » et « une stratégie durable pour lutter contre le fléau du marché parallèle ».

Pour marquer les esprits des parlementaires et des passants, la Confédération a fait poser une imposante benne remplie de 100 000 paquets de cigarettes de contrebande ou de contrefaçon, soit « l'équivalent, selon elle, de seulement deux heures de vente sur le marché parallèle. » Une banderole ceint le conteneur ■ ■ ■

■■■ avec pour messages :  
« *l'État tousse, les trafics respirent* »  
ou « *fiscalité punitive* ».

Opération réussie. D'abord parce que les médias ont répondu au rendez-vous. Serdar Kaya mais aussi Hervé Garnier, le trésorier général, et de nombreux représentants de la profession ont eu l'occasion d'exprimer les revendications des buralistes aux micros de BFMTV, France Info, CNews, Europe 1, Sud Radio, etc. Télématin sur France 2 y a consacré une chronique. La dépêche rédigée par l'AFP a irrigué de très nombreux quotidiens à Paris comme en région.

Surtout, le matin de l'opération, une tribune du président est parue dans *Les Échos*, un incontournable pour les décideurs : « *Mesdames, messieurs les sénateurs, si vous cherchez 5 milliards pour équilibrer le budget, regardez du côté des marchés parallèles du tabac* ». Serdar Kaya y déplore qu'en pleine chasse aux recettes pour le budget 2026, « *un gisement de plusieurs milliards d'euros continue d'être laissé à l'abandon* ».

Opération doublement réussie. Parce que les écharpes tricolores viennent bientôt à la rencontre des buralistes. Des députés, du Gers, du Gard, du Vaucluse, de Gironde, de l'Aube ou du Loiret notamment, prêtent une oreille attentive aux revendications des buralistes, en guise de prémices aux nombreux échanges que mèneront les représentants de la Confédération au cours du Salon des maires dans les jours suivants (voir en page 16 à 19).

Opération triplement réussie enfin parce qu'au soir de cette journée d'action, une énergie nouvelle semblait avoir irrigué les rangs des élus de la Confédération. Charge à elle de l'insuffler à tout le réseau. ■

SUR PLACE, DAVID J. STRAUS

## Opération réussie grâce à la présence de nombreux médias auprès desquels les élus de la profession ont pu exprimer les revendications des buralistes

## Un réseau reboosté !

Si l'opération au Sénat avait d'abord pour but de sensibiliser les parlementaires et l'opinion publique, elle a aussi eu pour effet de mobiliser les buralistes du réseau et leurs élus. « *Merci !* », « *Merci de faire entendre publiquement notre voix à tous ces politiques* », « *Merci à tous ceux qui ont pu se déplacer* », « *Bravo ! Un discours clair et net* », « *Un président qui monte au front et nous défend* », « *Bravo, il ne faut rien lâcher !* », « *Bravo pour cette initiative : la base attend plus et mieux encore* » : les réactions, très majoritairement positives, se sont multipliées, sur les réseaux sociaux notamment, alternant entre félicitations ou encouragements.

« *Ce genre d'actions visibles manquait pour montrer à nos collègues que nous ne nous laissons pas faire* », réagit Virginie Van Lancker, présidente du Calvados qui témoigne d'une attente forte d'une partie des adhérents. « *C'est important, assure Xavier Dupont, parce que le conteneur rend concret le marché parallèle en termes de volume et de perte fiscale.* » « *Cela doit convaincre les élus de ne pas répéter les erreurs du passé* », explique le président des buralistes de la Manche.

« *C'est une nouvelle façon de faire passer nos messages, complète Nicolas Pinot, président des buralistes de l'Indre. On n'avait plus trop l'habitude de se regrouper.* » Cependant, insiste-t-il comme ses deux homologues, « *nous ne relançons pas les manifestations : cette action symbolique complète un panel d'actions qui va de la communication traditionnelle aux échanges avec les ministres et les élus* ». ■

D.J.S.

**ELLES  
SONT LÀ...  
PRÊTES À  
CARTE-ONNER !**





# À la rencontre des buralistes de Dax à Bayonne

**Serdar Kaya a réservé sa première visite de terrain aux buralistes des Landes et du Pays basque. L'élue a souhaité rencontrer des « collègues », aux parcours certes différents, mais tous confrontés à la concurrence injuste des « ventas » frontaliers. Avec un point commun : la combativité !**

## Labenne



« À partir du 15 du mois, les locaux n'ont plus d'argent et vont en Espagne, raconte Virginie Caurraze-Pérot. **Le tabac baisse, je travaille les produits à marge.** » L'offre est parfaitement calibrée, la gérante a du métier. Pour la vape ? « *Des liquides mais pas de device* ». Les sachets de nicotine ? « *Pour les surfers et les cyclistes* ». Ajoutez café et bière à emporter, le tour est joué !

## Bayonne



Deux quartiers, deux ambiances... Dans le centre piétonnier, Alexandra Zenti et son conjoint ont su tirer le meilleur parti de la vape, la presse et surtout les cadeaux locaux et le textile. Leur débit souffre bien moins que celui d'Hélène Lopez, au pied de l'église Saint-André.



Ici, moins de touristes pour compenser les pertes dues à la proximité de la frontière espagnole. Et pas seulement sur la cigarette. « **Comment lutter quand à 30 km, pour le tabac à chauffer, se vend un produit moins cher, plus qualitatif et... du même groupe ?** » se désole-t-elle.

Labenne

Bayonne

Mouguerre

## Saint-Vincent-de-Tyrosse

## Bénèsse-Maremne

## Saint-Jean-de-Marsacq

## Saint-Vincent-de-Tyrosse



« À moins d'une heure de route, faire ses courses en Espagne est devenu un objectif de balade. On y mange pour 15 balles, on y achète ses clopes », déplore Jérôme Monge. Heureusement, le buraliste a du flair pour trouver les objets qui vont faire un tabac. Il vend même de la vape à la marque de son établissement. « Jusqu'en 2021, nous étions bien en termes de volumes mais depuis la limite à une cartouche a sauté et les clients sont partis », confirme le président landais, Pascal Laloubère.

## Mouguerre



Le « Ti'Fox » est idéalement situé sur la route qui va des villages dorts à Bayonne. Son propriétaire Grégory Lenne a su en tirer profit. Horaires d'ouverture adaptés, offre parfaitement pensée, équipe de jeunes au taquet. « Tout le monde est concerné par le marché parallèle et il faut le combattre, estime-t-il. Le danger serait d'y mettre toute notre énergie et de passer à côté des autres combats. »

## Bénèsse-Maremne



Un bar-tabac, c'est beaucoup de boulot, les frères Aucagne avaient été avertis par un cousin du métier. Avec l'appui de la famille, le soutien du maire et beaucoup d'envie et d'énergie, les jeunes Martin et Gauthier ont pris leurs marques et ont planifié de gros travaux avec l'aide du Fonds à la Transformation. « Avec le marché parallèle, on ne peut pas être optimistes sur le tabac, mais il y a plein de choses à développer », assure Martin.

## Saint-Jean-de-Marsacq



Tabac mais aussi presse, nouveaux produits, boulangerie, primeur, épicerie, petite restauration, poulet rôti du dimanche... Alexandre Peschka et Sophie Reymond savent ce que diversifier veut dire. « Sans s'éparpiller », insiste Isabelle. Le commerce est un centre névralgique de la commune. Et pourtant, ici aussi, on entend : « Allez, je t'achète un paquet : j'ai pas prévu d'aller en Espagne avant samedi. »

## Serdar Kaya pose la première pierre de la Grande Consultation du réseau



En soirée, au « Jaurès » tenu par Hugo Dourthe, en guise de prémices à la Grande Consultation qu'il souhaite mener en vue du renouvellement de la convention avec l'État en 2027, Serdar Kaya a longuement écouté les témoignages et les avis de ses confrères sur le sujet du marché parallèle, bien entendu, mais aussi des nouveaux produits et du développement économique. « J'y ai rencontré des collègues plus que jamais résilients (...). Leur détermination force le respect et confirme une chose : nous devons intensifier notre action », a commenté Serdar Kaya. ■

SUR PLACE, DAVID J. STRAUS



# Les buralistes élus

**Les élus de la République ont été nombreux à se presser sur le stand de la Confédération au Salon des Maires et des Collectivités Locales (SMCL). Retour en images sur trois journées où le réseau aura présenté toutes ses revendications et propositions.**



*Serdar Kaya entouré de François Hollande et de Dominique de Villepin sur un stand oecuménique.*

Au Salon des Maires, les badauds ont toujours tendance à suivre la meute qui accompagne les noms les plus ronnflants de la politique nationale. Mais sur le stand de la Confédération, force est de constater que l'égalité républicaine a primé. Ainsi, les maires de communes rurales et leurs adjoints, les conseillers départementaux et autres élus locaux ont eu droit aux mêmes égards qu'un ancien président de la République, d'anciens ministres, un président de région, des députés et autres huiles de la République. Pour défendre les « commerçants d'utilité locale » que sont les buralistes, on n'est jamais trop écouté, jamais trop entendu... quel que soit le niveau de pouvoir.

C'est devenu une bonne habitude, le stand de la Confédération aura été un des « points chauds » de la 107<sup>e</sup>

édition du Salon des Maires, organisé à Paris du 18 au 20 novembre. Des centaines d'élus ont tenu à s'y rendre pour rencontrer les représentants du réseau. À commencer par le nouveau président de la Confédération Serdar Kaya, le secrétaire général Pierre Romero et le trésorier général Hervé Garnier mobilisés pendant les trois jours au même titre que Jean-François Vigouroux, vice-président de la Confédération en charge de l'Action territoriale, ou Frédéric Vergne, ancien président de l'atelier éponyme, Laurence Proust, Gilles Grangier, Philippe Valentin, Jérémy Pézières et Pascal Brie.

L'événement était d'autant plus crucial que les élections municipales approchent à grands pas (15-22 mars 2026). Retour en images sur ces trois journées d'échanges sans tabou.



# dès le 1<sup>er</sup> jour



David Lisnard, président de l'AMF et maire de Cannes (Alpes-Maritimes) a salué « la formidable capacité du réseau à se réinventer. »



Xavier Bertrand, président du Conseil régional des Hauts-de-France, connaît bien le réseau.



Patricia Lavolo (à droite) signe la convention de partenariat avec Joël Balandraud (au centre), président de l'AMF 53 (Mayenne).



Jérôme Viaud, maire de Grasse (Alpes-Maritimes), accompagnera prochainement Serdar Kaya lors d'une visite des ruralistes du département.



David Taupiac, député du Gers, se rend chaque année sur le stand de la Confédération.







Le stand de la Confédération n'a pas désempli pendant les trois jours du salon. La visite simultanée de François Hollande et Dominique de Villepin a été le point d'orgue de la deuxième journée.



Aux côtés du magistrat Philippe Bilger et du maire de Villemur-sur-Tarn (Haute-Garonne) Jean-Marc Dumoulin, Serdar Kaya intervient dans l'émission spéciale de Sud Radio au Salon des Maires.



De droite à gauche : l'ancien député de l'Hérault Patrick Vignal, l'ancien Premier ministre et député des Hauts-de-Seine Gabriel Attal, Jérémie Pézières, Pierre Romero et Serdar Kaya.



Cyrille Gaillard (à droite) signe la convention de partenariat avec Jean-Yves Flochon (à gauche), président de l'AMF 01 (Ain).





De droite à gauche : Serdar Kaya, Amir Reza-Tofighi (président de la CPME), Pierre Romero, Jean-Michel Detchart (président de Culture Presse) et Pascal Brie.

### « Une vitrine prestigieuse pour la Confédération et le réseau »



#### Quel bilan tirez-vous de cette édition du SMCL ?

**Frédéric Vergne** : Au-delà du nombre (certes important) de contacts, je préfère retenir surtout la qualité des échanges avec nos décideurs politiques. Les élus de la République sont venus nous voir sans qu'on aille les chercher.

**Jean-François Vigouroux** : Le salon a été un succès pour nous. Je remercie les membres de l'atelier Action territoriale mais aussi tous les élus des fédérations départementales, venus nous voir avec leurs députés, sénateurs, maires, conseillers régionaux et départementaux...

#### Quelles ont été les principales thématiques évoquées avec les visiteurs du stand ?

**J-F.V.** : Les demandes de créations de points de vente, de maillage territorial, de transferts, de services de proximité... Pour des maires de communes inférieures à 1 000 habitants, c'est évidemment compliqué mais nous avons mis un point d'honneur à écouter tout le monde.

**F.V.** : Nous avons eu la chance de recevoir des personnalités politiques de premier plan. Le SMCL est une vitrine prestigieuse pour la Confédération et le réseau ; nous avons su nous en servir comme d'un tremplin pour parler sans tabou de nos exigences et de notre vision de l'avenir pour toute la profession.

#### Quels sont vos objectifs pour l'année prochaine ?

**F.V.** : Développer la « boîte à outils » à destination de nos élus ruralistes afin de toujours mieux les accompagner au sein de leurs territoires ; ainsi ils seront encore mieux préparés lorsqu'ils iront à la rencontre de leurs élus locaux. Pourquoi ne pas proposer un stand à l'Association des Maires (ADM) lors du prochain Losangexpo ?

**J-F.V.** : La prochaine édition sera cruciale : ce sera l'ultime rendez-vous national des élus locaux avant les présidentielles et législatives de 2027. Il faudra présenter un discours précis et clairement revendicatif afin de tirer parti au mieux de l'événement. ■

ALEXANDRE T. ANALIS



Pascal Coste (2<sup>e</sup> à partir de la gauche) est président du Conseil départemental de la Corrèze.



De gauche à droite : Philippe Valentin (Var), Jérémy Pézières (Hérault-Montpellier), Frédéric Vergne (Corrèze), Jean-François Vigouroux (Yvelines), Laurence Proust (Sarthe), Gilles Grangier (Loire) et Pascal Brie (Aube).



# C'est dit !

**Ils ont parlé, les médias en ont parlé  
et *Le Losange* ne les a pas loupés !**

**« Il faut des sanctions plus fortes contre les vendeurs. Sur la dernière opération menée avec le Comité opérationnel départemental antifraude, quatre personnes arrêtées étaient sous Obligation de quitter le territoire français. Il faut que les suites judiciaires soient dissuasives. »**

**Hervé Garnier,  
Trésorier général de la Confédération  
*L'Est Républicain*  
04/11/2025**

**« Certains professionnels du tourisme ne facilitent pas les choses en organisant des allers-retours d'une journée de bus en Espagne ou en Andorre. »**

**David Romero, président des buralistes aveyronnais  
*La Dépêche du Midi*  
18/11/2025**

**« L'interdiction de commercer en ligne, c'est un coup de massue. La vente par Internet représente 70 à 80 % de notre chiffre d'affaires. »**

**Tanguy Gréard,  
*Le Petit Vapoteur*  
*Ouest-France*  
05/11/2025**

**« Si l'on devait reprendre tous les gages qu'on a fait reposer sur le tabac, soit il y aurait 60 millions de fumeurs en France, soit le prix du paquet de cigarettes serait supérieur à son poids en or »**

**Benjamin Morel,  
maître de conférence en droit public  
*La Tribune*  
07/11/2025**

**62 %**  
**des communes**  
**françaises**  
**n'ont plus**  
**de commerce.**

Confédération des  
Commerçants de France  
La Gazette des communes  
21/11/2025

*« Nous sommes  
700 000 personnes  
à avoir réussi à  
arrêter de fumer  
grâce à la cigarette  
électronique »*

*Pierre Cazeneuve,  
député Renaissance  
Assemblée Nationale  
19/11/2025*

**« J'étais un gros  
joueur de cartes,  
j'avais de dettes  
donc j'ai rejoint  
une petite  
filiale pour les  
rembourser »**

**Un contrebandier jugé**  
**mi-novembre**  
**Midi Libre**  
**19/11/2025**

**" LE BURALISTE N'EST PAS  
UN DÉFENSEUR DU TABAGISME,  
IL EST LE PRINCIPAL ALLIÉ  
DU COMBAT CONTRE  
LA PRÉVALENCE TABAGIQUE "**

**PIERRE ROMERO,**  
**SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA CONFÉDÉRATION**  
**SUD RADIO**  
**19/11/2025**

**« En tant que ministre de la  
Santé et médecin, je sais  
que le vapotage peut être  
utile au sevrage tabagique.  
Je trouve le débat (sur  
l'instauration d'une taxe)  
intéressant mais je dis que  
les produits utiles à l'arrêt  
du tabac sont utiles »**

**Stéphanie Rist, ministre de la Santé**  
**Sud Radio**  
**14/11/2025**

**« Le Mois sans Tabac, ça n'a jamais fait effet (...).  
C'est comme les résolutions au premier janvier,  
il y a peut-être une partie des fumeurs qui arrête  
trois jours, mais ensuite ils reviennent. »**

**Daniel, gérant d'un bureau de tabac à Foix**  
**La Dépêche du Midi**  
**15/11/2025**

# Un avenir fiscal toujours en débat

**Le PLF et le PLFSS peuvent être porteurs de mauvaises nouvelles sur le front de la fiscalité du tabac ou de surprises en matière de réglementation, notamment des alternatives à la cigarette. Le point à la mi-temps d'un parcours... nébuleux.**

**A**près son rejet massif par les députés, le projet de loi de finances (PLF) pour 2026 est arrivé au Sénat, fin novembre, d'abord en commission puis en séance publique. Vote attendu le 15 décembre. En l'absence de texte commun aux deux chambres, se tiendra une commission mixte paritaire (CMP). Ceci sonnera la fin de la première mi-temps. De la première mi-temps seulement. Car, s'ensuivra une seconde lecture des parlementaires, avec le dernier mot pour l'Assemblée nationale. Le 23 décembre à minuit, le Gouvernement peut siffler la fin de la récré et procéder par ordonnances mais le Premier ministre l'écartait fin novembre. Il n'envisageait pas davantage une loi spéciale qui autoriserait l'État à prélever l'impôt et à

emprunter de l'argent dans l'attente d'une loi de finances. En théorie, le PLF doit être promulgué au plus tard le 31 décembre.

Le PLF serait le véhicule privilégié pour introduire des réglementations nouvelles sur la vape, le CBD ou les sachets de nicotine. Ainsi, si la mobilisation de la filière vape a payé jusqu'à présent, ses acteurs restaient sur le qui-vive début décembre concernant l'article 23 du PLF qui prévoit l'instauration d'une taxe, l'interdiction de la vente en ligne et un agrément des vendeurs.

La Fivape, la filière française de la vape, prévoyait une nouvelle mobilisation le 9 décembre à Paris. Les acteurs de la vape pourraient se rassurer à l'idée qu'un amendement, porté par LFI, a supprimé, avec les voix du RN, l'article 23 à

l'Assemblée, mais ils savent que cet amendement a été adopté dans des conditions qui pourraient ne pas se reproduire. D'autant que l'Union européenne plaide pour l'introduction d'un droit d'accise commun sur les produits du vapotage à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2028.

Pour les menaces de taxation sur le tabac (même si elles semblaient s'éloigner fin novembre), il faut davantage s'intéresser au Projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS). Le Sénat a voté le 26 novembre une version proche de la copie du Gouvernement. Et donc bien différente de celle des députés, ce qui a entraîné la réunion d'une commission mixte paritaire dans la foulée. En vain. C'est donc là aussi parti pour une seconde lecture fin novembre - début décembre. Le 12 décembre à minuit, le Gouvernement peut procéder par ordonnances. Aujourd'hui, il s'y refuse affichant un optimisme – certes modéré – sur la possibilité d'une adoption du PLFSS par les parlementaires. La Confédération n'a d'autre choix que de rester vigilante. ■

DAVID J. STRAUS

## La proposition Valletoux sur les quotas par pays adoptée par les députés

L'Assemblée nationale a adopté fin novembre la proposition de résolution européenne relative à la mise en œuvre du Protocole de l'Organisation Mondiale de la Santé pour « *lutter contre le commerce illicite de tabac* ». Déposée par l'ancien ministre de la Santé, Frédéric Valletoux, ce texte fait connaître à l'Union européenne la position des députés français mais n'a pas d'effet direct. Le protocole de l'OMS déjà ratifié par la France, rappelle l'auteur du texte, « *visé à assurer un meilleur contrôle et une meilleure traçabilité des ventes de tabac* », notamment par l'application de quotas

par États. « *En un mot : une cigarette doit être fumée dans le pays où elle a été achetée* », plaide Valletoux qui épingle « *la duplicité des fabricants de tabac* ».

Estimant qu'il s'agit d'une « *séquence politique très symbolique... mais sans aucune portée* », British American Tobacco France a réagi en suggérant plutôt au Gouvernement d'« *intégrer le renforcement des moyens ou des sanctions pour lutter contre le trafic illicite de tabac dans le champ du projet de loi de lutte contre la fraude sociale et fiscale* », s'interrogeant sur « *l'ordre des priorités* ». ■



# CAMEL VOUS SOUHAITE DE TRÈS BELLES FÊTES



C'EST QUI  
LA BOSSE ?

STRICTEMENT RÉSERVÉ À L'INFORMATION DES PROFESSIONNELS DÉBITANTS.  
NE PAS AFFICHER, NE PAS DONNER AUX CONSOMMATEURS.  
FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE

# Europe / Marchés parallèles

# Comment la Hongrie

**Alors que ses voisins européens voient les trafics de cigarettes se démultiplier, la Hongrie fait figure d'exception : le marché parallèle de tabac y a reculé l'année dernière. Comment les Magyars réussissent-ils à combattre ce fléau de façon efficace tout en étant intraitables sur l'application de l'interdiction de la vente aux mineurs ?**

**E**n 2025, le marché parallèle est en hausse au sein des pays à monopole de distribution du tabac (source : CEDT) : Irlande (37 %), France (34 %), Belgique (33 %), Grèce (20 %), Autriche (10 %), Espagne (10 %)... Bref, les trafics de cigarettes et tabacs à rouler augmentent dans toute l'Europe. Toute ? Non. Ces dernières années, un pays a trouvé les ressources nécessaires pour lutter contre ce fléau. Il s'agit de la Hongrie : selon un rapport des Douanes magyares, le marché parallèle a reculé en 2025 à 18 % contre 20 % en 2024. Et ce malgré le fait que la Hongrie partage des frontières avec des pays où le paquet est moins cher comme la Serbie, la Croatie, l'Ukraine, la Roumanie, la Slovénie et la Slovaquie (seule l'Autriche affiche un prix du paquet plus élevé aux frontières hongroises).

## Un monopole récent

Cette baisse du marché parallèle est d'autant plus remarquable que le monopole de distribution ne remonte qu'à 2013 : pendant quelques années, l'expérience qui avait consisté à libéraliser la distribution s'était avérée catastrophique, en particulier en termes de tabagisme chez les mineurs. Avec le retour du monopole, le taux de prévalence tabagique a fini par reculer pour s'établir à 20 %. Comment ce double recul - contrebande et vente aux mineurs - a-t-il été rendu possible ?

## Sites Internet fermés

La 8<sup>e</sup> édition de Tabak Expo, organisée le 7 octobre au centre de



*Gergely Karácsony (à gauche) et Antal Lengyel (à droite), respectivement directeur général et président de la Confédération des buralistes hongrois*



# combat les trafics ?



*Peter Schweinschwaller, président de la CEDT*



*Péter Téglásy, vice-président d'Autorité de surveillance des activités réglementaires*

congrès de Budapest, a apporté des éléments de réponses. Le salon des buralistes hongrois a mis à l'honneur des spécialistes de la contrebande et de la contrefaçon de cigarettes. « 233 websites qui vendaient illégalement du tabac ont été fermés cette année ; le total des amendes auxquelles ont été condamnés leurs propriétaires s'est élevé à 1,27 milliard de forints (3,3 millions d'euros), avance Péter Téglásy, vice-président de l'Autorité de surveillance des activités réglementaires. Notre objectif est de défendre le marché légal ; nous pensons que l'éducation est aussi importante pour les commerçants que pour leurs employés et leurs clients. »

## **La lutte contre les trafics**

La sévérité à l'égard des contrevenants est très nette. Si un particulier

**« 233 sites  
Internet qui  
vendaient  
illégalement du  
tabac ont été  
fermés cette  
année »**

**Péter Téglásy, vice-  
président de l'Autorité de  
surveillance des activités  
réglementaires**

fait pousser du tabac sans licence, il encourt une amende de 50 millions de forints (150 000 euros) par demi-hectare et risque jusqu'à 10 ans de prison ferme. « Entre janvier et septembre, nous avons mis fin à plus de 200 activités criminelles qui avaient un lien avec la contrebande de tabac à travers le pays », affirme Norbert Vigh, porte-parole du département de la police nationale hongroise. « De notre côté, nous avons arrêté 19 personnes qui se livraient au commerce illégal de tabac », renchérit Ferenc Vágújhelyi, président de l'administration nationale des taxes et des douanes.

## **La Hongrie prise en exemple**

Antal Lengyel, président de la MDKSZ (Confédération hongroise), défend ce système : « Le réseau des buralistes hongrois ■ ■ ■





■ ■ ■ *pèse pour plus de 20 000 emplois directs. Notre objectif est de protéger le monopole du tabac qui est tenu par des entrepreneurs responsables et respectueux d'une législation très stricte. » Invité à Tabak Expo par la MDKSZ, Peter Schweinschwaller, président autrichien de la Confédération Européenne des Détaillants de Tabac (CEDT), n'a pas tari d'éloges sur la politique pratiquée par ses voisins : « Vos résultats sont meilleurs que les nôtres, en Autriche. Nous devons nous préparer au fait que les cigarettes vont représenter une part de moins en moins importante dans nos chiffres d'affaires ; c'est pourquoi une législation stricte, y compris concernant les produits de nouvelle génération, me semble adaptée aux enjeux actuels »*

### La vente aux mineurs en recul

Les résultats des dernières vagues de « tests mineurs » plaident aussi en faveur de cette politique. En 2023, la part des points de vente qui avaient échoué à un test était de 21,4 % ; en 2024, elle a chuté drastiquement à 11 % ; et en 2025, elle a encore baissé pour s'établir à 8,8 % (135 établissements épinglés sur 1 525 testés). Il suffit de s'approcher d'un point de vente de tabac hongrois pour comprendre. La façade est opaque et les mineurs y sont tout simplement interdits de séjour, fût-ce pour acheter des confiseries ou des boissons non alcoolisées. « *Un buraliste qui vend un produit interdit à un mineur est passible d'une amende d'1 million de forints (environ 3 000 euros), rappelle Gergely Karácsony, directeur général de la Confédération des buralistes hongrois. En cas de récidive, le buraliste écope d'une fermeture de 30 jours de son point de vente. Et en cas de seconde récidive, il perd sa licence. »*



### Vape interdite

En 2025, 52 points de vente ont dû fermer à cause d'un troisième échec aux tests mineurs (contre 16 en 2024). Et si un buraliste vend un produit interdit, il encourt une amende de 5 millions de forints (15 000 euros environ). Cela concerne notamment la vape qui est tout simplement interdite en Hongrie. Des pénalités peuvent aussi être décidées en cas de différences notables entre le stock en linéaires et celui enregistré dans l'ordinateur. De fait, les buralistes hongrois ont pour recommandation d'effectuer un inventaire une à deux fois par semaine. ■

ALEXANDRE T. ANALIS

## Le réseau hongrois

- Créé en 2013
- 5 249 buralistes actifs
- 20 000 emplois directs
- 18 % de marché parallèle
- 16 millions de cigarettes saisies en 2024
- 20 % de taux de prévalence tabagique

COMMERCES  
HÔTELLERIE  
ENTREPRISES  
IMMOBILIER D'ENTREPRISE

# msimond.fr

1 débit de tabac vendu tous les 2 jours

8.000 BIENS À CÉDER | PLUS DE 25 ANS  
D'EXPÉRIENCE | 20.000 ACQUÉREURS  
QUALIFIÉS | 50 CABINETS D'AFFAIRES  
300 CONSULTANTS EN RÉGION



MICHEL SIMOND

CESSION ET REPRISE DE COMMERCES ET D'ENTREPRISES



# Évolution des livraisons de tabac chez les buralistes

Évolution du marché tabac total  
(janvier-octobre 2025 vs janvier-octobre 2024)

En valeur

**-4,9%**



**-8,2%**

En volume

Livraisons sur 10 mois  
(janvier-octobre 2025 vs janvier-octobre 2024)

**-5,2%**



En valeur



Cigarettes



En volume

**-8,8%**

**-5,7%**



En valeur



Tabac à rouler



En volume

**-9,5%**

Plus et moins par département (hors Corse)  
(janvier-octobre 2025 vs janvier-octobre 2024)

En valeur



Nord

(+9,9%)

Alpes-Maritimes

(-9,9%)

Pas-de-Calais

(+3,9%)

Bouches-du-Rhône

(-9,6%)

Ardennes

(+0,5%)

Territoire de Belfort

(-8,4%)

En volume



Nord

(+6,2%)

Lozère

(-13,0%)

Pas-de-Calais

(+0,6%)

Bouches-du-Rhône

(-12,6%)

Ardennes

(-0,1%)

Territoire de Belfort

(-11,4%)



## **L'Irlande veut réglementer la vente des sachets de nicotine**

Jennifer Carroll MacNeill, ministre de la Santé d'Irlande, dit travailler à des mesures pour mieux encadrer la distribution des sachets de nicotine dans l'île. Parmi les mesures possibles, elle prévoit : l'interdiction de la vente aux moins de 18 ans (moins de 21 ans à partir de 2028) ; l'interdiction de toute publicité, y compris dans les points de vente ; l'interdiction de couleurs attrayantes sur les emballages. Par ailleurs, Mme MacNeill prépare un texte législatif pour interdire totalement les puffs (cigarettes électroniques jetables) dans le pays. ■

## **L'ACT devient Contre Feu**

L'association anti-tabac l'Alliance contre le tabac (ACT) décide de changer de nom pour devenir « Contre Feu, l'alliance contre l'industrie du tabac ». Un changement de nom qui marque un tournant dans la manière de s'adresser au public. « *Allumer un feu pour stopper l'incendie, utiliser les mêmes armes que l'industrie du tabac et mobiliser l'opinion, les médias et les décideurs constitue la nouvelle dynamique de Contre-Feu.* » Pour illustrer ce changement de cap, Contre Feu lance une nouvelle campagne, avec un film réalisé par Arnaud Desplechin, qui entend dénoncer, selon l'association, « *les manipulations de l'industrie du tabac et de son lobby.* » ■

## **Ça chauffe pour les vendeurs à la sauvette à Nancy**

Le 5 novembre, une opération spéciale coordonnant une soixantaine de douaniers, policiers et agents municipaux contre des vendeurs à la sauvette de la Rue Saint-Nicolas à Nancy (Meurthe-et-Moselle) a porté ses fruits. Cette intervention, menée sur réquisition du procureur de la République, a notamment permis la saisie de 73 kilos de tabac de contrebande (tabacs à mâcher et paquets de cigarettes). Sur les 47 personnes contrôlées (dont 25 en pleine rue), 4 ressortissants étrangers en situation irrégulière ont été interpellés et placés en rétention administrative pour vérification de leur droit au séjour. Une amende forfaitaire délictuelle a aussi été dressée pour usage de stupéfiants. ■



3 place du Palet  
16 000 Angoulême  
Tél 05 45 94 96 96  
[contact@cabinet-palet.fr](mailto:contact@cabinet-palet.fr)

Charente - Charente maritime - Dordogne - Vendée - Gironde

**16-3883 TABAC PRESSE LOTO** situé dans une grande ville de CHARENTE 16 SUD OUEST sur axe passant – Beau magasin – Réserve et bureau attenant – Logement 1 chambre - Fermé le dimanche toute la journée – Loyer HT 900 € - CA HT 106 500 € - Commissions 215 500 € - EBER 140 000 € - Prix du fonds 427 500 € HAI

**16-3830 BAR TABAC FDJ PMU** situé dans une ville de CHARENTE 16 SUD OUEST sur axe passant – A voir en exclusivité bel établissement aux normes – Grand parking proche toutes commodités – Loyer HT 1 661 € 1 jour de fermeture - CA HT 199 590 € - Commissions 215 340 € - EBER 146 000 € - Prix du fonds 520 600 € HAI

**24-3913 TABAC PRESSE FDJ PMU** situé en région Aquitaine dans une grande ville de DORDOGNE 24 SUD OUEST – Emplacement de premier ordre - Magasin en parfait état de 120 m2 – Bureau et réserve - Loyer HT 2 200 € - Pas de jour de fermeture - CA HT 304 800 € Commissions 207 600 € - EBE 188 000 € - Prix du fonds 509 480 € HAI

**24-3920 BAR TABAC FDJ PRESSE PMU** situé dans le centre d'une commune de DORDOGNE 24 SUD OUEST - Très bel établissement en parfait état - Bureau réserve et terrasse - 1 jour de fermeture - Loyer 1 248 € - CA HT 213 900 € - Commissions 175 720 € - EBER 152 800 € - Prix du fonds 596 200 € HAI

# 2 000

À Vaulx-en-Velin (Rhône), 2 000 cartouches de cigarettes de contrebande ont été saisies le 23 novembre dans la réserve de vendeurs à la sauvette par les policiers du Groupe de Sécurité de Proximité (GSP). ■

## 250 millions € pour 5 Franciliens

S'il n'y a qu'un ticket gagnant pour le gros lot, il y a cinq bénéficiaires. Le jackpot historique de 250 millions € du mardi 19 août 2025 a été remporté par un groupe de cinq personnes en Île-de-France. Ce chèque exceptionnel a été remis par Stéphane Pallez, PDG de FDJ United. Si les gagnants souhaitent conserver l'anonymat, on sait que le bulletin a été validé au « Tabac du Moulin d'Auteuil » à Paris XVI<sup>e</sup> arrondissement. Gageons que même divisé en cinq, le gâteau restera appétissant... ■

## Des buralistes dans un atelier « Mois sans tabac »



Plus d'un participant aura été surpris par la présence d'un stand de la fédération des buralistes des Hautes-Alpes lors d'une journée de sensibilisation aux dangers du tabac organisée en novembre par la maison de santé de Savines-le-Lac, près de Gap. Pour Jean-Maurice Bonnardel, qui a salué l'ouverture d'esprit des organisateurs, cette présence était « *absolument justifiée dans la mesure où une politique de santé publique ne peut être efficace que si elle s'appuie sur le seul réseau légal et contrôlé de distribution du tabac* ». Les buralistes ont fait valoir qu'ils pouvaient accompagner leurs clients dans la recherche de substituts. Opération réussie à tel point que les pharmaciens seront présents à la prochaine A.G. des buralistes locaux. ■

## Italie : le prix du paquet multiplié par deux ?



C'est à croire que l'exemple français, avec l'explosion de la contrebande de tabac due à une fiscalité comportementale largement exagérée, n'aura pas découragé nos voisins au-delà des Alpes. En Italie, plusieurs organisations liées à la santé sont à l'origine d'une proposition de loi d'initiative populaire prévoyant une hausse de cinq euros de tous les produits nicotiniques : tabac traditionnel, cigarettes électroniques et tabac à chauffer. Le prix du paquet passerait d'un seul coup de 5,50... à plus de 10 euros ! Rien n'est fait car cette initiative doit recueillir au moins 50 000 signatures d'ici le printemps prochain pour être déposée devant le Parlement. ■

## Des puffs saisies dans une fête foraine

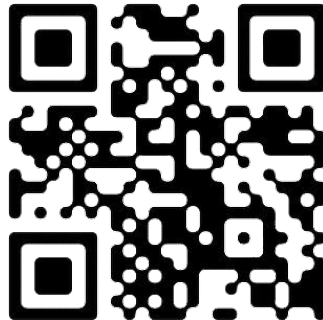
La célèbre foire de la Toussaint d'Issoudun (Indre) a été le théâtre, le mois dernier, d'une importante saisie de cigarettes électroniques jetables. Pas moins de 188 puffs ont été en effet découvertes dans les lots des « jeux à pinces » de deux forains. Le parquet de Châteauroux en a ordonné la destruction. ■

# 14 %

L'an dernier, les achats de l'autre côté des frontières ont représenté jusqu'à 14 % des dépenses des ménages des départements frontaliers.



## Réunion de lancement du CNC de la **Mudetaf**



La première réunion du conseil national consultatif (CNC) de la Mudetaf, un tout nouveau groupe de travail, aura lieu le 3 décembre à Paris. Les 13 sociétaires qui le composent sont issus de toutes les régions. Ils poseront les premières briques de cette instance, qui remontera les attentes du réseau et informera ce dernier des évolutions de l'assureur mutualiste. À noter encore côté Mudetaf : elle sera présente le 7 décembre à « Avenir Buralistes », le congrès des buralistes des Hauts-de-France, et remettra le soir même avec Formation Buralistes une récompense lors des Trophées des buralistes. ■

## Démantèlement d'un trafic dans l'Aube

Les gendarmes de l'Aube ont interpellé quatre hommes suspectés de trafics de stupéfiants le 5 novembre. L'enquête a révélé que l'un d'entre eux s'adonnait aussi à la contrebande de tabac en provenance du Luxembourg. Une perquisition réalisée à son domicile a abouti à la saisie de 64 pots de 100 grammes de tabac (de la marque Winston), 906 briquets, 164 cigarettes artisanales ainsi qu'une machine de marque Powermatic pour tuber du tabac. Les quatre individus seront prochainement convoqués au Tribunal de Troyes. ■

## Narbonne : 1 an de prison pour 5 500 cartouches

Mi-septembre, un chauffeur routier ukrainien est intercepté par les Douanes de Narbonne dans l'Aude avec 5 500 cartouches de cigarettes. Le 10 novembre, il est condamné à 1 an de prison dont 10 mois assortis de sursis simple, une amende douanière de 715 000 €, une interdiction du territoire national de 5 ans et une somme de 6 000 € au bénéfice de la marque Philip Morris. ■

# tabac services by étiq'express

Une gamme **incontournable**  
et du **mobilier lumineux**

Eliquide  
Premium



Toute l'équipe ESP  
vous souhaite de très belle fêtes  
de fin d'année.

**02 51 98 74 74**

**WWW.TABACSERVICES.COM**



## 7,8 millions € d'amende pour un trafic

C'est suffisamment rare pour être noté : lors du procès à Chalon-sur-Saône (Saône-et-Loire) d'un chauffeur bulgare d'origine moldave intercepté sur l'A39 avec une cargaison de 60 000 cartouches contrefaites de marque Marlboro, la propre avocate de Philip Morris France est venue plaider en personne. Après avoir constaté que ce trafic était organisé au niveau européen (les mêmes références sur des paquets contrefaits ont été trouvées à Bruxelles et Valence) le jugement, a été exemplaire : trois ans de prison dont la moitié avec sursis, pour le chauffeur, une amende de 7,8 millions d'euros, soit la valeur estimée de la saisie, et une interdiction de territoire de 10 ans après sa sortie de prison. ■

## Un Congrès où rien n'était à jeter



En confiant les éléments de la scénographie du Congrès à la société Muto ([www.muto-event.com](http://www.muto-event.com)), la Confédération a évité l'enfouissement ou l'incinération des matériaux utilisés comme des panneaux d'aggloméré et de mélaminé, des châssis, des caissons, des marches, etc. 1 720 kg de matériaux ont ainsi été récupérés et réutilisés par des associations et acteurs du réemploi solidaire. 1 720 kg, cela représente 746 kg de carbone qui ne seront pas rejetés dans l'atmosphère. C'est un peu comme si les élus avaient évité un voyage de plus de quatre fois le tour de la Terre en TGV. Et tout cela en faisant des heureux. Un très bon point pour le bilan RSE de la Confédération, labellisée ISO 26000. ■

## Un homme arrêté près de Corzé avec 600 kilos de cigarettes



Le 14 novembre, un ressortissant algérien a été interpellé par les douaniers au péage de Corzé (Maine-et-Loire). Dans sa camionnette, les agents ont découvert 600 kilos de cigarettes. ■

## Octobre rose : buralistes au grand cœur

Les buralistes de la fédération départementale de Seine-Maritime (Rouen) ont décidé de remettre un chèque de 1 000 € à une association de lutte contre le cancer à l'occasion de l'opération "Octobre Rose" dédiée à la sensibilisation et à la prévention du cancer du sein. 380 buralistes ont reçu un kit comportant un autocollant pour la vitrine ainsi que des rubans. ■

## Deux nouveaux services chez Nirio



Nirio (FDJ United) fait évoluer ses services de paiement en lançant deux nouvelles formules : Nirio Compte et Nirio Compte Plus. Nirio Compte intègre une carte Visa virtuelle gratuite et permet de déposer des espèces et effectuer des retraits dans les 8 000 points de vente agréés Nirio. Nirio Compte Plus offre en plus, pour 3,99 € par mois, une carte Visa physique et l'accès au paiement mobile ainsi que deux dépôts et deux retraits d'espèces gratuits par mois. Cette formule donne un accès à la création de vingt cartes virtuelles à usage unique et intègre une panoplie d'outils de gestion de budget : catégorisation automatique des dépenses, comptes projets pour mettre de l'argent de côté à son rythme, cashback... ■

## L'UE va taxer les petits colis

Les ministres des Finances de l'UE viennent de décider de supprimer l'exonération des droits de douanes pour les petits colis, à savoir de moins de 150 euros. L'objectif est de sanctionner particulièrement les colis chinois après la fermeture du marché américain. Le montant de la taxe reste inconnu mais sa mise en œuvre pourrait être intégrée dès le 1<sup>er</sup> trimestre 2026. À noter que le ministre français de l'Économie, Roland Lescure, a été moteur au cours de la discussion. En 2024, plus de 4,6 milliards de « petits colis » sont entrés dans l'UE (91% sont chinois), soit 12 millions par jour, un doublement depuis 2023 ! Cette taxe s'accompagnerait de frais de traitement obligatoire qui pourrait atteindre 2 euros par colis. ■

## 541

Les policiers de la BAC d'Enghien-les-Bains (Val-d'Oise) ont mis la main sur 541 cartouches de cigarettes de marque Marlboro le 18 novembre dans un véhicule à Deuil-la-Barre. ■

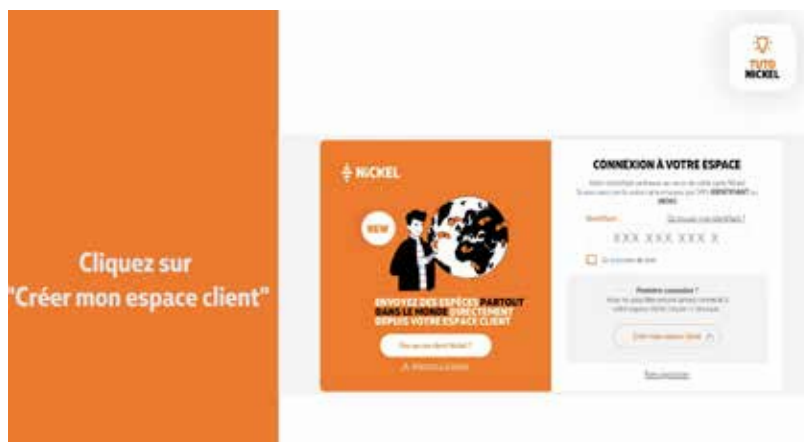
## JTI en pleine croissance

Japan Tobacco International (JTI) a présenté ses résultats pour le 3<sup>e</sup> trimestre 2025 avec un chiffre d'affaires de 14,61 milliards €, soit une hausse de 13,2 % par rapport à 2024. Pour les produits de nouvelle génération, la hausse du chiffre d'affaires est de 27 %. Cela a amené le PDG de JTI à réviser à la hausse ses prévisions de résultats pour l'exercice 2025 (+ 13 %). ■

## 120

Le 15 novembre, les douaniers de Saint-Brieuc (Côtes-d'Armor) ont interpellé un homme en possession de 120 pots de la marque Camel, soit 26 kilos de tabac. Le suspect a reconnu les faits. ■

## Nickel met en ligne des tutos



Nickel met à la disposition de ses buralistes partenaires une série de tutoriels, vidéos courtes et pratiques, pour accompagner leur activité au quotidien. Au programme : comprendre chaque fonctionnalité Nickel ; gagner du temps avec des explications concrètes ; former ses équipes en quelques minutes. Disponible sur votre Espace Distributeur / Documents / Ressources / Tutoriels. Pour toute question, l'assistance téléphonique de Nickel est disponible au 01.75.43.50.19 ou par mail à [buralistes@compte-nickel.fr](mailto:buralistes@compte-nickel.fr). ■

## Oui, Andorre lutte contre les trafics



Le gouvernement andorran a annoncé le 28 octobre un train de mesures destinées à renforcer la lutte contre la contrebande de tabac, avec notamment la création d'une unité de police spécialisée de 23 agents. Cette brigade devrait être opérationnelle courant 2026. Néanmoins, nul ne peut s'arroger le droit de dire que les autorités andorranes sont restées inactives jusqu'à ce jour. Pour (contre)-exemple, en octobre, 3 500 paquets n'ont pu quitter le territoire pour la France. Autre initiative : tripler l'amende en cas de contrebande de tabac, passant ainsi de 6 000 à 18 000 euros. À titre de comparaison, les Douanes de Toulouse ont saisi plus de cinq tonnes de tabac illicite l'an dernier, dont près de la moitié provenant de la principauté d'Andorre. ■

## Interdiction générationnelle du tabac aux... Maldives

Depuis le 1<sup>er</sup> novembre, les Maldives sont devenues le 1<sup>er</sup> pays au monde à mettre en place une interdiction de vente du tabac aux personnes nées après le 1<sup>er</sup> janvier 2007. La Nouvelle-Zélande avait déjà tenté de faire passer une telle loi et avait dû renoncer. Au Royaume-Uni, le Parlement a examiné la question. ■

## Les puffs bientôt interdites en Allemagne ?

Deux partis de la coalition au pouvoir en Allemagne (CDU-CSU et SPD) ont récemment proposé au Bundestag une loi interdisant la distribution de puffs (cigarettes électroniques jetables). Celles-ci sont d'ores et déjà interdites à la vente en France, en Belgique, au Royaume-Uni... Il y a un an, le Bundesrat (équivalent du Sénat) s'était dit favorable à une telle interdiction. ■



# ON A BOSSÉ L'OUVERTURE



83681

**CAMEL** C'EST QUI  
LA BOSSE ?



# NOUVEAU SYSTÈME UP SUR CAMEL FRESH



1



2



3



4

- Plus facile d'attraper la première cigarette du paquet
- Plus pratique, plus hygiénique

FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE.





# Plus de choix, plus de ventes

**En consacrant une part croissante de sa surface commerciale à l'univers cigares, Stéphanie Imperatore a pu élargir son offre. La catégorie pèse une part de plus en plus importante du chiffre d'affaires de son bar-tabac-presses d'Aubagne (Bouches-du-Rhône).**

**A**près avoir présidé aux destinées du bar-tabac « Le Weekend » à Aubagne de 1980 à 2007, Georges et Jacqueline Reynaud ont pris leur retraite. Lorsqu'ils transmettent, en 2007, l'affaire à leurs enfants, Stéphanie Imperatore et Jean-Luc Reynaud, la catégorie cigares est tout simplement inexistante. « Ils ne vendaient que quelques cigarillos à l'unité, se souvient Stéphanie. Après le rachat en 2016 des

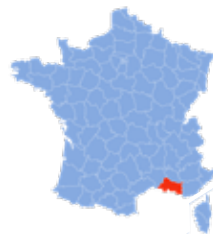




« Les fabricants  
ont de la créativité  
à revendre et  
proposent des  
blends toujours  
plus innovants »



*deux cellules commerciales attenantes (d'anciens magasins de vêtements), nous avons réalisé d'importants travaux qui nous ont permis de diversifier nos activités. »*



## « Le Week-End »

Aubagne  
(Bouches-du-Rhône)

### Reprise

le 1<sup>er</sup> janvier 2007

**2 associés,**  
**12 salariés**  
(dont 10 temps plein)  
et 1 apprenti

**150 m<sup>2</sup> de surface**  
commerciale  
et 160 m<sup>2</sup> de réserve

**70 places assises**  
dont 50 en terrasse

**1 250 clients par jour**  
**19,55 € de panier**  
moyen

## 380 références

Après avoir commencé modestement avec une seule référence (Macanudo), « Le Week-End » en compte désormais 380 ! « Nous réalisons 50 % des ventes avec des cigares nicaraguayens et le reste se répartit entre les cubains (20 %), les honduriens (5 %), les dominicains (5 %) ainsi que des références du Brésil, du Costa Rica, du Mexique et du Pérou (20 %) », précise Stéphanie. La catégorie accessoires cigares est aussi très diversifiée (cendriers, coupe-cigares, allumettes longues, caves, étuis, briquets torches, sachets humidificateurs...) et est complétée par une offre de vins et spiritueux haut de gamme (whiskies, rhums, cognacs, armagnacs, pastis, gins, crémants...).

## Cave humidifiée sur-mesure

« Il est aussi important d'être accessible à tous les budgets, ajoute Stéphanie. Les cigares vont de 4 à 340 € l'unité et les coupe-cigares de 25 à 300 € pièce. » L'ensemble de la catégorie est présentée dans une cave humidifiée de 2,5 m<sup>2</sup> réalisée sur-mesure par un artisan menuisier marseillais (Arts et Bois). Mais une belle présentation ne vaut rien sans des conseils avisés aux clients. « Comme je ne connaissais pas cet univers, ■ ■ ■



je me suis formée en lisant des livres et revues spécialisés. Je dialogue régulièrement avec des spécialistes comme Christophe Payan (STG), Maya Selva ou encore Laurent Recorbet (Davidoff) et j'ai eu la chance de voyager à Cuba, au Honduras et au Nicaragua où j'ai visité des ateliers de fabrication », raconte Stéphanie.



En quelques années, les cigares ont fini par représenter 12 % du chiffre d'affaires du « Weekend ». Ces bons résultats plaident en faveur de la stratégie choisie par Stéphanie mais celle-ci est persuadée que la catégorie peut encore progresser : « Quand je rencontre des cigariers lors de salons professionnels comme Inter Tabac, Losangexpo ou Bural'Sud, je vois bien que les fabricants ont de la créativité à revendre et proposent des blends toujours plus innovants. » Pour animer la catégorie, Stéphanie organise depuis 2019 Les Volutes Gourmandes\*, une soirée annuelle où se réunissent les clubs d'amateurs de cigares du Sud de la France et leurs fournisseurs. ■

ALEXANDRE T. ANALIS

\* Tous les premiers dimanches de juillet ; limitée à 200 personnes.

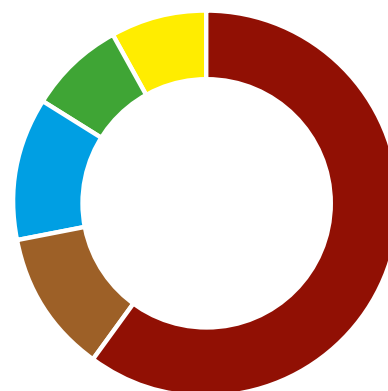
## Le coup de cœur de Stéphanie Imperatore



« Un cigare **Arturo Fuente Opus X** **Pasión de Amor** avec un rhum **Flor de Caña 25 ans d'âge** !

Il ne m'en reste plus que quelques cigares de cette édition limitée ; je les réserve pour des occasions importantes. »

## Encaissements en 2024 :



- Cigarettes  
Tabac à rouler (60 %)
- Cigares (12 %)
- FDJ (12 %)
- PMU (8 %)
- Autres (8 %).



# ENSEMBLE, ON A TOUJOURS FAIT UN



**DEPUIS PRESQUE 100 ANS, NOUS SOMMES  
LE PARTENAIRE QUOTIDIEN DES BURALISTES**

**AVEC L'EDC, VOUS ÊTES BIEN ACCOMPAGNÉ.**

Être à vos côtés c'est vous permettre d'obtenir les cautions nécessaires à votre activité délivrées par un acteur historique et engagé auprès du réseau des buralistes !  
Rendez-vous sur [www.eurocaution.net](http://www.eurocaution.net)

**EDC**  
LA CAUTION PARTENAIRE

# Davidoff Chefs Edition 2025

**Entre deux mondes. Davidoff a demandé à cinq chefs de participer à la création de cette vitole, en collaboration avec les maîtres assembleurs de sa manufacture.**

C'est en 2016 qu'a été créée la première « Édition des Chefs », fruit de la rencontre de deux mondes : celui de la grande gastronomie et celui de la manufacture Davidoff. D'autres ont suivi en 2017, 2018 et 2021.

Pour cette version 2025, les cinq cuisiniers invités cumulent 11 étoiles Michelin : Christian Bau (Allemagne), Paolo Casagrande (Espagne), Nick Bril (Belgique), Kirk Westaway (Singapour) et Michael Beltran (États-Unis). Tous ont pour point commun d'être reconnus comme innovants et pionniers dans leur domaine.

Ce sont les chefs eux-mêmes qui, avec les équipes de Davidoff et leurs maîtres assembleurs, ont sélectionné les tabacs utilisés pour la confection de ce blend, dans le but d'obtenir une vitole unique proposant un véritable voyage gustatif. L'assemblage final comprend des tabacs « classiques » chez Davidoff mais aussi des tabacs dominicains plus « expérimentaux », tels qu'un san vicente vieilli pendant quinze ans ou un piloto ayant passé cinq ans dans des balles de yagua (un palmier), une méthode inédite pour le label.

Cette « Édition des Chefs », à l'assemblage plutôt inhabituel chez Davidoff, est une franche réussite, nous disent nos collègues de *L'Amateur de Cigare* après dégustation. Elle est plus épicée et plus tonique que ce qu'a l'habitude de proposer la maison suisse, surtout dans le final qui manque juste d'un soupçon de gourmandise pour conclure parfaitement la dégustation. Il sera très intéressant de la goûter après quelques années de vieillissement. ■

**Fabriqué en République dominicaine**

**Note d'arômes : 7/10**

**Note de puissance : 7/10**

**Persistance aromatique : 8/10**

**Bagues : 4 et demi**

Cape : Équateur

Sous-cape : Mexique

Tripe :

République dominicaine

159 mm × 52 (20,64 mm)

Grand robusto

**55 €**

Distribution :

Davidoff of Geneva France

## Dégustation après allumage

**Premier tiers :** démarrage franc autour de notes de sous-bois et d'écorce agrémentées d'une bonne dose d'épices. L'ensemble se fait de plus en plus frais au fil des bouffées. Le premier tiers se cale sur un rythme assez doux. Les épices persistent un peu mais la puissance est très canalisée. Des notes de noisettes crues et de fougère apportent une pointe d'acidité qui reste toutefois bien contrôlée.

**Deuxième tiers :** les saveurs deviennent plus rondes et plus gourmandes. La palette aromatique conserve une couleur fraîche et organique mais gagne en profondeur. Les notes sont ensuite plus boisées (cèdre) avec une jolie touche de thé vert et une pointe citrique. Ce grand robusto affiche un bon rythme, calme et contrôlé.

**Troisième tiers :** nette montée en puissance à l'entame du dernier tiers. La fumée est ample sans être rassasiante. Saveurs empyreumatiques (qui rappelle la fumée, ndlr) avec une nette dominante torréfiée (café et écorce). Les épices sont encore présentes, presque acidulées, évoquant le poivre de Timut. On regrette toutefois un léger manque de finesse sur le final qui perd un peu de son équilibre.



PAGES RÉALISÉES EN COLLABORATION  
AVEC L'AMATEUR DE CIGARE



## ALBANA TOBACCO

### Élégance, caractère et tradition

Quatre nouveautés se dévoilent chez Albana Tobacco :

- Angelenos (texture soyeuse et ses arômes délicats de bois blond et de crème vanillée)
- Eiroa CBT (puissance mesurée au goût de café torréfié et de cacao)
- Aladino Classic (accents de cèdre et de poivre typique du Honduras)
- Valentino Siesto Nero Black (robe sombre et complexité épicée)

#### Prix de vente :

**Angelenos Robusto : 21 €**

**EIROA CBT Robusto : 18 €**

**Valentino Siesto Nero Black Toro Sun Grown : 15,50 €**

**Aladino Classic Gordo : 18,50 €**

**Plus d'informations sur la page Facebook d'Albana Tobacco**

## MAYA SELVA CIGARS

### Le cigare le plus haut du monde signé Plasencia

Cultivé au Nicaragua à plus de 1 000 mètres d'altitude, le tabac de la Finca San Julian profite d'un ensoleillement intense et d'un climat plus frais.

Plasencia l'a utilisé pour son nouveau module baptisé Alma Del Cielo (âme du ciel). Ce Robusto aux arômes de massepain (amende), nougat, cèdre, gingembre et zeste d'orange est d'une force de 2,5/5. Cape, sous-cape et tripe sont 100% Nicaragua.

**Prix de vente : 29,80 € (par boîte de 10)**

**Plus d'information sur [www.mayaselvacigars.com](http://www.mayaselvacigars.com)**



## CASA DE FRANCIA

### Hiram & Solomon débarque en France

Commercialisée depuis un mois sur le territoire, cette marque qui fête son 10<sup>e</sup> anniversaire, est un hommage au monde maçonnique, d'où le nom de ses différents modules : Enteren Apprentice (apprenti), Fellow Craft (compagnon), Master Mason (maître), Traveling Man (voyageur) et Grand Architect (Grand Architecte). Tous ces gammes sont disponibles en Robusto, Toro et Gran Toro.

**Prix de vente : Robusto : 17 € / Toro : 19 € / Gran Toro : 22 €**

**Plus d'informations sur [hiramandsolomoncigars.com](http://hiramandsolomoncigars.com)**

## A ETERNITÀ

### Deux nouvelles vitoles honduriennes

En s'appuyant sur une sélection des meilleurs tabac et le savoir-faire de ses assembleurs, l'importateur corse propose deux nouvelles recettes originales et exclusives : Stella Cubana Di Honduras (cape : Visio Corojo 99, sous-cape : Ligerio Corojo 99, tripe : Griollo 98) et son pendant en Robusto baptisé San Quilicu. Arômes : châtaigne, coque, poire, légèrement épicé. Combustion : tirage lent et équilibré, présent en son cœur. Force : 6/10. Durée : 1h

**Prix de vente : 16,50 € (disponible en jarre de 17 modules)**

**Plus d'information sur <https://aeternita.corsica>**







## POESCHL TOBACCO FRANCE Zengaz, le briquet tempête du quotidien

Zengaz est un briquet jeune et funky, résistant au vent et aux intempéries. Outil idéal pour accompagner vos clients partout. Utile et fiable en toute situation, rechargeable et disposant d'un bon réservoir, ce briquet se décline en de multiples designs.

**Prix d'achat display HT :**  
**80,16 € les 48 unités**  
**Prix de vente conseillé : 4 €**  
**Plus d'information sur**  
**[www.poeschl-tobacco.com](http://www.poeschl-tobacco.com)**



ZIPPO

## La « Foodie collection » est disponible

Vos clients sont-ils plus fruits, légumes ou... pizza ? Découvrez-le en proposant la dernière-née des collections de Zippo baptisée « Foodie collection ».

**Prix de vente conseillé : entre 59,90 et 77,90 € selon les modèles**



SPF

## Clipper passe à la mode du MMA

Les briquets Clipper viennent de signer une licence exclusive avec la ligue française de MMA (arts martiaux mixtes) baptisée Ares. À cette occasion, ils ont créé deux présentoirs exclusifs, en quantité limitée, disponibles uniquement auprès de la SPF. Le MMA est aujourd'hui l'un des sports les plus regardés et médiatisés en France, en forte croissance en notoriété et en popularité.

Disponible auprès de la SPF : Pipal, Fimar ou Socopi.

**Plus d'informations sur [www.spp-pipal.fr](http://www.spp-pipal.fr)**



CHAPUIS-COMOY

## Un briquet d'exception signé Chacom et Tsubota Pearl

Quand le raffinement japonais rencontre l'élégance à la française, cela donne une collaboration entre Chacom et Tsubota Pearl, reconnue depuis 1952 pour ses briquets et accessoires au design minimaliste. Ce briquet à la finition chromée dispose d'une flamme souple inclinée idéal pour les fumeurs de pipe. Il peut être commercialisé avec son étui à cigarettes et son cendrier dédiés.

**Prix de vente conseillé : 158,40 €**

**Plus d'informations sur [www.pipechacom.com](http://www.pipechacom.com)**



# Winston

VOUS  
SOUHAITE  
DE TRÈS BELLES  
FÊTES DE  
FIN D'ANNÉE

STRICTEMENT RÉSERVÉ À L'INFORMATION DES PROFESSIONNELS DÉBITANTS.  
NE PAS AFFICHER, NE PAS DONNER AUX CONSOMMATEURS.  
FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE





**blu box kit**

**1x BATTERIE**

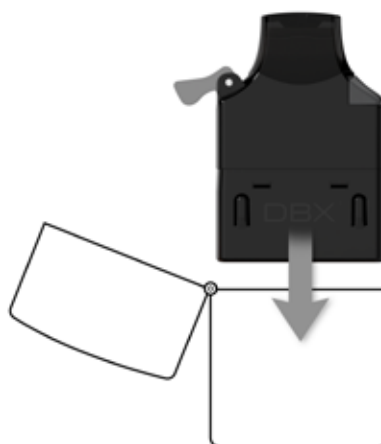
Capsule de e-liquide non incluse

**La nicotine contenue dans ce produit crée une forte dépendance. Son utilisation par les non-fumeurs n'est pas recommandée.**

#### IMPERIAL BRANDS Une offre pour néophytes signée blu box kit

Le nouveau blu box kit se compose d'une batterie et d'une capsule en 9 mg/ml déclinée en 4 parfums (fraise glacée, menthe, cerise glacée et myrtille-framboise). Son format, compact et ergonomique, tient dans la paume de la main pour une utilisation simple, et sa conception est haut de gamme avec une finition métallique brossée durable. À noter que les capsules de saveurs blu box kit sont compatibles avec celles de blu bar kit et que la batterie de 560 mAh est rechargeable.

**Prix de vente conseillé : 6,99 € le kit**  
**Plus d'informations sur**  
[www.imperialbrandsplc.com](http://www.imperialbrandsplc.com)



#### ZIPPO Surprise : une device dans un Zippo

Baptisé DBX, cette devise à pods est conçue pour s'adapter parfaitement aux boîtiers de briquets Zippo. Rechargeable, hygiénique, robuste et élégant, ce système bénéficie d'une technologie de carte mère optimisée pour plus de performance : jusqu'à 600 bouffées par charge. Rechargeable par USB C. Poids : 17,56 g. Dimensions : 36,44 x 11,5 x 41 mm

**Prix de vente conseillé : 11,90 euros**  
**Lot de 2 Pods rechargeable 2 ml**

**DBX : 11,90 euros**  
**Plus d'informations sur**  
[www.dbxvape.com](http://www.dbxvape.com)



#### VDLV Ouiiz joue la carte de la simplicité

Pionnier français de la vape responsable, VDLV (ex-Vincent dans les vapes) propose sa solution clé en main baptisée Ouiiz : deux kits adaptés au profil du fumeur et trois recharges (Classic, Menthe et Fruits rouges). Sans gadget ni complexité, ce système assurerait 42% de marge au buraliste selon le groupe. Liquides fabriqués à Cestas (Gironde) à partir de nicotine vapologique 100% française.

**Prix de vente conseillé : 24,90 € le kit de démarrage**  
**(3 batteries + 3 pods de 10 ml + 3 cartouches vides)**

**Kits recharges : 16,90 € (3 pods + 1 cartouche vide)**

**Plus d'information sur** [pro@vdlv.fr](mailto:pro@vdlv.fr)



#### ELFBAR Deux éditions limitées pour Elfa Pro

Pour cet hiver, Elfbar lance deux nouveaux kits découverte en édition limitée au sein d'Elfa Pro, la gamme phare de la marque en France. Chaque kit combine un design hivernal exclusif pour la batterie et un pod pré-rempli de 2 ml :

- Fruit du Dragon Ice : batterie au design esprit montagne blanc & bleu, saveur fruitée et rafraîchissante.
- Menthe Glaciale : batterie bleue ornée de flocons, saveur mentholée intense.

Ces deux références, disponibles en 10 et 20 mg/ml de nicotine, viennent compléter la gamme Elfa pro pods pré-remplis, qui compte désormais 27 saveurs.

Distributeur exclusif : SPF France – Socopi, SPP Pipal, Fimar

**Prix de vente conseillé :**

**- 7,90 € le kit découverte (1 batterie édition limitée + 1 pod pré-rempli de 2 ml)**

**- 7,90 € la boîte de 2 pods pré-remplis**

**Plus d'informations sur** [www.elfbar.fr](http://www.elfbar.fr)



# KIWI GO+

Votre Plus de saveur et de style.



**22 PODS REMPLAÇABLES**  
en 0/10/20 mg/ml

**JUSQU'À 1000 BOUFFÉES**  
par Pod avec Coil en céramique

Starter Kit KIWI GO+ mini en 6 saveurs et KIWI GO+ en 14 saveurs

Commandez dès maintenant chez Logista

# Bien conserver le CBD : l'art de prolonger la qualité

**Dans un marché où les promesses pullulent et la qualité varie, la conservation des produits à base de CBD n'est pas un détail logistique : c'est une condition de crédibilité.**

**Le cannabidiol n'est ni inerte, ni indestructible. Cette molécule est sensible à la lumière, à l'oxygène et à la chaleur. Mal stockée, elle se dégrade, perd en efficacité et ses arômes s'éteignent. Les produits sont souvent vendus sans consigne fiable de conservation.**

Pour un buraliste, la chaîne de qualité commence avant la mise en rayon. À réception, on isole les lots de fleurs, résines, e-liquides, huiles et denrées. On contrôle l'intégrité des scellés, la date de durabilité minimale et la cohérence de l'étiquetage. Les études addictovigilance menées par les CEIP-A ont documenté des écarts fréquents entre le taux de CBD annoncé et le contenu réel.

## **La lumière, l'ennemi numéro un**

Les huiles et e-liquides gagnent à rester dans leurs flacons ambrés, bien fermés, rangés en meuble fermé, à l'abri des spots LED de vitrine. La chaleur accélère l'oxydation : on vise un local sec et tempéré, loin des machines qui chauffent et des rayons directs du soleil. L'humidité est tout aussi délétère pour les fleurs : elle altère terpènes et goût et ouvre la porte aux moisissures. Les guides métier rappellent d'ailleurs que l'environnement de culture, puis de stockage, influe fortement sur les arômes et la constance des lots. Ces qualités se perdent très vite si l'on expose les produits à des écarts d'hygrométrie.

Sur le plan pratique, les fleurs se conservent en bocaux alimentaires hermétiques, pleins aux trois quarts pour limiter l'air résiduel, avec sachets dessiccants adaptés au contact alimentaire. On privilégie des ouvertures brèves et on pratique la rotation stricte des stocks : d'abord entré, d'abord sorti. Les huiles s'entreposent bouche bien fermée, tête en haut, à température stable. Un retour au froid extrême n'est pas souhaitable car il peut troubler la solution et accélérer la précipitation d'arômes. Les e-liquides restent dans leurs étuis, debout, à l'écart des sources de chaleur. Une exposition prolongée aux spots de comptoir vire leur couleur et émousse le hit.

## **Vigilance réglementaire**

Le cadre réglementaire n'est pas un détail ici : la limite de 0,3 % de THC s'applique aux extraits et produits qui les intègrent. Une bonne conservation ne « corrigera » jamais un produit non conforme, mais elle évitera les dérives d'étiquetage perçues par les consommateurs et les déceptions à l'usage. Dans le commerce, les

contrôles menés par les CEIP-A ont mis en évidence des variations de qualité et parfois la présence de cannabinoïdes non mentionnés, ce qui renforce l'intérêt d'un stockage sérieux, d'un registre de lots et d'une politique de fournisseurs exigeante.

Un produit bien conservé, c'est moins de gaspillage, moins de retours et des clients qui reviennent. À l'heure où la filière se structure et où la profession cherche des repères fiables, la conservation devient un marqueur de professionnalisme. Elle ne demande pas d'équipement démesuré : un local propre et tempéré, des contenants adaptés, des rideaux opaques, un cahier de stock et la discipline du quotidien. Sur un marché encore jeune, c'est souvent ce « basique » qui fait la différence.

Par ailleurs, en l'absence de réglementation claire encore aujourd'hui, il est préconisé de ne pas effectuer de publicité directe sur ces produits, et donc de ne pas les exposer en vitrine. En plus d'une conformité réglementaire vis-à-vis du produit, c'est l'assurance d'une meilleure conservation.

**En résumé, le meilleur endroit pour conserver la majorité des produits à base de CBD est dans leur emballage d'origine, à température ambiante stable (idéalement entre 18° et 22°C), loin de toute source de chaleur ou de lumière directe. ■**

## La vente en vrac, la fausse bonne idée



Si la vente en vrac apparaît comme une idée économiquement séduisante, elle est fortement déconseillée.

Les produits à base de CBD doivent rester dans l'emballage du fournisseur, qui n'est pas un simple décor mais un support d'information et de traçabilité : numéro de lot, DDM, composition, taux de cannabinoïdes, précautions, bouchon sécurité-enfant, scellé d'invulnérabilité.

Sortir du conditionnement fragilise l'hygiène, expose aux contaminations croisées, complique les retours et brouille les responsabilités en cas d'incident. Une analyse affirmant une teneur en THC inférieure à 0,3% n'est plus valable si le produit a été sorti de son contenant. En effet, une telle pratique peut faire varier la teneur en THC.

Conserver et vendre tel que livré par le fabricant, c'est protéger le client, sécuriser votre activité et préserver la conformité du point de vente.



MAGIC CBD

### Fleur et résine en promotion

Magic CBD propose pour cette fin d'année deux offres promotionnelles :

- Fleur de CBD Amnesia : 100 sachets de 2g achetés à 379,10 € HT, 30 sachets offerts. Le prix de revente conseillé pour un sachet étant de 10 €, le CA total est de 1 300 €.
- Résines : 100 sachets de 2g achetés à 379,10€ HT, 30 sachets offerts, mix possible entre les variétés. Le prix de revente conseillé pour un sachet étant de 10 €, le CA total est de 1 300 €.

**Prix de vente conseillé :**

**Amnesia : 10 € le 2g**

**Résine : 10 € le 2g**

Plus d'informations sur [www.magiccbd.fr](http://www.magiccbd.fr)



CBD FIRST

### Assemblage de Small Buds

Le Mix Small Bud Hydro Indoor est un assemblage de fleurs Small Buds des variétés Hydro-Indoor de CBD First. Son odeur combine toutes les particularités des variétés qui composent le catalogue Hydro-Indoor de la marque. Son arôme est très sucré combiné à un arrière-goût de terre des forêts.

Taux de CBD : environ 12,5%.

**Prix d'achat : 5,90 € HT le sachet de 5g**

**Prix de vente conseillé : entre 11,90 € et 16,90 €**

Plus d'informations sur [www.cbdfirst.fr](http://www.cbdfirst.fr)



Kiwii Distribution :

# Deux marques pour deux positionnements clairs



**Distribuées exclusivement au travers du réseau des buralistes, les marques Papy CBD et Kiweed ont été pensées pour présenter deux offres complémentaires et adresser ainsi la totalité du marché.**

**E**n cinq ans, Benjamin Herrgott a hissé Kiwii Distribution parmi les acteurs majeurs du CBD chez les buralistes. Basée en Alsace, l'entreprise s'est développée autour d'une idée simple : offrir des produits à fumer de qualité irréprochable dans un réseau professionnel et encadré. « *Parce que je ne propose que des produits à fumer et que les bureaux de tabac sont légitimes pour vendre ces articles* », explique son fondateur.

## **Modèle court et lisible**

Son succès repose sur un modèle court et lisible : un circuit direct, sans intermédiaire, et une offre construite autour de deux marques distinctes. Papy CBD incarne le haut de gamme, avec des fleurs 100 % indoor (ce type de plantation est généralement mis en place dans de grands hangars ; il permet d'avoir des fleurs de CBD de parfaite qualité), tandis que Kiweed mise sur une qualité greenhouse (plantes cultivées sous serre ; les fleurs obtenues sont de qualité moyenne), plus accessible. Deux gammes, deux positionnements, mais un même engagement sur la conformité et la fiabilité.

Les produits sont disponibles en deux calibres : « big buds » et « small buds ». La différence tient à la taille des fleurs : les small buds, plus petites, conservent la même qualité tout en permettant un prix d'achat réduit. Cette complémentarité offre aux buralistes une large amplitude tarifaire et une souplesse commerciale précieuse. « *C'est véritablement une caractéristique différenciante* », souligne Benjamin Herrgott.

## **Papy CBD : le Indoor haut de gamme**

La gamme Papy CBD compte une vingtaine de références : fleurs, résines, cigarettes et pré-rolls, toutes cultivées en intérieur, notamment en Suisse. « *Chaque paramètre est contrôlé : lumière, humidité, substrat, période de séchage...* », précise Benjamin Herrgott.

Son univers visuel fort participe aussi à son succès : le personnage de Papy, avec sa casquette, ses lunettes rondes et son grand sourire, incarne un style à la fois rassurant et décalé. Décliné en plusieurs versions de papys au look stylé (européen, afro, asiatique,



## Cigarettes CBD Amnesia Haze Indoor

Trim 100 % indoor ; design vintage avec le logo Papy CBD ; vendues en cartouches de 10 paquets. Parfaites pour les anciens fumeurs de tabac.

**Prix d'achat HT : 4,90 €**

**Prix de vente conseillé : 12 €**

sud-américain), il séduit toutes les générations et renforce l'identité inclusive de la marque.

Les nouveaux Doypacks Papy CBD, hermétiques, opaques et dotés d'une double protection métallique interne, assurent une conservation longue durée. La suppression de la fenêtre transparente, autrefois présente sur les emballages des deux marques, réduit l'exposition aux UV et préserve mieux arômes, fraîcheur et taux de THC.

## Kiweed : le Greenhouse d'entrée de gamme

En complément, Kiweed propose une alternative plus abordable fondée sur des fleurs Greenhouse rigoureusement sélectionnées. « Des produits d'entrée de gamme, scrupuleusement choisis, avec des prix attractifs qui permettent aux buralistes de proposer une offre complète adaptée à toutes les demandes », résume Benjamin Herrgott.

Dans cette gamme d'une dizaine de produits disponible en plusieurs grammages, le calibre influe simplement sur le prix : les fleurs plus petites sont vendues à un tarif plus avantageux, pour proposer aux clients un excellent rapport qualité/prix.

## Accompagnement personnalisé

En travaillant en direct avec les buralistes, Kiwii Distribution privilégie la proximité et la compréhension des besoins de terrain. L'entreprise s'appuie sur une équipe de six commerciaux chargés d'implanter les gammes, de conseiller, d'assurer le suivi, le réassort et, si nécessaire, échanger les produits moins performants.

Pour soutenir les ventes, Kiwii Distribution fournit aux buralistes des présentoirs compacts et modulables, regroupant les deux marques. « Tous nos produits, premium ou intermédiaires, sont conditionnés, normés et traçables. Chaque emballage indique le nom du produit, ses arômes, son grammage et son taux de CBD », rappelle Benjamin Herrgott.

La marque met également à disposition différents outils pour les buralistes : analyse produit, étiquettes de prix prêtes à imprimer, PLV, supports grand format sur mesure pour les vitrines, bons de commande en PDF pour pré-lister les besoins avant le réassort... ■

JACQUES DONNAY



## Pack 3 Fleurs CBD

Trois best-sellers réunis dans un seul pack avec capsules plastiques individuelles. Une solution découverte pratique et rentable pour les clients.

**Prix d'achat HT : 6 €**

**Prix de vente conseillé : 14,40 €**

## Moon Rock CBD 50 % Premium

À mi-chemin entre fleur et hash CBD : une fleur enrobée de Wax CBD et de pollen, au taux de 50 % de CBD. Un produit qualitatif et puissant.

**Prix d'achat HT : 3,50 € le g**

**Prix de vente conseillé : 9,60 € le g**







# Douceurs et sérénité

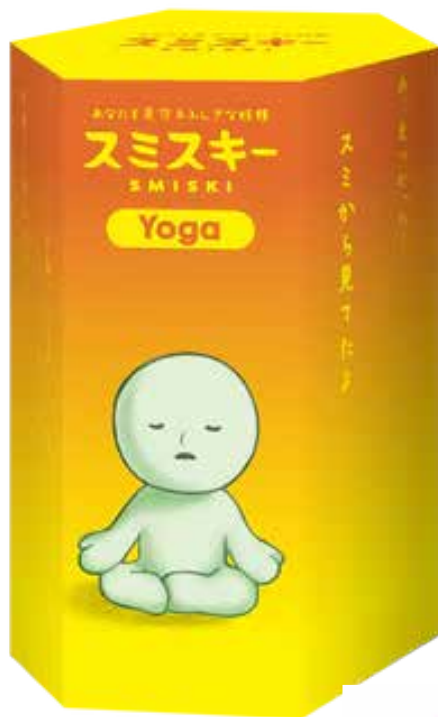
Des petites attentions à croquer ou à contempler, des douceurs à offrir au corps comme à l'esprit. Entre gourmandise et reconnexion à la nature, découvrez une sélection pleine de charme et de bien-être.

PAR TANINA BARRA



- 1. Se faire mousser. Chantilly de douche, 100 gr. Les Vilaines Filles. **Prix de vente conseillé : 7,90 €.** [www.lesvilainesfilles.fr](http://www.lesvilainesfilles.fr)
- 2. Pat'patrouille de la gourmandise. Sucettes chamallow en présentoir de 18. Nap Néodis. **Prix de vente conseillé : 2,30 € l'unité.** [www.groupe-nap.com](http://www.groupe-nap.com)
- 3. Espèce de cône. Le meilleur de la glace, fabriqué en Bretagne sans huile de palme. **Prix de vente conseillé : 5,95 €.** [www.lavantgardiste.com](http://www.lavantgardiste.com)
- 4. Vintage. Boîte de bonbons à la menthe. Impact & Stratégie. **Prix de vente conseillé : 3,95 €.** [jld@impactetstrategie.fr](mailto:jld@impactetstrategie.fr)
- 5. Bibliophile. Vase en céramique. 9 x 5,5 x 12 cm. **Prix de vente conseillé : 24,50 €.** [www.amazonbusiness.fr](http://www.amazonbusiness.fr)





6



7



9



8

10



● **6. Fantaisie.** Figurines espiègles japonaises phosphorescentes déclinées en différentes séries. Mignonnerie qui a le vent en poupe. Smiski. **Prix de vente conseillé : 12,90 €.** [www.bathroomgraffiti.com](http://www.bathroomgraffiti.com) ● **7. Scout toujours.** Mon premier Opinel. **Prix de vente conseillé : 25,90 €.** [www.logista.com](http://www.logista.com) ● **8. Experience.** Bougie de massage artisanale, personnalisable, pour une reconnexion entre le corps et l'esprit. My Mirago. **Prix de vente conseillé : 30 €.** [emotions@mymirago.fr](mailto:emotions@mymirago.fr) ● **9. Cuicui.** Magnēt en bois. Trade Winds (une de leur meilleure vente) **Prix de vente conseillé : 4,50 €.** [www.trade-winds.fr](http://www.trade-winds.fr) ● **10. Gueule de joie.** Apéritif sans alcool à la fleur de sureau et bergamote. 70 cl. Jardins Drinks. **Prix de vente conseillé : 28,95 €.** [www.gueule-dejoie.com](http://www.gueule-dejoie.com)



# Saint-Valentin

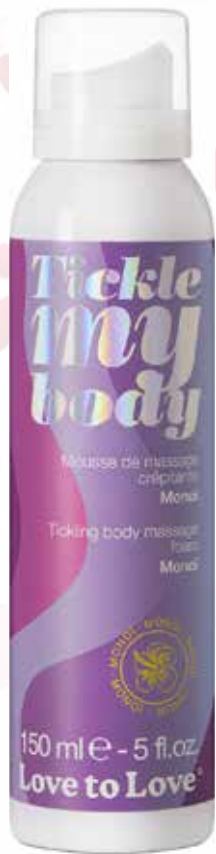
Boostez vos rayons love avec des produits qui font parler... et transpirer. Puzzle Kâmasûtra, huile sensuelle, plateaux coquins et plantes qui déclarent leur flamme : la Saint-Valentin s'annonce piquante (et rentable).

UNE SÉLECTION ORIGINALE PAR TANINA BARRA.



- 1. **Sexy.** Jeu de dés pour adultes consentants. L'avant gardiste. **Prix de vente conseillé : 12,95 €.** [www.lavantgardiste.com](http://www.lavantgardiste.com)
- 2. **Sur un plateau...** Plateau à café 15 x 32 cm. Jamida. **Prix de vente conseillé : 30 €.** [www.jamidaofsweden.com](http://www.jamidaofsweden.com)
- 3. **Allume-moi.** Bougie au soja. Mad candle. **Prix de vente conseillé : 19 €.** [www.candleworld.eu](http://www.candleworld.eu)
- 4. **Kâmasûtra.** Puzzle 1 000 pièces 100% carton recyclé. Boîte 15 x 15 x 15 cm. Pièce and love x G.kero. **Prix de vente conseillé : 29,99 €.** [www.pieceandlove.fr](http://www.pieceandlove.fr)





5



6

8



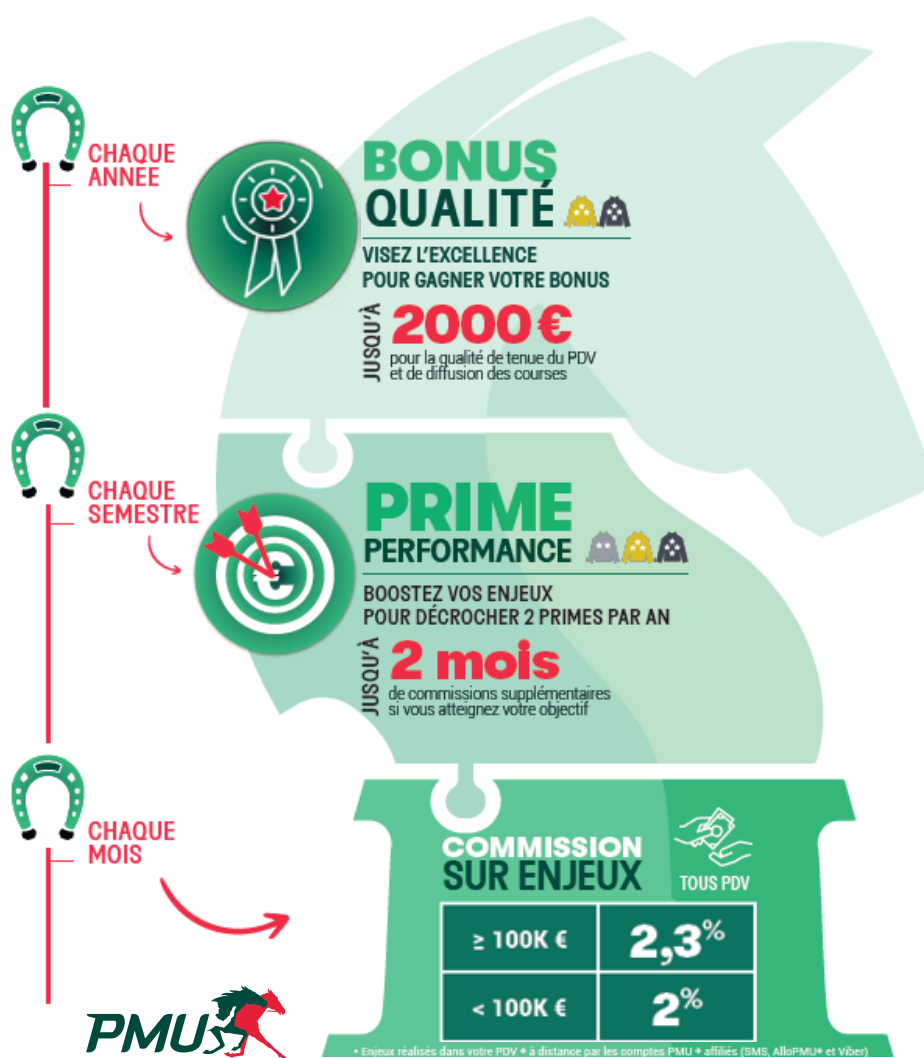
7



● 5. Soirée Mousse. Mousse de massage crépitante, format 150ml. Lovely Planet. Prix de vente conseillé 16,99€ et huile de massage gourmande et chauffante format 100 ml PVC : 22,99 €. [d.gefflot@lovely-planet.fr](mailto:d.gefflot@lovely-planet.fr) ● 6. Vous avez un message. Plante détox 7,5 x 10,5 cm. Styley. Prix de vente conseillé : 24,90 €. [www.styley.co](http://www.styley.co) ● 7. Love story. Plaque en métal 15 x 20 cm. Nostalgic-Art. Prix de vente conseillé : 12 €. [www.cz-cado.com](http://www.cz-cado.com) ● 8. Ken ou pas Ken. Chaussettes dépareillées. Dedolesx-Mattel. Prix de vente conseillé : 9,99 €. [www.lebarachaussettes.com](http://www.lebarachaussettes.com)



# PMU : La nouvelle rémunération se veut plus simple et motivante



En janvier, le PMU inaugure une nouvelle politique de rémunération des buralistes. Chaque mois, ces derniers toucheront une commission de 2% sur les enjeux voire 2,3% au-delà de 100 000 euros de prise. Tous les enjeux comptent : ceux enregistrés en

point de vente et les enjeux des clients PMU+ pris à distance.

« C'est plus simple que l'ancienne grille et plus prévisible sur ce que tu touches en fin de compte », estime Thibault Tardieu. Ce buraliste nîmois, comme quelques autres, a testé le nouveau système ces douze

derniers mois. Il en ressort plutôt convaincu : « Si vous progressez, ça devient vraiment rentable. Si vous n'y parvenez pas, un minimum est garanti. » « Tout le monde ne pourra pas atteindre les 100 000 euros, mais tout le monde aura au moins 2% » abonde Camille Chen, buraliste à Paris (18<sup>e</sup>).

À cette commission, peuvent s'ajouter un « bonus qualité » annuel de 2 000 euros maximum récompensant la « bonne tenue » du point de vente mais, surtout, deux « primes de performance » par an fixées par le PMU pour le débit et récompensées chacune jusqu'à deux mois de commission. « Plus besoin de patienter jusqu'à la fin de l'année pour la gratification », se réjouit Camille Chen. « Avec la nouvelle commission sur enjeux, 90% de nos partenaires gagneront davantage tous les mois », promet-on chez PMU.

« La nouvelle rémunération a pour ambition l'amélioration continue des enjeux et de la qualité de service », explique-t-on chez la société de paris hippiques où tout est mis en oeuvre pour que le lancement soit un succès. « Les objectifs fixés étaient ambitieux, reconnaît Thibault Tardieu, mais j'ai la chance d'avoir été épaulé par l'équipe locale du PMU, notamment pour l'équipement et la promotion en point de vente. » Chez PMU, on l'assure, le réseau des buralistes est la pièce maîtresse du développement de l'offre et le cas de chaque buraliste partenaire est pris en considération dans la stratégie d'ouvertures de points de vente sur des zones prioritaires. ■

D.J.S

C'est le moment de passer chez Josh !

[www.joshnoaco.fr](http://www.joshnoaco.fr)

**500€ de produits offerts**  
sur votre 1ère commande sans  
minimum d'achat\*

Intéressé ?  
Contactez-nous  
07 56 28 12 90 - [contact@joshnoaco.fr](mailto:contact@joshnoaco.fr)

\*Offre valable pour votre ouverture de compte, dans la limite des stocks disponibles.  
500€ de valeur TTC à la revente.



100%

Top prix




24h


Livraison  
express




Service  
client  
dédié

Disponible sur  **JoshNoa**  
GROSSISTE E-CIGARETTES & CO

 Joshnoa & co

 joshnoa\_co

 [joshnoaco.fr](http://joshnoaco.fr)



# Vaucelle, une certaine idée du champagne



**La société Thomas Cheurlin compte parmi les plus prestigieuses et les plus anciennes de la Côte des Bar (Aube). Créée il y a deux ans, sa nouvelle marque baptisée Champagne Vaucelle regroupe six références ayant chacune sa propre personnalité.**

**S**i Celles-sur-Ource ne compte que 500 habitants, 130 d'entre eux sont viticulteurs. Et ce petit village de l'Aube regroupe à lui seul une cinquantaine de marques de champagne. Parmi elles, Thomas Cheurlin est incontestablement une des plus anciennes. La famille Cheurlin s'est en effet installée dans la



Côte des Bar dès la fin du VII<sup>e</sup> siècle. Pendant des siècles, les vignerons produisaient des vins tranquilles ou travaillaient pour de grandes maisons. Puis, après la Seconde Guerre Mondiale, la famille Cheurlin a commencé à produire des vins effervescents avec l'avènement de la méthode champenoise. Le sol jurassique kimméridgien et le climat continental favorisent la maturation optimale des raisins.



« Mon grand-père, Raymond Cheurlin, a véritablement fondé la maison dans les années 1920 avant de créer la marque Cheurlin-Dangin en 1960, rappelle Thomas Cheurlin (photo), qui représente la dixième génération à la tête de cette maison familiale. Nous sommes vignerons pour 30 hectares en Côte des Bar et négociants pour 50 hectares. » L'essentiel des vignes est occupé par le pinot noir (60 % des volumes) ; les autres cépages sont le chardonnay, le blanc vrai (dit aussi pinot blanc), l'arbane, le petit meslier et le voltis. La maison Thomas Cheurlin produit chaque année près de 500 000 bouteilles (essentiellement destinées aux professionnels du CHR) dont 25 % sont destinées à l'export : États-Unis, Italie, Japon, Belgique...



« Les restaurants, cavistes et magasins spécialisés constituent l'essentiel de notre clientèle mais nous avons par ailleurs des particuliers, notamment des touristes œnophiles qui visitent le caveau, ouvert du lundi au samedi, précise Thomas Cheurlin. Et nous comptons aussi de prestigieuses institutions telles que l'Assemblée nationale, le ministère des Affaires Étrangères, le ministère de la Justice, de nombreuses ambassades... » Soucieuse de conquérir de nouveaux marchés, la maison Thomas Cheurlin a notamment réussi à obtenir les labels Haute Valeur Environnementale (HVE) et Viticulture Durable Champagne (VDC) et produit deux cuvées 100 % véganes garanties sans intrant animal en utilisant des composts végétaux.

### **Champagne Vaucelle, le petit nouveau**

Mais la véritable innovation a été la création de la marque Vaucelle en début d'année 2024. « L'idée est d'élaborer des champagnes authentiques, proches de la nature et de nos terroirs tout en gardant les traditions familiales », explique Thomas Cheurlin. Baptisée Vaucelle (terme de vieux champenois signifiant « parcelle » ou « petite vallée »), cette marque compte six références : Les Vallons (brut ; pinot noir et chardonnay ; 29 €) ; Le Suchot (rosé ; pinot noir ; 32 €) ; Terre Natale (blanc de noirs ; pinot noir ; 38 €) ;

Terre Nacrée (blanc de blancs ; chardonnay ; 38 €) ; Terre de Nuances (millésimé ; blanc vrai ; 45 €) et la Cuvée des Ambassadeurs (prestige ; 80 % pinot noir et 20 % chardonnay ; 69 €).

### **Des références pour tous les goûts**

« Les raisins ne proviennent que de notre vignoble et de nos parcelles car nous sommes récoltant-manipulant », assure Thomas Cheurlin. Chaque référence est adaptée à des moments de consommation et des palais différents ; la personnalité des champagne Vaucelle peut tenir à un vieillissement sous-bois, un cépage rare, un millésime, un vieillissement sur lattes plus long... L'ambition affichée de Thomas Cheurlin est de faire de Champagne Vaucelle une marque premium avec un objectif de production annuelle situé entre 100 et 120 000 bouteilles d'ici trois ans. ■

ALEXANDRE T. ANALIS

### **Cheurlin-Dangin en chiffres**

- Société fondée en 1960
- 20 salariés et 80 saisonniers
- 30 hectares
- 480 000 bouteilles produites par an
- 25 % du chiffre d'affaires réalisé à l'export

**RHUM €€€**

Santa Teresa 1796 présente son édition Chuao Cacao Cask Finish. Ce rhum, vieilli selon la méthode solera, a reposé 9 mois dans des fûts de chêne américain, imprégnés durant 6 mois d'une macération de cacao Chuao. Robe : ambrée. Nez : arômes de cacao, vanille, amandes. Bouche : notes de bois vieilli, chocolat noir, noix. Idéal à l'apéritif, pur ou en cocktail. Vol : 43 %.

**À commander sur :** [www.santateresarum.com](http://www.santateresarum.com)

**EFFERVESCENT €€**

La cuvée Infinity du Champagne André Fays Blanc de Noirs est issue de vignes de 30 ans de moyenne d'âge et a reposé 40 mois en cave. Cépage : pinot noir. Robe : jaune pâle, fines bulles. Nez : arômes de noix, miel, amandes, pomelo, quetsche. Bouche : fraîche et crémeuse, finale épicée. Servir à 10-12°C. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'un ris de veau. Vol : 12 %.

**À commander sur :** [www.champagnedevignerons.fr](http://www.champagnedevignerons.fr)



# Un Noël au chaud

**VIN ROUGE €**

Le Crozes-Hermitage Les Machonnières 2022 du Domaine des Entrefaux (Drôme) est issu de vignes âgées de 50 à 70 ans, est vendangé manuellement et élevé 18 mois à 80 % en fût d'1 à 3 vins et 20 % en amphore. Cépage : syrah. Robe : rubis. Nez : arômes de fraise, cerise, mûre. Bouche : ample. Garde : 8 ans. Idéal en accompagnement d'une caille rôtie. Vol : 13 %.

**À commander sur :** [www.domainedesentrefaux.com](http://www.domainedesentrefaux.com)





# PRODUITS BAR / BRASSERIE

## GIN €€

La célèbre marque de gin Bombay Sapphire s'est associée avec le chef étoilé Michelin Guillaume Sanchez pour proposer un gin tonic avec du Fever Tree Mediteranean Tonic, des verres siglés Bombay Sapphire et un zesteur spécialement conçu. Composé de 10 plantes aromatiques infusées à la vapeur, Bombay Sapphire est idéal à l'apéritif, pur ou en cocktail. Vol : 40 %.

À commander sur :  
[www.bombaysapphire.com](http://www.bombaysapphire.com)



## VIN ROUGE €

La cuvée Khayyâm du Mas de Libian Côtes-du-Rhône 2024 est issue d'un terroir de galets roulés et argile rouge et est élevée 9 mois en foudres pour 50 % du vin. Cépages : grenache (70 %), syrah (15 %), mourvèdre (15 %). Robe : rubis. Nez : arômes de fruits noirs, épices. Bouche : soyeuse. Garde : 10 ans. Servir à 14°C. Idéal en accompagnement d'un bœuf bourguignon. Vol : 14,5 %.

À commander sur :  
[www.masdelibian.com](http://www.masdelibian.com)



## Cabinet DAVID –DESCUBES

128 Avenue de la Libération

86 000 POITIERS



### TABAC JEUX PRESSE LOTO (17)

Emplacement stratégique proche La Rochelle. Environnement commerçant. Activité soutenue toute l'année. Magasin en parfait état et sécurisé. Loyer attractif. CA en progression. CA HT : 59 261 € + commissions : 120 208 €.

**Prix du fonds : 405 520 € HAI. Ref 6997**

### BAR TABAC LOTO PMU AMIGO (86)

Centre-ville, zone piétonne d'une petite commune. Belle surface commerciale avec terrasse, aucuns travaux à prévoir. Affaire idéale pour 2 personnes. CA HT : 99 716 € + commissions : 71 995 €.

**Prix du fonds : 191 800 € HAI. Ref 7188**

### BAR TABAC PRESSE FDJ SNACK (85)

A deux pas des plages. Commerce saisonnier. Agencement moderne en très bon état. Terrasse. Bel appartement avec cour. CA HT : 154 457 € + commissions : 111 174 €.

**Prix du fonds : 328 800 € HAI. Ref 7149**

### TABAC PRESSE JEUX LIBRAIRIE PAPETERIE CARTERIE (86)

Place principale d'une commune touristique. Environnement commerçant. Magasin fonctionnel, sécurisé avec matériel complet. Logement. Loyer attractif. CA HT : 148 979 € + commissions : 132 074 €.

**Prix du fonds : 257 560 € HAI. Ref 7082**

### TABAC PRESSE LOTO PMU (86)

Belle visibilité sur axe très passager. Grand logement de fonction. Loyer raisonnable. Excellente rentabilité. CA HT : 107 169 € + commissions : 191 038 €.

**Prix du fonds : 537 040 € HAI. Ref 7231**

Site web : [www.david-descubes.fr](http://www.david-descubes.fr)

Téléphone : 05 49 88 05 37

Mail : [commerce@agence-descubes.fr](mailto:commerce@agence-descubes.fr)

Secteur d'intervention :

86 – 17 – 16 – 79 – 85 – 37 – 36 – 49 – 44 – 41



POESCHL TOBACCO FRANCE

## Gizeh dévoile son filtre pour les fumeurs de CBD

Le Gizeh ProCell Active Filter, à l'instar de son grand frère le Gizeh Active Filter Céramique, propose aux consommateurs de CBD une expérience plus qualitative grâce à la technologie du charbon actif qui permet une filtration des impuretés tout en préservant le goût et la substance active pour un tirage parfait. Il est composé de granules de charbon issues d'écorces de noix de coco et de capes en cellulose naturelle.

Conditionnement : display de 10 sachets de 50 filtres

**Prix d'achat display HT : 25,90 €**

**Prix de vente conseillé : 5,90 €/sachet**

Plus d'information sur <https://www.poeschl-tobacco.com>



DSCVAPE

## Podiball se décline en saveur pomme givrée

Les Podiball sont des capsules aromatiques à insérer dans les filtres de cigarettes. Une seule capsule suffit par cigarette mais pour les amateurs de sensations fortes, il est possible d'en insérer plusieurs identiques ou différentes pour créer de nouvelles saveurs. La nouvelle saveur pomme givrée est la 26<sup>e</sup> proposée.

**Prix d'achat : 1,10 € HT la boîte**

**(conditionnée par lot de 20 boîtes)**

**Prix de vente conseiller : entre 3,50 et 4,50 € la boîte d'environ 100 billes**

Plus d'informations sur [dscvape.com](http://dscvape.com)



PARTNERS CARD

## Nouvelle collection Panoplie des Fêtes

Pour célébrer les fêtes de fin d'année, des cartes panoramiques (24 x 11 cm) de trois volets qui s'illuminent de dorures et de paillettes, avec gaufrage et découpe. 48 cartes festives pour Noël et vœux, prêts à enchanter vos clients.

**Prix de vente conseillé : 3,90 €**

Plus d'informations sur [www.partners-card.fr](http://www.partners-card.fr)

NAP

## Une F1 signée Lego

Proposez des sensations fortes avec le set Voiture F1 Ferrari SF-24 Lego Speed Champions incluant un pilote. Cette maquette de F1 comprend un cockpit qui s'ouvre en soulevant le halo de protection, un aileron arrière, une suspension à triangulation, des autocollants de sponsors et des pneus arrière plus larges avec le logo « Pirelli ». À noter que le groupe Nap propose une offre complète des collections Lego (Classic, City, Botanicals...)

**Prix de vente conseillé : 27,90 €**

Plus d'informations sur [www.groupe-nap.com](http://www.groupe-nap.com)



***Un produit écoresponsable pour  
moins de pollution sur nos trottoirs !***

# ***Terroirs du Monde***

Cigarette Filtre en papier  
100% Biodegradable



**Terroirs du Monde  
filtre papier en 20**

- Cigarette avec filtre  
papier biodégradable
- Goût Américain

**Code Logista : 087906**

**11,20 €**

  
POESCHL TOBACCO  
FRANCE

**Faites-vous aider pour arrêter de fumer,  
téléphonez au 0825 309 310 (0,15 EUR/min)**



# Les clés de la réussite

**Le marché de la reproduction des clés est synonyme d'opportunité dans de nombreux territoires, principalement en raison de la disparition progressive des cordonneries, historiquement en charge de cette activité. En mettant à profit leur maillage territorial, les buralistes reprennent peu à peu le flambeau, comme ils l'avaient déjà fait par le passé. Une solution pertinente, à condition d'adopter quelques bonnes pratiques.**

DOSSIER RÉALISÉ PAR MATHIEU NEU

**Q**uelles soient plates, à gorges ou à points, elles n'ont plus beaucoup de secrets pour Isabelle David. Depuis 13 ans, cette buraliste de Saint-Pierre d'Albigny (Savoie) propose à ses clients des services de reproduction de clés. « Nous sommes dans un contexte rural. Il n'y avait aucune offre de ce type à moins de 10 minutes en voiture. Après quelques recherches sur Internet, j'ai donc décidé de me lancer et aujourd'hui je ne le regrette pas. »

Comme Isabelle David, de nombreux buralistes franchissent le pas, soucieux de trouver des solutions de diversification commerciale. Les opportunités dans ce domaine se multiplient avec la raréfaction des cordonniers : « Ces derniers connaissent un déclin spectaculaire : ils sont passés en 50 ans à peine de 45 000 à 3 500 à l'échelle nationale, avec comme conséquence de vastes zones blanches dans les territoires ruraux où il faut aller loin pour pouvoir faire un

double de clés », constate Benoît Roche, directeur de la filiale JMA France, spécialiste de la fabrication de machines à reproduction de clés. « Au fil des années, nous nous sommes rendu compte que les cordonneries fermaient une à une dans notre périmètre, faute de repreneur, illustre David Jamault, buraliste au « Café des Sports » de Noyers-Saint-Martin (Oise). Il y avait un marché à prendre. C'est pourquoi nous avons lancé une offre clés juste avant 2020. » À l'occasion d'un salon professionnel, il a collecté des informations auprès du fournisseur d'équipements Silca. « Leur offre nous a plu en raison du prix abordable et du fait que tout est inclus (machine, stocks de clés, meuble d'exposition, formation) », ajoute-t-il.

La crise sanitaire terminée et les remises en question professionnelles qu'elle a fait naître délaissées, les ventes ont mécaniquement reculé. Cet intermède baissier, qui s'est confirmé l'année dernière,

semble cependant arrivé à son terme aujourd'hui et les professionnels du secteur

constatent un retour à des volumes de transactions plus conformes à ceux enregistrés par le passé.

## Toujours plus de services offerts

Historiquement, la clientèle de Silca est composée de serruriers, de quincaillers industriels et de cordonniers multiservices. « Mais nous remarquons depuis 5 à 6 ans un intérêt







« Les cordonneries sont passées en 10 ans de 45 000 à 3 500 avec de vastes zones blanches dans les territoires ruraux »

BENOÎT ROCHE,  
DIRECTEUR DE LA FILIALE JMA FRANCE

*croissant de la part des buralistes, une profession qui n'avait jamais été prospectée auparavant », confie Bruno Gaillard, directeur des grands comptes et nouveaux acteurs au sein de l'entreprise. Les clients buralistes sont ainsi passés d'une petite vingtaine à 300 en quelques années à peine. « Lorsque l'on sait que des dizaines de millions de clés plates sont reproduites chaque année en France, c'est bien évidemment une opportunité à étudier pour un buraliste, estime-t-il. D'autant que ce n'est pas un commerçant comme un autre : un chiffre d'affaires allant de 500 à 1 000 € par mois fait souvent largement l'affaire, en raison de son profil multi-activités. » Dans un contexte où la vente de cigarettes*

et de journaux est en baisse constante, les buralistes deviennent de plus en plus des « points services » de proximité proposant une offre élargie. Le taillage de clés s'inscrit dans cette dynamique. Pour Bruno Gaillard, « c'est une activité simple, rentable et peu risquée, idéale pour diversifier les revenus. »

David Jamault confirme : « Nous sommes passés assez rapidement de 2 à 3 clés reproduites par semaine à 2 à 3 clés par jour. Le bouche à oreilles et un peu de communication via Facebook ont facilité notre développement. Il existe une vraie demande dans le village mais aussi dans les communes alentour. Ces clients sont autant des particuliers que des entreprises locales »

**« Nous remarquons, depuis 5 à 6 ans, un intérêt croissant de la part des buralistes, une profession qui n'avait jamais été prospectée auparavant »**

BRUNO GAILLARD, DIRECTEUR DES  
GRANDS COMPTES ET NOUVEAUX  
ACTEURS DE SILCA

### **Une rentabilité forte mais pas immédiate**

Il existe de nombreux modèles de machines, en fonction du type de clés que l'on souhaite reproduire. « À partir de 4 000 euros d'investissement, un buraliste peut s'équiper, ce qui inclut généralement la machine, le meuble d'exposition, une courte formation ■ ■ ■



**Les clés plates représentent près de 80 % des demandes. Elles coûtent souvent de 50 à 70 centimes l'unité et sont revendues entre 6 et 8 euros.**

■■■ et un stock de clés qui sont des ébauches destinées à être taillées », illustre Bruno Gaillard. Ces systèmes d'entrée de gamme permettent la fabrication de clés plates qui représentent près de 80 % des demandes. Elles coûtent souvent 50 à 70 centimes l'unité et sont revendues entre 6 et 8 euros. « *La marge est donc très intéressante*, décrit Frédéric Fouquet, buraliste à Saint-Aubin-du-Cormier (Ille-et-Vilaine), qui a lui aussi franchi le pas. *Mais il faut pouvoir amortir ces machines de reproduction qui sont toujours onéreuses.* »

Stéphane Meulin, buraliste au « Tabac du Moulin » à Moreuil (Somme), dispose d'une machine depuis 2021. Pour s'acquitter de sa facture, il a payé un loyer de 291 euros pendant 24 mois. L'achat en leasing est le schéma le plus fréquent. Son chiffre d'affaires relatif aux clés avoisine les 300 euros. « *À l'issue des deux années de remboursement, c'est devenu un petit bénéfice récurrent* », se réjouit-il.

Pour la production de clés plus

sophistiquées, comme les clés à points fréquemment utilisées pour les appartements, les machines sont plus chères, mais les marges évoluent également : elles sont vendues entre 25 et 30 euros pièce pour coût de revient de quelques euros seulement. Isabelle David, qui bénéficie désormais d'une longue expérience en la matière, estime qu'il faut en moyenne compter une vingtaine de clés par jour pour que les recettes soient suffisamment élevées.

### **Pour quels buralistes ?**

Parmi les avantages, Frédéric Fouquet cite également le fait d'attirer une nouvelle clientèle : « *Les personnes qui viennent pour des clés en profitent souvent pour acheter des bonbons pour leurs enfants ou se laissent tenter par des jeux à gratter* ». Mais si les bonnes raisons de se lancer sont nombreuses, la reproduction de clés ne se destine pas à tous les profils de buralistes. L'offre s'adresse à des points de vente situés dans des zones périurbaines, avec un passage journalier



de 250 à 600 clients. Même si l'encombrement n'est pas un obstacle – un espace minimum de 20 m<sup>2</sup> est recommandé pour installer le matériel sans compromettre l'aménagement général. « *Les centres-villes sont moins adaptés car le flux de clients est trop important et l'espace souvent insuffisant* », poursuit Bruno Gaillard.

Pour Stéphane Meulin, la demande peut être suffisamment variée « *dès qu'une commune fait plus de 1 000 habitants. Les associations sportives, les services communaux, les agences immobilières sont autant d'interlocuteurs récurrents. C'est aussi un moyen de faire venir des personnes qui n'ont pas l'habitude de mettre les pieds dans un bureau de tabac. Les sportifs amateurs, qui souvent ne fument pas, deviennent ainsi de nouveaux clients.* »

Dans tous les cas, mieux vaut étudier

## **La borne phygitale, une alternative aux machines traditionnelles**

Pour les buralistes qui souhaitent se lancer dans l'aventure sans y consacrer trop de temps ou d'argent, l'offre de SecurClés peut être une option. Il s'agit d'une borne compacte qui, adossée à une application mobile, permet de reproduire différents types de clés, des modèles standards aux plus sécurisés. Près de 15 000 références sont disponibles.

Dans un premier temps, le client scanne



le QR code sur la borne et installe une application dédiée sur son smartphone. Puis il prend des photos de sa clé et suit les instructions sur l'application. Le système identifie la clé souhaitée et met la demande en relation avec le fabricant d'origine. Le paiement est effectué et le client reçoit sa clé quelques jours plus tard.

Le buraliste touche une commission de 10 % du tarif final facturé mais il n'est soumis à aucune contrainte.



le potentiel existant et l'état de la concurrence locale. « *Je suis situé à deux pas d'un Carrefour qui propose une offre de reproduction de clé depuis peu. Mon activité reste quand même rentable, mais c'est un point à ne pas négliger* », confirme Frédéric Fouquet.

## Un savoir-faire à acquérir

Attention par ailleurs à ne pas surcharger son quotidien : « *C'est une activité à éviter si on est seul en magasin et souvent débordé. Même s'il ne faut que quelques minutes pour reproduire une clé, il s'agit d'assurer le service par ailleurs. Et demander au client de laisser les clés d'origine pour récupérer les doubles plus tard n'est pas idéal car de nombreuses demandes sont assez urgentes* », indique Stéphane Meulin.

**« Les clés plus sophistiquées sont vendues entre 25 et 30 euros pièce pour coût de revient de quelques euros seulement. Il faut en moyenne compter une vingtaine de clés par jour pour que les recettes soient suffisamment élevées »**

**ISABELLE DAVID, BURALISTE À SAINT-PIERRE, D'ALBIGNY (SAVOIE)**

Le principal défi du façonnage de clés ne réside pas dans l'acte de tailler lui-même, mais dans l'identification de la bonne ébauche parmi des milliers de références disponibles. La moindre erreur d'identification rend la clé inutilisable. L'arrivée progressive des clés à points, plus épaisses ou sécurisées, a ajouté encore une couche de complexité. « *Trouver la bonne ébauche est effectivement ce qu'il y a de plus compliqué*, confirme Stéphane Meulin. *Nous avons tout près du magasin une enseigne Leroy-Merlin qui propose la reproduction de clés mais leur personnel a du mal à maîtriser la technique et à faire les bons choix d'ébauche. Nous récupérons en conséquence une bonne partie de leur clientèle insatisfaite. Il faut du temps et de la pratique pour ne plus se tromper.* » Le ■ ■ ■



■■■ fournisseur Silca propose une petite formation pour partir sur de bonnes bases sur ce plan. « *Et même par la suite, si on a un doute, un échange rapide de photo par SMS avec un commercial permet d'avoir la bonne réponse* », se satisfait Stéphane Meulin.

Frédéric Fouquet a lui aussi eu affaire à cette problématique technique pour trouver la bonne ébauche : « *Seule l'expérience du buraliste permet de savoir à quelle référence correspond l'original. Il faut du temps et beaucoup de pratique car c'est un savoir-faire qui n'est pas simple. Heureusement, ce sont souvent les mêmes types de clés qui reviennent. Concrètement, j'ai environ 200 références qui correspondent presque toujours aux demandes des clients.* »

### **Des perspectives rentables**

Au-delà de la reproduction de clés plates qui représentent généralement les premiers pas des buralistes dans cette activité, les possibilités d'évolution permettent de créer des offres variées, selon les besoins des

territoires. Afin de mieux répondre à la demande, Isabelle David franchit ainsi une nouvelle étape depuis 2025 : « *Je voulais proposer des clés à points ; j'ai donc acquis une nouvelle machine avec un loyer qui s'étale sur 48 mois.* » Stéphane Meulin en a fait de même dès 2023 : « *C'est particulièrement intéressant dans les communes avec des immeubles car la majorité des portes d'appartement fonctionnent avec ces*

*modèles. Avec une marge d'environ 20 euros par unité, il suffit d'une soixantaine de clés vendues pour rentabiliser la machine.* »

### **Et maintenant les badges**

L'élargissement de l'offre concerne également David Jamault. Après les clés plates, puis de clés à

points, il envisage de se lancer dans la reproduction de badges, pour des commandes de portail. Sébastien Lescher, buraliste au « Tabac Delac » à Pouxieux (Vosges), s'est quant à lui transformé en véritable spécialiste du domaine au fil du temps. « *Nous faisons de la reproduction de télécommandes de portail, de la vente de serrures, des cadenas, en plus des différents types de clés qui vont des clés plates aux clés de voiture en passant par les clés à gorges ou à points.*

*Certaines machines regroupent différents types de clés, mais pour des reproductions spécifiques comme les transpondeurs de voiture, il faut un système à part. Au total, je dispose de trois machines dont la plus chère vaut quand même 10 000 € HT. À ces coûts s'ajoutent les stocks de clés à avoir pour répondre aux demandes des clients. Je dispose d'environ 400 références de clés, pour une valeur d'environ 4 à 5 000 €. Mais le jeu en vaut la chandelle », assure-t-il.*



## **Les nouvelles technologies au service de la reproduction de clés**

Traditionnellement, l'identification des ébauches pour la reproduction de clés se base sur deux notions : l'expérience et les catalogues papier. Autant dire que pour un buraliste néophyte ayant peu de temps à consacrer à cette activité, le schéma n'est pas idéal.

Face à la nécessité de s'adapter, les fournisseurs font évoluer leur offre, à l'image de JMA qui a développé une machine innovante appelée Eidos. Celle-ci permet d'identifier automatiquement le profil d'une clé par le biais d'une photo et d'une base de données connectée à un système de reconnaissance intelligent. La clé est mise en regard avec le catalogue numérique et la bonne ébauche

est proposée en quelques secondes. L'outil est également auto-apprenant. Il s'améliore avec le temps, grâce à l'ajout de nouveaux profils de clés et à l'apprentissage automatique. Plus le système est utilisé, plus il devient performant.

Pour Isabelle David, qui s'est dotée d'une machine Eidos, « *c'est une aide intéressante lorsqu'on se trouve démuní. Concrètement, en plus de la forme, il faut aussi trouver la bonne longueur et la bonne épaisseur. Si le système hésite, il propose 2 à 3 ébauches susceptibles d'être compatibles. L'œil du buraliste permet ensuite de déterminer laquelle est la bonne* ».





## Des bonnes pratiques qui font la différence

Au-delà des opportunités de marché qui peuvent exister sur un territoire, les clés du succès dépendent des bons réflexes à adopter et de pièges à éviter. Le choix du fournisseur est bien sûr crucial. Il doit être fiable, capable d'assurer une formation initiale, de répondre aux interrogations de manière réactive et d'assurer le suivi technique et la maintenance au fil des années.

« La visibilité de l'offre du buraliste et la réactivité face à la demande du client final sont deux autres critères essentiels, estime Bruno Gaillard. La machine doit être mise en évidence dans l'espace de vente. Elle ne doit pas être reléguée dans l'arrière-boutique et le service doit être immédiat :

**« Il est préférable de ne pas se disperser trop vite, de commencer par les clés plates et de savoir s'y cantonner. Évoluer vers d'autres types de clés reste un métier et demande du temps »**

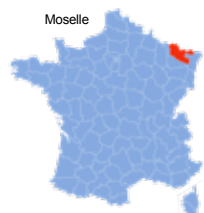
**DAVID JAMAULT, BURALISTE  
AU « CAFÉ DES SPORTS » DE  
NOYERS-SAINT-MARTIN (OISE)**

une clé doit être produite en 2 à 3 minutes. » Il s'agit donc d'être facilement disponible pour cela. Bien sûr, en cas de doutes sur les ébauches, mieux vaut accorder plus de temps aux opérations afin de s'assurer que la clé fonctionne. Pour David JAMAULT, « il est préférable de ne pas se disperser trop vite, de commencer par les clés plates et de savoir s'y cantonner. Évoluer vers d'autres types de clés reste un métier et demande du temps. » ■





## Cinq ans après, toujours satisfait de sa Transfo



Moselle

**Les effets bénéfiques d'une Transformation peuvent aussi se mesurer à long terme. En repensant entièrement son tabac-presse de Dieuze (Moselle) en 2020, Arnaud**

**Guérin a fait croître les catégories à marge (vape, boissons, CBD...) et séduit de nouveaux clients.**

**L**a « Maison de la Presse » de Dieuze avait encore belle allure, en août 2001, au moment où Arnaud Guérin l'avait rachetée. Les travaux remontaient à une dizaine d'années mais « *c'était une affaire qui tournait bien* » aux dires de son repreneur. Dix-neuf ans plus tard, ce dernier saisit l'opportunité que représente le fonds de Transformation pour repenser entièrement « *un établissement dans son jus* » et fait appel à l'agence de design parisienne Dragon Rouge. « *L'architecte Anne-Laure*





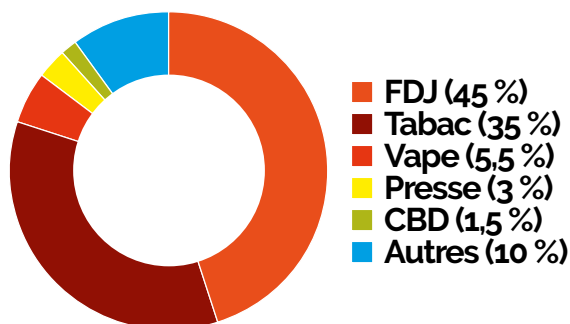
« L'architecte a fait les plans du nouveau magasin en tenant compte de mon idée principale : optimiser les espaces dédiés à la presse pour développer les produits à forte valeur ajoutée »

Artuso a fait les plans du nouveau magasin en tenant compte de mon idée principale : optimiser les espaces dédiés à la presse et à la carterie pour développer les produits à forte valeur ajoutée », se souvient Arnaud.

### Mobilier sur mesure

Les travaux durent 4 mois (janvier-avril 2020) et le budget total s'élève à 90 000 € dont 31 000 seront remboursés par le fonds de Transformation. Hormis l'enseigne, la carotte tricolore et le bandeau « Commerçant d'utilité locale » réalisés ■ ■ ■

### ■ Encaissements en 2024 :



■■■ par Semios (Ille-et-Vilaine), Arnaud insiste pour ne travailler qu'avec des artisans locaux, « *en particulier avec la menuiserie Mougdon qui a conçu un mobilier 100 % sur mesure en respectant les plans de Dragon Rouge* ». Pour le reste, le chauffage au sol est remplacé par une climatisation réversible, le carrelage laisse place à des dalles imitation parquet grand passage garanties 10 ans, les néons sont retirés pour installer des dalles LED moins énergivores...

### **Offre vape élargie**

« *L'espace tabac a été refait pour prendre moins de place mais est resté au fond, explique Arnaud. En revanche, le linéaire presse est passé de gauche à droite et les trois présentoirs ont laissé place à un îlot central et un mange-debout qui permet aux clients de rester plus longtemps pour un café et/ou pour jouer.* » L'espace libéré à gauche est dédié à une offre vape élargie (plus de 200 références d'e-liquides disponibles contre une cinquantaine auparavant) et aux boissons fraîches. Le point de vente étant petit, le sens de circulation ne change pas après les travaux mais la fréquentation quotidienne augmente significativement (+ 7,5 %) et, en cinq ans, le panier moyen passe de 13,50 à 19,50 €.

### **Hausse des ventes de CBD**

« *C'est surtout l'élargissement de l'offre vape qui a attiré de nouveaux clients, affirme Arnaud. Je travaille avec trois grossistes (Taklope, Kumulus Vape et ADNS) et je pratique une politique des prix agressive ; en rognant sur mes marges, je peux faire face à la concurrence d'Internet.* » Pour preuve, le chiffre d'affaires vape a bondi en cinq ans (+ 60 %) et pèse désormais 5,5 % du chiffre d'affaires total. D'autres catégories ont progressé depuis la Transformation comme FDJ (+ 3 %) et certaines, arrivées plus récemment, affichent de jolis taux de croissance comme par exemple le



« **En cinq ans, le panier moyen est passé de 13,50 à 19,50 €** »







CBD dont le chiffre d'affaires a progressé de 20 % en 2024 pour représenter 1,5 % du chiffre d'affaires total).

## Bientôt un nouvel agencement ?

Malgré ces succès probants, Arnaud reste à l'affût de nouveautés produits et services, se rend régulièrement à Losangexpo, a passé la certification BOB, suit les formations proposées par la fédération départementale de la Moselle et dédiées à la vape, aux cigares ou au CBD... « *Mon emprunt pour la Transformation se terminera en mars 2027, précise Arnaud. Mais je réfléchis déjà à quelques modifications en termes d'agencement ; je veux notamment réunir l'offre de CBD en un seul espace dédié et enlever le dernier îlot central pour faire de la place.* » Extrêmement satisfait du suivi de son dossier assuré par la plateforme de la Confédération, il conclut : « *La Transformation ? Il faudrait être fou pour ne pas la faire !* » ■

ALEXANDRE T. ANALIS

## « Maison de la Presse » à Dieuze (Moselle)



Reprise en août 2001



1 gérant et  
2 salariées (dont 1 à temps plein)



35 m<sup>2</sup> de surface commerciale et  
20 m<sup>2</sup> de réserve



430 clients par jour



19,50 € de panier moyen

## Transfo



**Votre dossier validé? Vous avez un an pour concrétiser vos travaux !**



Manuela Ngankam, chargée de clientèle

**Le saviez-vous ?**  
Le chauffage et la climatisation sont éligibles à l'aide à la Transformation. Pour découvrir la liste complète des éléments concernés par le dispositif, contactez-nous !



**Délai de traitement :**

- Demande d'aide préalable : 4 à 8 semaines
- Demande de paiement : 3 à 4 mois



Investissement moyen du buraliste dans sa Transformation (totale ou partielle) : 60 000 €



Aide moyenne perçue par le fonds de Transformation : 21 000 €



Nombre de demandes de paiement déposées en 2025 : 430



Nouveaux dossiers ouverts en 2025 par la plateforme : 700



Audits préalables obligatoires réalisés en 2025 : 420



Nombre de demandes d'aide déposées en 2025 : 455

Toutes vos questions auront leurs réponses à la plateforme de la Transformation au :

**01.44.69.28.81**



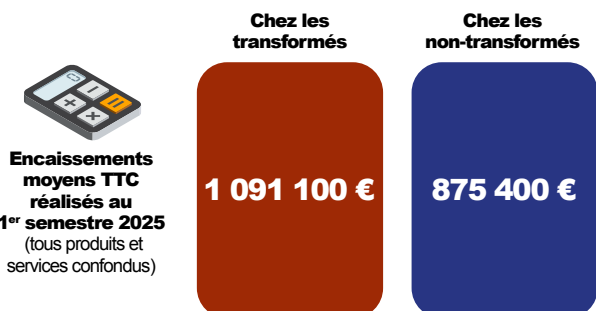
Vous trouverez également un cahier d'inspiration sur <https://www.buralistes.fr/la-transformation-du-reseau-des-buralistes>

# Dix preuves qu'il faut passer à la Transformation en 2026

Si les ventes de tabac marquent le pas, les buralistes savent qu'ils ont plusieurs cartes dans leur jeu pour attirer les clients et maintenir, voire développer, leurs revenus. Pour bien mettre en évidence son offre, il faut souvent repenser l'agencement de son débit. Encore des dépenses ? Non, un investissement qui rapporte. Les études le disent !

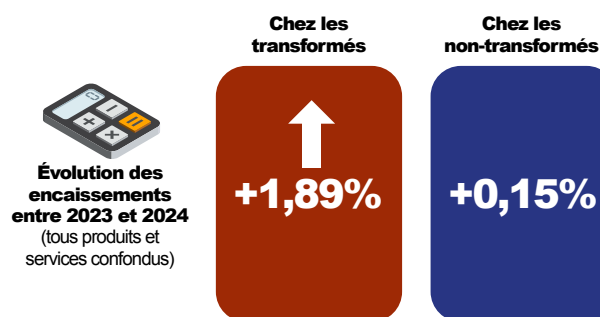
## 1. Les tabacs transformés vendent plus que les autres

Des encaissements plus élevés chez les transformés



## 2. Les ventes chez les transformés augmentent davantage

Une nette progression des encaissements chez les transformés



## 3. Les débits des transformés sont plus fréquentés

Au premier semestre 2025, le Baromètre montre que la fréquentation des établissements transformés était de 660 clients par jour contre 540 pour les autres débits.

## 4. Se transformer pousse à se diversifier

Le Baromètre montre que la vape, la presse, l'épicerie, le CBD et le tabac à chauffer sont significativement plus développés chez les Transformés. Mais c'est aussi vrai de la confiserie ou des services.

## 5. Les consommateurs le souhaitent

Trois quarts des Français ont une bonne image des débits (lire *Le Losange* 472 de septembre). Et beaucoup les perçoivent même comme de plus en plus modernes et accueillants (+ 11 points en 5 ans). Toutefois, il reste du chemin : huit Français sur dix estiment que les bureaux de tabac doivent évoluer pour mieux répondre aux attentes de leur clientèle. Ils sont très nombreux à appeler une Transformation de leurs vœux.

## 6. Les établissements transformés sont mieux notés sur Google

L'analyse des notes données sur Google conforte l'idée que la Transformation est attendue des clients : les établissements ayant achevé leur transfo sont significativement mieux notés que la moyenne, toutes choses égales par ailleurs.



## 7. Il n'est pas interdit de se faire du bien

Les buralistes et leurs salariés passent beaucoup de temps dans leur point de vente. Les transformés indiquent à 62% qu'ils ont amélioré leur confort de travail : meilleure circulation dans le commerce, gain de place, climatisation-chauffage, meilleures conditions d'accueil du personnel, moins de charges à porter.

## 8. L'État vous soutient financièrement

Une aide financière est accordée à tous les buralistes sans exception qui s'engagent dans la transformation de leur commerce. Elle correspond à 30% de la prise en charge des dépenses HT pour un maximum de 33 000 euros.



## 9. La Confédération est à vos côtés

Avant de vous lancer dans tout projet de Transformation, un premier réflexe : joindre la plateforme téléphonique dédiée mise en place par la Confédération au 01.44.69.28.81. Elle vous accompagnera (gratuitement) dans toutes les étapes de votre projet et pourra même relire votre dossier avant que vous ne l'envoyiez aux Douanes. Et comme votre projet de Transformation doit être global, n'hésitez pas à consulter le cahier d'inspiration mis à votre disposition ainsi que tous les conseils merchandising.



## 10. Et parce que les buralistes transformés le disent !

*« C'était un très bon coup de pouce dans ma reprise du magasin. Sans cette aide, je n'aurais pas pu rénover mon magasin avant des années. J'appréhendais de passer le pas mais aujourd'hui j'en suis très heureuse et très fière. »*

(Tabac-presse / Aude)

*« Je recommande à tous de faire le plan de Transformation. Cette aide est rare. Nous gagnons en confort de travail, en chiffres d'affaires et ça donne une belle image de notre profession. »*

(Bar-tabac / Orne)

*« Nous ne regrettons pas du tout d'avoir fait les travaux. Sans le fonds de Transformation, nous ne les aurions pas faits. »*

(Tabac-presse-alimentation / Isère)

# Pourquoi toutes ces études ?



## Le Losange : d'où sortent toutes ces données ?

**Stéphanie Cazaban-Marque, directrice du pôle Opérationnel de la Confédération :** les études ont été commandées par la Confédération dans le cadre du fonds de Transformation géré

par les Douanes. Elles permettent de mesurer les impacts de la Transformation, d'identifier les leviers d'amélioration et de mieux accompagner les projets. La dernière en date a été élaborée en interne à partir de données de caisse anonymisées de Orisha et a permis de créer l'Observatoire des buralistes.

## Pourquoi le réseau en a-t-il besoin ?

Il est essentiel de connaître la structuration des encaissements et de voir comment elle évolue : le poids du tabac, du hors tabac, des produits commissionnés, des produits à marges, des services. Nous devons maîtriser ces données pour discuter avec notre tutelle, les pouvoirs publics en général et les partenaires commerciaux. Ce qui compte, c'est le vrai chiffre d'affaires des buralistes et il faut sortir de l'illusion des encaissements.

## Des exemples concrets de ce que ces études permettent ?

Elles montrent le formidable impact de la Transformation, qui, en développant le nombre de produits et services proposés dans le point de vente, permet de mieux affronter un contexte économique tendu, tout en faisant entrer de nouveaux clients dans le magasin. Les Français le remarquent et de nouveaux clients entrent dans le réseau, ce qui permet de développer les produits à marge, tout en travaillant dans un espace de vente plus confortable pour le buraliste et son équipe. ■

D.J.S

**Sources :** Sur les transformés, Baromètre du réseau des buralistes, octobre 2025, et sondage de la Confédération réalisé en février 2024 ; sur les buralistes en général, étude Ifop de mars 2025 ; sur les attentes des Français, étude Credoc, d'avril 2025.

Et si on utilisait l'I.A. pour...

# Créer des affiches pour les fêtes

**N**oël approche. Une occasion de rappeler que votre commerce propose sans doute des produits qui pourraient faire de jolis cadeaux sous le sapin. Encore faut-il le faire savoir. Et si vous vous aidiez de l'intelligence artificielle ? Le Losange a demandé quelques conseils à Frédéric Bardeau, le président de Simplon.co.

« Créer une affiche avec un outil d'intelligence artificielle générative est assez simple. C'est un bon exercice pour apprivoiser cette technologie. Téléchargez une application de type " ChatGPT " sur votre smartphone ou rendez-vous sur le site web équivalent. Créez

votre compte – gratuit pour un usage restreint. Puis renseignez dans le champ les consignes – les prompts – pour générer le visuel. Je vous ai préparé un exemple. Vous verrez que je donne un maximum de détails, sur le fond et la forme. Pour les images, outre ChatGPT, vous pouvez utiliser Nano Banana de Gemini, Midjourney ou Firefly. Méfiez-vous du rendu du texte : l'IA est parfois inventive en matière d'orthographe. Et respectez la législation en matière de promotion du tabac et de l'alcool. N'hésitez pas à affiner le prompt pour obtenir un meilleur résultat. L'idéal est de le traduire en anglais. Comment ? Avec l'IA ! » ■





# Packs Logista

## L'aide de la Confédération, comment ça marche ?

Outre la livraison cadencée du tabac sur tout le territoire qui reste **ENTIÈREMENT GRATUITE** grâce à l'action de la Confédération, les buralistes peuvent désormais s'abonner à un « pack » payant, **SI ET SEULEMENT SI** ils souhaitent bénéficier de certains services proposés par Logista, comme le délai de paiement à J+2, les dépannages à domicile, les reprises ou la modification des articles.

Comme *Le Losange* l'annonçait à ses lecteurs dès octobre, afin de soulager financièrement les adhérents des fédérations départementales, les administrateurs de la Confédération ont voté le versement d'une aide annuelle qui équivaut à une « remise » de l'ordre de 17% sur les tarifs pratiqués par le logisticien pour ses quatre « packs » de services. Ce qui signifie une aide mensuelle de 2 euros sur le pack à 12 euros ; de 5 sur celui à 35 ; de 15 sur celui à 85 et de 20 sur celui à 120.

**La première étape**, indispensable, pour obtenir ce soutien financier consiste à renseigner un code

individuel lors de la souscription à un « pack » sur le site de Logista. Ce code personnel a été reçu par courrier dans la seconde moitié de novembre.

L'aide financière est une initiative de la seule Confédération, intégralement supportée sur ses deniers. Elle ne peut dès lors pas être déduite directement de l'abonnement mensuel facturé par Logista. Le total de la somme économisée sera remboursé à l'euro près à la fin de l'année 2026.

**La seconde étape**, à ne pas omettre, est donc de communiquer ses coordonnées bancaires – son RIB – à la Confédération via l'adresse : [pole.administratif@buralistes.fr](mailto:pole.administratif@buralistes.fr).

La Confédération l'assure : cette politique de soutien, qui nécessite une lourde prise en charge technique et administrative, n'est pas neutre pour ses finances. Mais il a semblé aux administrateurs que cet effort s'imposait à l'heure où la profession est confrontée à la diminution des ventes de tabac.

**1**

**Je prends le temps de vérifier** que les services proposés dans les « packs » me sont nécessaires. Les packs ne sont pas obligatoires.

**2**

Le cas échéant, **je m'abonne, sur le site de Logista**, à l'un des quatre « packs » en fonction de mes besoins et de mon chiffre d'affaires tabac.

**3**

**Si je suis adhérent à une fédération**, je n'oublie pas de renseigner mon code individuel reçu par courrier en novembre.

**4**

**Je communique mon RIB à la Confédération** via : [pole.administratif@buralistes.fr](mailto:pole.administratif@buralistes.fr) pour que l'aide financière puisse m'être versée.

**5**

Fin 2026, **je perçois, par virement de la Confédération**, la totalité de l'aide financière correspondant à une remise de l'ordre de 17% sur le tarif du « pack » que j'ai choisi.

# Offrez-vous un



**De plus en plus de buralistes décident de louer un container pour assurer une continuité de service lorsque leur point de vente est en travaux ou qu'il y a eu un sinistre. Entretien avec Nicolas Vuittenez, gérant-fondateur de My Container Shop.**

**Le Losange : Comment avez-vous été amené à connaître le réseau des buralistes ?**

**Nicolas Vuittenez :** Depuis 2008, je travaille en partenariat avec le réseau bar-tabac-presse. J'ai tout d'abord travaillé sur la diversification de l'offre produit du réseau chez Presstalis (anciennement NMPP devenu depuis France Messagerie) et chez Dif'Presse, via des catégories telles que les CD, les DVD, les cartes à collectionner (2008-2015)... J'ai toujours été très sensible au merchandising et à la nécessité de travailler la présentation de l'offre et le parcours client dans ces commerces

où l'offre est foisonnante. J'ai pris la responsabilité du pôle Agencement du groupe NAP (2015-2021) puis ouvert un bureau d'étude en agencement, et avec une équipe de conseillers techniques sur le terrain, afin d'assurer une meilleure exécution sur les principes d'agencement du groupe. J'ai aussi eu l'opportunité de participer à la conception et au déploiement des concepts du groupe NAP via les concepts Maison de la presse convergence et Point Plus. Bref, j'ai passé beaucoup de temps avec les commerçants, à les écouter et à développer des solutions à leurs problèmes.

**Comment est née l'idée de My Container Shop ?**

En 2019, j'ai accompagné Mr Pion, un buraliste basé à Yzeure (Allier) dans sa rénovation. Il avait entièrement refait son point de vente dans un Algeco. Les Douanes lui avaient dit que, pour le sécuriser, il pouvait l'installer dans un container maritime. De mon côté, je constatais que les entrepreneurs des réseaux bar-tabac-presse demandaient des chantiers de plus en plus courts, en moyenne une semaine contre deux à quatre semaines en général. Car la perte de chiffre d'affaires pour l'entrepreneur pendant les travaux engendre de la déception. C'est ainsi que j'ai eu l'idée de My Container Shop : un container maritime avec un système de surveillance complet pour maintenir son activité commerciale en toute sécurité. J'ai fondé la société My Container Shop en novembre 2021.



# container



**Nicolas Vuittenez, gérant-fondateur de My Container Shop**

« La pose d'un container est opportune pour maintenir son activité pendant une phase de travaux ou après un sinistre »

## En quoi consiste exactement votre travail ?

Je collabore avec l'ensemble des sociétés d'agencement qui rénovent des bureaux de tabac et j'interviens dans toute la France métropolitaine lorsque des commerçants de proximité font appel à mes services. Des containers sont installés dans deux cas : lorsque le point de vente est en travaux ou lorsqu'il y a eu un sinistre (incendie, inondation...). Les locations pour rénovations durent en moyenne entre 2 et 8 semaines. Avec mes partenaires, nous avons déjà réalisé plus de 50 installations de containers pour des buralistes. Notre grande force est de nous adapter et d'accompagner les buralistes en fonction de leur projet : nous adaptons le lieu d'implantation à la configuration commerciale du point de vente, nous pouvons adapter l'offre commerciale dans le container pour coller à l'offre du commerce.

## Comment se présentent vos containers ?

Ce sont des containers maritimes de 20 pieds « High Cube » mesurant 6 x 2,5 mètres. Ils sont de format compact (prévoir 1,5 mètre devant pour l'accueil du public) et équipés d'une climatisation réversible. Chaque container s'installe sur trois places de parking en bataille, en épi ou deux places en créneau si le trottoir est assez large. Les pieds réglables permettent l'installation à cheval entre le trottoir et la chaussée. Le raccordement est rapide : un seul câble électrique est indispensable au fonctionnement du container. Bien qu'ils fonctionnent tous avec une box 5G, nous tirons des câbles réseau pour la connexion de la caisse, de FDJ et des systèmes de sécurité.

## Quels autres services proposez-vous ?

Nous accompagnons les buralistes dans deux types de démarches administratives : la demande d'occupation du domaine public (ODP) et la demande de déplacement intra-communal de bureau de tabac. Dans le second cas, il s'agit d'envoyer un courrier à la mairie qui doit contacter la Douane et la Confédération des buralistes. En général, nous positionnons le container très près du point de vente donc cela ne pose pas de problème. Nous sommes aussi présents pour les 24 premières heures pour aider au transfert du stock et des caisses du point de vente vers le container.

## Quels sont vos tarifs ?

Nous avons récemment modifié notre grille tarifaire pour lui donner plus de lisibilité. Le forfait installation / désinstallation est de 3 000 € HT et les tarifs de location à la semaine sont dégressifs : 1 500 € par semaine les 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> semaines, 1 000 € par semaine les 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> semaines et 500 € par semaine ensuite. Pour les locations de plus de 3 mois, nous lissons le devis sur la durée de la location ; pour une location d'un an, le buraliste ne paie que 2 500 € par mois. Cette réduction des tarifs par rapport à notre précédente grille nous rend plus compétitifs. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR ALEXANDRE T. ANALIS

## En chiffres

- Fondée en 2021
- Plus de 50 installations réalisées
- 0 perte de clientèle
- 95 % du chiffre d'affaires préservé

# Moins de voitures, plus de clients ?

## Le pari de la piétonnisation

**Promesse d'attractivité pour les uns, source d'inquiétude pour les autres, la piétonnisation des centres-villes divise, notamment chez les commerçants.**



*Rendre la ville aux piétons ».*

« L'expression est devenue familière, tant les projets de piétonnisation se multiplient dans les centres-villes. Si ces aménagements séduisent élus et urbanistes, ils inquiètent de nombreux professionnels. Stationnement réduit, livraisons plus complexes, circulation détournée... Beaucoup redoutent que la piétonnisation fasse fuir la clientèle. Qu'en est-il dans les faits ?

Les grandes agglomérations ont été les premières à piétonniser, le plus souvent avec succès. À Paris, Lyon, Bordeaux, Nice ou Lille, la

piétonnisation du cœur de ville a globalement renforcé la fréquentation et attiré de nouvelles enseignes. La vacance commerciale y demeure inférieure à la moyenne nationale (autour de 6 à 8 % contre plus de 10 % en moyenne en France). « Les consommateurs viennent en ville car ils ont envie de se promener dans un cadre agréable, avec de la végétation, de grands espaces piétons où ils n'auront pas à s'inquiéter de la sécurité de leurs enfants », appuie l'association Rue de l'Avenir, engagée pour un meilleur partage de l'espace public

Les villes dites « moyennes »

prennent également ce chemin. Avec des retours encourageants. Bayonne illustre bien ce cercle vertueux. Au début des années 2000, la municipalité a décidé de fermer à la circulation la rue d'Espagne, alors désertée, avec un pas-de-porte sur deux vide. Vingt ans plus tard, c'est la rue la plus commerçante de la ville. « À l'époque, cela avait provoqué un tollé chez les commerçants ! Aujourd'hui, ce sont eux qui réclament qu'on piétonnise davantage, même si certains professionnels sont toujours un peu réticents », assure Sylvie Durruty, adjointe au maire.

Pourquoi cette inquiétude persistante ? Une explication est que les commerçants, qui sont souvent eux-mêmes des automobilistes, ont tendance à projeter leur usage sur celui de leur clientèle, surestimant la part de l'auto dans la fréquentation locale. À Nancy, une étude menée par l'Agence Scalen, en 2021, montrait que les commerçants pensaient que 80 % de leurs clients venaient en voiture, alors qu'en réalité ils n'étaient que 35 %. À Madrid, à la suite de la mise en place en 2018 de la zone à faibles émissions, les établissements avaient dénoncé une chute de 15 % du chiffre d'affaires. Un an plus tard, l'analyse des données révélait une hausse moyenne de 8,6 % de l'activité.

Ces résultats positifs ne doivent pas masquer une réalité plus contrastée. La piétonnisation génère des frustrations lorsqu'elle est mal préparée ou imposée trop vite. À Lille encore dernièrement, les professionnels sont montés au créneau face à la piétonnisation de la Grand-Place à partir de



# en question

2026. La municipalité a ouvert une concertation et proposé des mesures d'accompagnement pour les livraisons et le stationnement des commerçants. « Là où il y a des touristes, c'est un autre commerce qui se développe dans ces zones piétonnes : aux buralistes de s'adapter en proposant des souvenirs ou du snacking », suggère Christophe Carpentier, le président des buralistes du Nord.

Mais des compromis ne peuvent pas toujours être trouvés. Dernier exemple en date à Lyon, où les commerçants sont en conflit ouvert avec la municipalité écologiste après l'instauration de la Zone à Trafic Limité « Presqu'île à vivre ». Malgré les dérogations prévues, beaucoup dénoncent une mise en œuvre brutale et une perte de la clientèle extérieure au centre-ville. Les commerçants sont soutenus par une partie de la population pour qui la voiture garde une place essentielle. La problématique dépasse largement le cadre lyonnais. Les politiques anti-voiture sont loin de faire l'unanimité. Un sondage IFOP publié à l'été révèle ainsi que 72 % des Français sont opposés à l'interdiction totale des voitures en centre-ville.

## **Comment réussir la piétonnisation ?**

Les expériences les plus convaincantes montrent qu'une piétonnisation réussie passe toujours par un équilibre maîtrisé entre circulation automobile et espace piéton. Toulon en offre une belle illustration. Depuis plus de vingt ans, la ville a repensé son plan de circulation et progressivement fermé à la circulation 90 % du centre ancien. En parallèle, près

**« Là où il y a des touristes, c'est un autre commerce qui se développe dans ces zones piétonnes : aux buralistes de s'adapter en proposant des souvenirs ou du snacking »**

**CHRISTOPHE CARPENTIER,  
PRÉSIDENT DES BURALISTES DU NORD.**

de 8 000 places de stationnement ont été maintenues autour du centre. « À Toulon, la mairie a davantage pris en compte les commerces historiques, les besoins liés aux livraisons, confirme Philippe Valentin, président du Var, quand, à la Seyne-sur-Mer, la piétonnisation mal pensée a fait florir les kebabs, barber shops et autres épiceries de nuit. »

Strasbourg est également un exemple. Pionnière en matière de mobilité douce, la municipalité a misé dès les années 1990 sur une stratégie de mobilités mixtes : tramway, parkings relais et zones piétonnes. Cette cohérence entre urbanisme et transport a permis de maintenir un haut niveau de fréquentation tout en améliorant la qualité de vie. « Pour les buralistes installés à proximité de la cathédrale ou d'autres haut-lieux touristiques, l'opération a été gagnante : ils vendent plus de cigognes que de cigarettes, sourit Thierry Moreno, patron des buralistes du Bas-Rhin. Mais il nuance : loin du flux de touristes, sans parkings gratuits, la piétonnisation est synonyme de difficultés. » Elle l'est aussi quand certains veulent profiter sans laisser aux commerçants le temps de s'adapter : certaines municipalités surtaxent les terrasses, des bailleurs augmentent les loyers par anticipation...

Lorsque les élus avancent main dans la main avec les commerçants, testent les aménagements et ajustent le dispositif aux réalités du terrain, les inquiétudes s'estompent rapidement et le commerce local en sort renforcé. ■

**PAR LAURENT MAUREL ET D.J.S.**



# LE SUIVI DE LA RENTABILITÉ

En tant que buraliste, suivre la rentabilité est indispensable pour piloter votre activité et identifier les produits générant du résultat. **La marge réalisée sur les produits n'est pas homogène : certains produits génèrent du chiffre, d'autres de la rentabilité.**

## LES OBJECTIFS DU SUIVI DE RENTABILITÉ

### 1- Augmenter la rentabilité en :

- Déterminant la rentabilité réelle (marge brute / marge nette)
- Identifier les produits ou familles de produits les plus rentables
- Optimiser le mix produits et orienter les efforts commerciaux

### 2- Maintenir sa rentabilité :

- Détecter les pertes de marge et réagir rapidement (hausse des coûts, démarque)

### 3- Piloter les décisions :

- Arrêt de produits, promotions, négociation avec fournisseurs

## LES OUTILS

- Logiciel de caisse / statistiques de vente (suivi des marges par produit, par famille)

- Tableaux de bord mensuels (marge globale, Top 10 produits rentables, Top 10 produits non rentables)

- Analyse de la structure des coûts (achats, frais bancaires, charges diverses)

## CHIFFRES CLÉS

Chiffre clé	Calcul	Objectif
Marge brute (€)	Prix de vente - Prix d'achat	Visualiser le gain direct par produit
Taux de marge (%)	$(\text{Marge brute} / \text{Prix d'achat}) \times 100$	Comparer les rentabilités entre produits
Taux de marque (%)	$(\text{Marge brute} / \text{Prix de vente}) \times 100$	Indispensable pour piloter le prix de vente
Seuil de rentabilité (€)	$\text{Charges fixes} / ((\text{Chiffre d'affaires} - \text{Charges variables}) / \text{Chiffre d'affaires})$	Connaître le CA nécessaire pour couvrir les charges

## BONNES PRATIQUES À ADOPTER

### Chaque semaine :

- Analyser le Top 5 produits les plus rentables et les moins rentables
  - Mettre en avant les produits à forte marge (PLV, tête de gondole, comptoir)

### Chaque mois :

- Étudier les statistiques de vente et ajuster les commandes
- Utiliser l'historique des ventes pour anticiper la saisonnalité

### Régulièrement :

- Négocier les conditions commerciales (remises, BCA raisonnable, franco)
- Former l'équipe : « orienter le client sur le produit à marge, pas le produit à chiffre »

Contactez-nous pour toute interrogation : [sosgestion@buralistes.fr](mailto:sosgestion@buralistes.fr)

01 53 21 10 05. Tous les jeudis, de 9h à 13h et de 14h à 17h

Confidentialité assurée.



**17 €  
de  
moins**

**À 243,60 € en moyenne, le budget des Français pour Noël n'a pas connu un tel repli depuis 2021. 7% de baisse. 56% réduiront leurs dépenses, selon une étude Havas Market.**

**Prévoyance : dois-je actualiser mes revenus même si je ne suis pas salarié ?**

Oui, absolument. Même si vous êtes un travailleur non salarié TNS, les prestations (indemnités journalières, invalidité, décès) sont calculées sur votre revenu déclaré. Si vous ne l'actualisez pas :

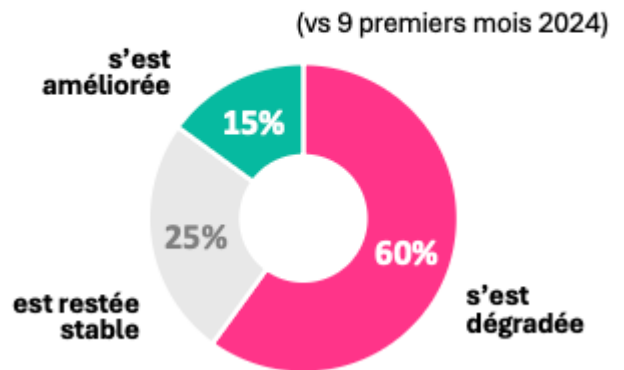
- vous risquez une indemnisation trop faible si votre revenu a augmenté ;
  - ou un redressement / réduction de prestation si votre revenu a baissé.
- Plus d'infos sur la prévoyance avec :



## Le gouvernement dévoile son plan pour le commerce

Le ministre du Commerce, Serge Papin, a dévoilé début novembre neuf mesures pour redonner de l'élan au commerce de proximité. Parmi elles, une taxe sur les friches commerciales, un soutien financier aux foncières communales qui rachètent des locaux à des emplacements stratégiques ou encore un dispositif destiné à renforcer le rôle des managers de centres-villes. L'ensemble vise à offrir aux communes de nouveaux leviers d'action pour intervenir sur leur tissu commercial et favoriser la reprise de leurs zones centrales. Mais ces mesures sont-elles vraiment suffisantes ? Qu'à cela ne tienne, 30 mesures composait le rapport original confié à Frédérique Macarez, maire de Saint-Quentin, Dominique Schelcher, PDG de Système U, et Antoine Saintoyant, directeur de la Banque des Territoires. ■

## Baromètre : La situation de votre débit sur 9 mois...



Source : Baromètre du réseau des buralistes

## Le commerce, créateur de lien social

Les commerces ne sont pas seulement des lieux d'achat, ils créent aussi du lien. C'est l'un des enseignements de la dernière étude menée par l'ObSoCo, qui montre que 48 % des Français affirment avoir noué des amitiés avec d'autres clients ou commerçants en faisant leurs courses. Le phénomène est particulièrement marqué chez les plus de 55 ans : 57 % d'entre eux déclarent avoir tissé des relations dans ces lieux, contre 39 % chez les 18-24 ans. Au total, 71 % des sondés estiment que les commerces de proximité améliorent leur qualité de vie et réduisent le sentiment d'isolement, confirmant leur rôle essentiel dans la cohésion sociale. ■

## La loi de simplification est-elle dans les choux ?

« Alors que le Parlement européen a voté mi-novembre un projet de loi pour alléger les contraintes environnementales qui pèsent sur les entreprises, en France, le grand chantier de simplification promis depuis deux ans aux patrons est au point mort », se désole le Figaro. Annoncé par Le Maire en 2023, présenté en conseil des ministres en 2024, repris par Barnier puis par Bayrou, le projet de loi de simplification de la vie économique ne semble pas près d'être voté, le fragile gouvernement Lecornu étant occupé par le budget. Pourtant, la complexité administrative coûterait près de 4% de PIB tous les ans. Et les dirigeants de TPE y perdraient 8 heures par semaine. ■

# Le bureau confédéral prêt

**Le Conseil d'administration de la Confédération, réuni pour la première fois par Serdar Kaya le 28 octobre, a validé la composition du bureau confédéral de la Confédération, composé de 13 buralistes en activité élus dans leur département. À noter que certains ont parallèlement la charge de missions sur des thématiques cruciales pour le réseau.**



**Président national :**  
Serdar Kaya



**Secrétaire général :**  
Pierre Romero  
(Alpes-Maritimes)  
■ Relations grandes entreprises  
■ Jeux



**Trésorier général :**  
Hervé Garnier  
(Meurthe-et-Moselle)  
■ Le Losange / Losangexpo  
■ Distribution / Logista  
■ FPE – Nickel

## Vice-présidents :



**Xavier Dupont**  
(Manche)

Développement  
économique



**Marie-Pierre  
Ferland**  
(Lot-et-Garonne)

Emploi et  
jeunesse



**Philippe Glory**  
(Loire-Atlantique)

Éthique et NGP



**Odile Le Ny**  
(Côtes-d'Armor)

Affaires sociales  
et solidaires



**Philippe  
Valentin** (Var)

Développement  
réseaux et  
salons régionaux

Relations avec  
Logista



**Virginie Van  
Lancker**  
(Calvados)

Réglementation  
et sécurité



**Jean-François  
Vigouroux**  
(Yvelines)

Action territoriale

# pour les défis

## Un Conseil d'administration actualisé

**Outre les 13 membres du Conseil confédéral, le Conseil d'administration la Confédération comprend les buralistes élus suivants :**

Denis Abbas (Paris Nord)

Philippe Alauze (Île-de-France)

Christophe Biani (Ardennes)

Vincent Charbonnel (Puy-de-Dôme)

Christian Croquelois (Corse)

Christian Faure-Vincent (Hérault-Béziers)

Lysel Garnier (Drôme)

Alain Lagarde (Charente)

Philippe Laveau (Somme)

Laurent Mazal (Allier)

Matthieu Meunier (Indre-et-Loire)

Thierry Meyronin (Isère)

Jérémy Pézières (Hérault-Montpellier)

Martine Richard (Yonne)

Frédéric Roland (Doubs)

Frédéric Vergne (Corrèze)

Loïc Vilboux (Ille-et-Vilaine)



**Secrétaire général adjoint :**  
Jean-Paul Mengeon (Savoie)



**Trésorier général adjoint :**  
François Guilbert (Pas-de-Calais)



**Archiviste :**  
Laurence Proust (Sarthe)



# Les piliers du président

**Pour son mandat de quatre ans à la tête de la Confédération, Serdar Kaya pourra compter sur Pierre Romero, au poste de secrétaire général, et Hervé Garnier, à celui de trésorier général. Tous trois affichent un même objectif : se mettre au service du réseau.**



**N**ouveau secrétaire général de la Confédération, Pierre Romero est natif de Berkane (Maroc). Il sort diplômé de l'École Supérieure de Gestion (ESG) de Paris avant de rejoindre rapidement le groupe Mulliez. Il travaille d'abord dans la grande distribution alimentaire (Auchan) avant de s'orienter vers les grandes surfaces de bricolage (Leroy Merlin). Il demeure dans cette branche en intégrant ensuite le groupe Kingfisher, au sein de l'enseigne Brico Dépôt.

*Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération et Hervé Garnier, trésorier général de la Confédération.*

## **Commerçant de proximité**

« J'ai passé une dizaine d'années dans la grande distribution avant de reprendre, avec mon épouse, "La Grande Ourse", un tabac-presse-multiservice d'Antibes (Alpes-Maritimes) en 2006 », se souvient Pierre,

par ailleurs trois fois père et trois fois grand-père.

## **L'humain et les affaires**

2 ans plus tard, Pierre entre au bureau de la fédération départementale avant d'en être élu président en 2020, succédant à Christian Walosik. En 2023, il prend la tête de la fédération Sud-Paca et intègre le Conseil d'administration de la Confédération. « Je suis au service du réseau, nuance Pierre. Je veux apporter mon expérience et ma vision du métier tout en restant à l'écoute des autres. Mon objectif est double : construire mon action sur des valeurs collectives en privilégiant l'humain et préparer dès aujourd'hui des perspectives d'affaires réelles et durables pour un métier appelé à évoluer en profondeur. »

## **L'expérience de la grande distribution**

Hervé Garnier occupe le poste de trésorier général de la Confédération. Après des études de commerce, il travaille 7 ans en grande distribution avant d'acheter sa 1<sup>re</sup> affaire à Dombasle-sur-Meurthe (Meurthe-et-Moselle). « Je suis entré au bureau de la fédération départementale en 2012 et ai succédé à Pierre Rusak à la présidence en 2014, se rappelle le natif d'Épinal (Vosges). J'ai attendu que mes enfants grandissent pour briguer plus de responsabilités et ai été élu administrateur de la Confédération en 2019. J'ai revendu mon affaire pour en reprendre une à Essey-lès-Nancy. »

## **Aider les petites fédérations**

Marié et père de 2 enfants dont une fille qui a repris une carotte il y a 1 an à Seichamps, Hervé est déterminé : « J'aime travailler pour les gens, leur rendre service. Mon but est de donner un avenir à la profession. J'aurai particulièrement à cœur d'aider les petites fédérations départementales pour qu'elles puissent offrir le même niveau de service que les autres. C'est particulièrement le cas dans la région Grand Est dont je suis originaire et où 7 fédérations sur 10 bénéficient d'aides financières de la part de la Confédération. » ■

ALEXANDRE T. ANALIS



# **Diversifiez vos services : Devenez point de retrait Amazon Counter**



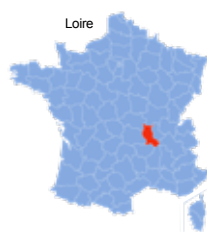
Intéressé(e)s ? Contactez  
[amazon@buralistes.fr](mailto:amazon@buralistes.fr)







# L'animateur du village



Loire

**En quelques années, Maxime Villemagne a réussi à faire du « Baraban Café » un lieu de vie hyper-dynamique à Grammond (Loire). Le village ligérien bénéficie au maximum de l'enthousiasme de son ruraliste toujours prêt à relever les défis avec le sourire.**

**R**ien à faire : même en évoquant les coups du sort, Maxime Villemagne ne perd jamais une occasion de décocher un large sourire. Comme pour mieux exorciser toute idée de fatalité, l'enfant des Monts du Lyonnais préfère voir dans chaque épreuve une occasion de réinventer sa vie. Après 20 années à travailler comme ouvrier paysagiste, un médecin lui diagnostique, en 2018, la maladie de Kienböck, une nécrose d'un os du poignet qui le





## « Le Baraban Café » à Grammond (Loire)



**Reprise**  
le 3 février 2020



**1 gérant, 1 conjoint  
collaborateur  
et 1 employée  
à temps partiel**



**55 m<sup>2</sup> de surface  
commerciale et 52 m<sup>2</sup>  
de réserve  
70 places assises  
dont 40 en terrasse**



**100 clients par jour**



**8,80 €  
de panier moyen**

condamne à renoncer à son métier. Arrêté pendant un an, il se décide à reprendre un bar-tabac à Grammond (Loire). « *Avant même de ressentir ces vives douleurs au poignet, j'avais déjà en tête l'idée de reprendre un commerce. J'ai fait un bilan de compétences et je me suis lancé* », se souvient le natif de Montbrison.

### Animations tous azimuts

L'établissement est rebaptisé « Le Baraban Café » et rouvre ses portes... en février 2020, soit quelques semaines avant la crise sanitaire ! Rien à faire : Maxime sourit de plus belle. « *Rétrospectivement, je suis heureux d'avoir rouvert avant cette période, sinon j'aurais peut-être renoncé*, explique-t-il. Bérengère (son épouse et mère de leurs quatre enfants, NDLR), *qui accompagne des élèves en situation de handicap, est là pour m'épauler ; avec son soutien, j'ai fait venir la presse et la carterie et développé le* ■ ■ ■

**« Je ne voulais pas seulement  
gérer un commerce  
mais un lieu de vie »**



■ ■ ■ *rayon épicerie.* » Mais le vrai plus de Maxime est sa capacité à animer son point de vente : chaque mois, « Le Baraban Café » accueille concerts, pièces de théâtre, expos photos, soirées jeux de société, club de tricot, ateliers jardinage...

### Un client sauvé

Autant dire que pour un village d'à peine 900 habitants, un tel dynamisme est le bienvenu. « *Je ne voulais pas seulement gérer un commerce mais un lieu de vie*, précise Maxime. *Je suis très heureux que les gens du coin se rencontrent et apprennent à se connaître chez moi.* » Et même à se venir en aide dans des moments critiques : un client d'une cinquantaine d'années, victime d'une attaque cardiaque sur sa terrasse, a ainsi pu être sauvé in extremis grâce à deux femmes, une doctoresse et une pompière, qui se trouvaient à proximité. Rien à faire : l'anecdote se conclut avec un sourire. « *Pour moi, l'expression « lieu de vie » a pris tout son sens ce jour-là ; être ruraliste, c'est privilégier l'humain, les rencontres.* »

### Dynamisme rural

L'appétence de Maxime pour la collaboration et l'entraide ne datent pas d'hier. Président d'une MJC dès ses 18 ans, il a toujours baigné dans le secteur associatif, créant des événements culturels et festifs dans les villages, notamment avec l'association théâtrale « Monte en scène », le salon des vins et bières « Capsules et Bouchons » dans les Monts du Lyonnais ou comme animateur sur Radio Modul. « *Je veux montrer que la ruralité, ce ne sont pas que les tracteurs et les vaches ; il y a aussi un vrai dynamisme culturel dans nos villages.* » Cet éclectisme serait évidemment impossible sans une réelle rigueur de travail ; Maxime sait alterner le sérieux dans son quotidien de ruraliste et le lâcher-prise lorsqu'il participe à des spectacles d'improvisation.



S'il fait en sorte que sa vie de famille ne pâtisse pas de sa vie professionnelle, Maxime doit malgré tout jongler avec un emploi du temps démentiel, sans parler des aléas du métier (hausse du marché parallèle dans sa région, deux cambriolages en 2020 et 2022)... Rien à faire : le sourire est toujours plus large. « *Je suis assuré à la Mudetaf et ai depuis renforcé la sécurité du point de vente ; j'ai encore plein de projets pour développer le commerce comme proposer de la vape, du CBD, des produits high-tech... Pour cela, Losangexpo est une bonne occasion de trouver de nouvelles idées ; je finirai de rembourser mon emprunt en février 2027, après on verra bien !* » Il est temps de laisser Maxime retourner travailler : il a toujours beaucoup à faire. ■

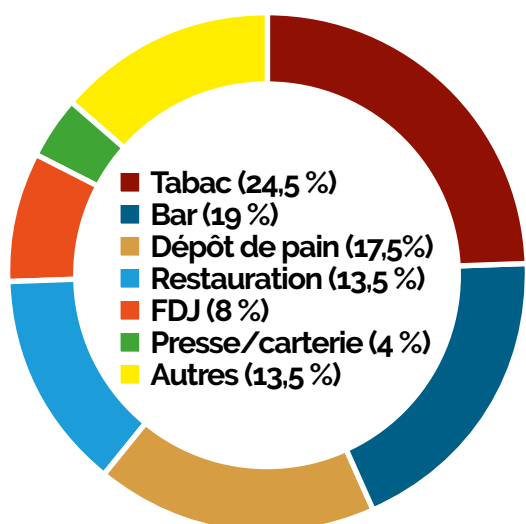
ALEXANDRE T. ANALIS



# ACCOMPAGNEMENT PORTRAIT



## ■ Encaissements en 2025 :





## Treize lauréats inspirants aux Trophées des buralistes de Paris-IDF



Un gagnant reprenant du Francis Lalanne, la salle entonnant un « Joyeux anniversaire » et quelques notes des « Demoiselles de Rochefort » trottant dans la tête de chacun pour quelques jours : on a beaucoup chanté lors des 16<sup>e</sup> Trophées des buralistes, réunissant fin novembre au Lido près de 1 000 buralistes franciliens mais aussi de Seine-Maritime et de l'Eure ainsi que de très nombreux partenaires du réseau. Présentée par l'animateur Cyril Feraud et par l'hôte du soir Philippe Alauze, la soirée a alterné entre émotion et sourires au gré de la remise des 13 récompenses, puis de la comédie musicale vitaminée composée par Michel Legrand.

« C'est un peu de bonheur dans la grisaille des buralistes qui se battent au quotidien », a commenté le président de l'Île-de-France, « particulièrement heureux des récompenses attribuées aux courtiers de la FDJ (Trophée d'honneur) et à Frédéric Zhu (Jeune

Buraliste) pour qui le qualificatif 'résilient' n'est pas galvaudé ». Buraliste à Argenteuil, Frédéric venait d'ouvrir son établissement quand les émeutes ont réduit en cendres son affaire. Des mois plus tard, après avoir travaillé pour des collègues et économisé le moindre sou, il est parvenu à se remettre en selle. Autre belle renaissance après une destruction, celle de « La Belle Etoile » à Montivilliers (Entrepreneur).

Invité attendu de cette soirée, le nouveau président Serdar Kaya s'est quant à lui réjoui de « l'inspiration » qu'offraient les parcours de « ces buralistes engagés » au moment où il entame avec la Confédération et le réseau « quatre années de travail acharné ». En marge de cette cérémonie, Philippe Alauze a annoncé la parution prochaine de *La Carotte*, un journal bimestriel, prolongé d'une newsletter mensuelle. Deux offres réservées aux adhérents. ■

DAVID J. STRAUS

### Voici le palmarès des Trophées 2025

Ont été élus par consultation sur les réseaux du 20 octobre au 21 novembre :

- **Digital** : Le « Saint-Claude » à Duclair (76480)
- **Accueil** : Le « Honfleur » à Pont-Audemer (27500)
- **Entrepreneur** : « La Belle Étoile » à Montivilliers (76290)
- **Merchandising** : « La Civette » à Montreuil (93100)
- **Transformation** : « Tabac du Marché » à Mantes-la-Ville (78711)
- **Diversification** : « Café du pressoir » à Trouville-la-Haule (27680)
- **Prévention et sécurité** : « Le Commerce » à Pont-Saint-Pierre (27360)
- **Rénovation** : « Le Saint-Nicolas » à Meaux (77100)
- **Proximité et services** : « Le Saint-Hubert » à Beaumont-le-Roger (27170)
- **Restauration** : Le « Paris Montsoul » à Montsoul (95560)

### Ont été désignés par le jury :

- **Jeune buraliste** : Frédéric Zhu, « Tabac Mag Presse » à Argenteuil (95100)
- **Commerce d'utilité locale** : Tabac « Le Havane » aux Ulis (91940)
- **Trophée d'honneur dédié aux courtiers de la FDJ**



### Quand Miss France s'invite à la fête

Victoire Dupuis, la candidate de la Normandie, est fille de buralistes. D'où l'appel au soutien lancé par Emmanuel Magniez, président de la fédération de Seine-Maritime – Rouen.

## OCCITANIE / HÉRAULT - BÉZIERS

### Christian Faure-Vincent réélu



L'AG qui a réuni 86 personnes à Thézan-lès-Béziers le 23/11 a été marquée par la réélection de Christian Faure-Vincent à la présidence de la fédération départementale. Avec Philippe Valentin, vice-président de la Confédération, ils ont abordé avec la salle les sujets d'actualité. Au chapitre statutaire, Christine Humbert et Pascal Magnoni ont été réélus au sein du bureau tandis que Kenny Chauvin, Stéphanie Savignac et Xavier Perez y étaient élus pour la 1<sup>re</sup> fois. Invités : Stéphanie Galzy et Julien Gabarron, députés, Abdelhafid El Fassi et Philippe Santonja (Douanes), Hoach-Ty et Benoît Tiv (Mudetaf), Stéphanie Jorge (EDC), Paulin Adida (Formation Buralistes), Nicolas Denonfoux (FDJ), Marine Risser (PMU) et Djamel Frai (CCI). ■

## BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ / HAUTE-SAÔNE

### Questions sur la Transformation



Une quarantaine de personnes a assisté à l'assemblée générale qui s'est déroulée le dimanche 23 novembre à Vaivre-et-Montoille. Jean-François Pernot, président de la fédération départementale, et Hervé Garnier, trésorier général de la Confédération, ont abordé avec la salle toutes les thématiques d'actualité : Transformation, marché parallèle, application Stop Trafic Tabac, Logista, BOB, jeux... Au chapitre statutaire, Alexandre Mignard a été réélu à l'unanimité au sein du bureau. Invités : Brigitte Bourguignon (Douanes), Olivier Grégoire (FDJ) et Carine Pitruzzella (Nickel). ■

## HAUTS-DE-FRANCE / OISE

### David Jamault élu



L'assemblée générale qui a réuni une centaine de personnes à Agnetz le lundi 10 novembre a été marquée par l'élection de David Jamault à la présidence de la fédération départementale. Buraliste à Noyers-Saint-Martin, il succède à Serdar Kaya qui occupait ce poste depuis 2019. David Jamault et Serdar Kaya ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité et ont rappelé que 40 signalements ont été effectués en 2025 sur l'application Stop Trafic Tabac dans l'Oise. Lucienne Zhang, Claudine Menaches, Saïd Rahmani et Serdar Kaya ont été réélus au sein du bureau. Invités : Jean-Christophe Delestrées (Douanes), Philippe Coy (Mudetaf), François Grenier et Benoît Tavernier (FDJ), Lahoucine Idbouarain (PMU) et Kevin Cretinoir (Nickel). ■

## BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ / NIÈVRE

### Un point sur « Movember »



L'assemblée générale qui s'est déroulée le dimanche 23 novembre à Urzy a réuni 86 personnes. Benoît Poursin, président de la fédération départementale, Virginie Van Lancker, vice-présidente de la Confédération, et Martine Richard, présidente de la fédération Bourgogne-Franche-Comté et présidente de Formation Buralistes, ont débattu avec la salle de toutes les thématiques d'actualité : marché parallèle, Transformation, BOB, Logista mais aussi Movember, opération dédiée à la santé masculine qui se déroule au mois de novembre. Étaient notamment présents : Arnaud Borda (Douanes) et Loïc Marin (FDJ). ■



## Auvergne-Rhône-Alpes / Puy-de-Dôme

### En présence du préfet



L'assemblée générale qui s'est tenue à Vertaizon le dimanche 16 novembre a réuni 180 personnes. Vincent Charbonnel, président de la fédération départementale, et Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, ont répondu aux questions de la salle sur les sujets d'actualité. Au chapitre statutaire, Sandrine Glaize a été élue au sein du bureau. Invités : le préfet Joël Mathurin, Jean-Marie Chappuis (Douanes), le colonel de gendarmerie Vincent Moulin, Jérôme Cebe (Logista), Sylvain Chaguet (CCI), Barbara Bilbeau (EDC), Lionel Gay (Mudetaf), Corinne Brocquet (Formation Buralistes), Pierre Mesure (FDJ), Christelle Blateyron (PMU) et David Bay (Nickel). ■

## Normandie / Eure

### Un quiz interactif



L'assemblée générale qui s'est tenue à Évreux le dimanche 2 novembre a réuni 160 personnes. Fabrice Lefebvre, président de la fédération départementale, Serdar Kaya, Xavier Dupont, président de la fédération Normandie, et Philippe Alauze, administrateur de la Confédération, ont pris part avec toute la salle à un quiz interactif sur quatorze thématiques d'actualité. Invités : Laurence Coredo (Douanes), Christelle Lambert (CCI Portes de Normandie), Philippe Delcourt (Mudetaf), Jérémy Bianchi (EDC), Célia Semarie et Sabrina Saromain (FDJ), Nathalie Massif (PMU), Yannis Diouf et Hugo Michelin (Nickel). ■

## Grand Est / Marne

### Cécile Meteyer élue



L'AG du 9/11 à Châlons-en-Champagne en présence de 105 personnes a été marquée par l'élection de Cécile Meteyer à la présidence de la fédération départementale. Buraliste à Pierry, elle succède à Alain Sauvage qui occupait ce poste depuis 1995. Cécile Meteyer, Alain Sauvage et Serdar Kaya ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité. Laurent Martinot et Yannick Mathieu ont été réélus au bureau tandis que Mélanie Zhou y était élue pour la 1re fois. Invités : Philippe Reynaud (Douanes), Philippe Coy, Romaric Marteau et Zoran Krstic (Mudetaf), Liza Biagiotti (EDC), Jean-Baptiste Pascaud (Formation Buralistes), François Grenier et Arnaud Royer (FDJ) et Thomas Courtois (Nickel). ■

## Nouvelle-Aquitaine / Haute-Vienne

### 5 tables rondes thématiques



120 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue le dimanche 16 novembre à Feytiat. Valérie Marsalaud, présidente de la fédération départementale, et Xavier Dupont, vice-président de la Confédération, ont pris part avec la salle aux 5 tables rondes thématiques sur les sujets d'actualité. Au chapitre statutaire, François Régent a été réélu au sein du bureau. Invités : le sous-préfet William Augu, Benjamin Thibord (Douanes), Emmanuelle Chavanel (Mudetaf), Laurent Chevallier (EDC), Emmanuel Duguay (Formation Buralistes), Julie Freton et Julien Mora (Culture Presse), Sébastien Jugie (FDJ), Dominique Brut (CCI Limoges Haute-Vienne), Carine Bourrel et Patrice Moreau (La Poste). ■



## CENTRE-VAL DE LOIRE / LOIRET

### 4<sup>e</sup> mandat pour Sandra Diniz



L'AG du 16/11 à Saint-Jean-de-Braye (160 personnes) a vu la réélection de Sandra Diniz à la présidence de la fédération. Avec Hervé Garnier, trésorier général de la Confédération, et Matthieu Meunier, président de la fédération Centre-Val-de-Loire, ils ont débattu de l'actualité. Murielle Gillardin a été réélue au bureau et Sophie Bertaud y a été élue. Invités : Anthony Brosse, député, Michel Mercier (Douanes), Isabelle Godard-Devaujany (DRFiP), le major de police Jean-Michel Petit, Patricia Duarte (Mudetaf), Philippe Pasqualini (EDC), Olivier Regnault (Formation Buralistes), Manuela Assunção (Culture Presse), Loïc Marin, François Grenier (FDJ), Isabelle Lochet (PMU), Jean-Pascal Grober (Nickel), Pascale Gal (La Poste). ■

## OCCITANIE / GERS

### Débat sur le marché parallèle



L'assemblée générale qui s'est déroulée au siège de la CCI du Gers à Auch le dimanche 9 novembre a réuni 32 personnes. Frédéric Lixi, président de la fédération départementale, et Matthieu Meunier, administrateur de la Confédération et membre du directoire de la Coopérative, ont longuement débattu avec la salle des différentes thématiques d'actualité, notamment le marché parallèle du tabac dans la région. Invités : Séverine Funes (Douanes), le colonel de gendarmerie Philippe de Laforcade, Youcef Meftah, responsable de secteur FDJ, et Audrey Biz, conseillère commerce et numérique à la CCI du Gers. ■

## NORMANDIE / ORNE

### Sandy Fortier élue



L'AG du 26/10 à Joué-du-Bois (110 personnes) a été marquée par l'élection de Sandy Fortier à la présidence de la fédération départementale. Elle succède à Alain Clouet. Sandy Fortier, Alain Clouet, Serdar Kaya et Xavier Dupont, président de la fédération Normandie, ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité. Carline Leboine, Éric Frenelle et Guillaume Le Tallec ont été élus au bureau. Invités : Jérôme Nury, député, le colonel de gendarmerie Richard Abdelhadi, Nicolas Masson (Douanes), Sébastien Ollivier (Logista), Raynald Homet (CCI), Philippe Coy (Mudetaf), Guillemette Estève (EDC), Jean-Baptiste Pascaud (Formation Buralistes), Jocy Suhard (FDJ), Philippe Mores (PMU), Thomas Courtois (Nickel). ■

## NORMANDIE / SEINE-MARITIME (ROUEN)

### 1 000 € pour Octobre Rose



L'assemblée générale qui s'est tenue à Forges-les-Eaux le dimanche 9 novembre a réuni 105 personnes. Emmanuel Magniez, président de la fédération départementale, Hervé Garnier, trésorier général de la Confédération, et Philippe Alauze, administrateur de la Confédération, ont débattu avec la salle de l'actualité et sont revenus sur l'action de la fédération pour Octobre Rose (remise d'un chèque de 1 000 €). Au chapitre statutaire, Sabine Chevalier a été réélue au sein du bureau tandis que Qingnan Wong y était élu pour la 1<sup>re</sup> fois. Invités : Laurence Coredo (Douanes), Philippe Delcourt (Mudetaf), Laurent Chevallier (EDC) et Hervé Natali (Imperial Brands). ■

## GRAND EST / ARDENNES

### 4<sup>e</sup> mandat pour Christophe Biani



L'assemblée générale qui s'est tenue le jeudi 13 novembre à Charleville-Mézières en présence de 105 personnes a été marquée par la réélection de Christophe Biani à la présidence de la fédération départementale. Avec Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, ils ont répondu aux questions de la salle sur les sujets d'actualité. Au chapitre statutaire, Marie-Christine Guilbert, Dino Gelmetti, Arnaud Biston et François Menezes ont été réélus au sein du bureau. Invités : Philippe Reynaud (Douanes), Perrine Fratard (EDC), Mathieu Parent (CCI des Ardennes), Arnaud Royer et Fabien Lefebvre (FDJ), Teddy Dasnoy (PMU), Hassan Elkbiri et Julien Sar (Nickel). ■

## OCCITANIE / AVEYRON

### David Romero élu



L'AG d'Onet-le-Château en présence de 100 personnes le 16/11 a été marquée par l'élection de David Romero à la présidence de la fédération départementale. Il succède à Jean-Michel Dexidour. Tous deux et Serdar Kaya ont abordé l'actualité. Valérie Alauze a été réélue au bureau tandis que Valérie Sagnes y était élue pour la 1<sup>re</sup> fois. Invités : les députés Stéphane Mazars et Laurent Alexandre, Séverine Funes (Douanes), l'adjudant de gendarmerie Baibal, Stanislas Bebic (Logista), Philippe Palma (Culture Presse), Philippe Coy et Jules Montels (Mudetaf), Nicolas Denonfoux et Jonathan Fhal (FDJ), Maxime Meyret (PMU), Yann Tripault (Fiducial) et Hervé Natali (Imperial Brands). ■

## NORMANDIE / MANCHE

### Lancement des formations pour 2026



135 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Saint-Lô le dimanche 23 novembre. Xavier Dupont, président de la fédération départementale, et Philippe Glory, vice-président de la Confédération, ont abordé les sujets d'actualité et lancé les inscriptions pour les formations de 2026 (vape, CBD, diversification et IA). Au chapitre statutaire, Laurence Fontaine a été réélue au bureau tandis que David Patrizi y était élu pour la 1<sup>re</sup> fois. Invités : Nicolas Masson (Douanes), Yoann Letort (Mudetaf), Laurent Chevallier (EDC), Bruno Gasperin (Formation Buralistes), Jocy Suhart (FDJ), Philippe Mores (PMU) et Kevin Delange (Nickel). ■

## BRETAGNE / CÔTES-D'ARMOR

### Aux côtés des Douanes



190 personnes ont assisté à l'AG à Guingamp le 17/11. Odile Le Ny, présidente de la fédération départementale, et Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, ont abordé l'actualité. Thierry Le Coat a été réélu au bureau ; Isabelle Gicquel et Hugo Henry-Dumont y ont été élus. Invités : Yann Tanguy (Douanes), l'adjudante-chef de gendarmerie Aline Betton, la référente de la police Anaëlle Gueguen, Mathilde Keszey-Goffard, Sébastien Ollivier (Logista), Philippe Coy, Yoann Letort (Mudetaf), Guillemette Estève (EDC), Jean-Baptiste Pascaud (Formation Buralistes), Romain Duros (FDJ), Richard Le Mercier et Yohann Massicot (PMU), Maxime Le Diodic (Nickel). ■



## OCCITANIE / HÉRAULT - MONTPELLIER

### 3<sup>e</sup> mandat pour Jérémy Pézières



L'assemblée générale qui s'est tenue le samedi 22 novembre à Sète en présence de 136 personnes a été marquée par la réélection de Jérémy Pézières à la présidence de la fédération départementale. Avec Serdar Kaya, ils ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité. Au chapitre statutaire, Laurence Fraisse, Caty Tomas, Denis Pujol et Paul Alonzo ont été réélus au sein du bureau. Invités : Thibaut Félix, sous-préfet, Abdelhafid El Fassi (Douanes), Hoach-Ty et Benoît Tiv (Mudetaf), Stéphanie Jorge (EDC), Paulin Adida (Formation Buralistes), Nicolas Denonfoux (FDJ), Fahd Ngadi (Nickel) et David Claverie (CCI). ■

## NOUVELLE-AQUITAINE / VIENNE

### Débat sur le marché parallèle



120 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Chasseneuil-du-Poitou le dimanche 23 novembre. Alexandra Godu, présidente de la fédération départementale, et Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, ont débattu avec la salle des sujets d'actualité, notamment le marché parallèle. Au chapitre statutaire, Olivier Champalou a été réélu au bureau tandis qu'Estelle Ferrari y était élue pour la 1<sup>re</sup> fois. Invités : Martine Mousserion, maire d'Anché, Mailys Artaxet (Douanes), l'adjudant de gendarmerie Jean-Paul Besnard, le référent sûreté de la police Tony Bugeau, Emmanuelle Chavanel (Mudetaf), Perrine Fratard (EDC), Alexandre Arancio (FDJ), Nordine Boubouzoula (PMU), Olivier Algranti (CCI), Romuald Cherbonnel et Nathalie Colin (La Poste). ■

## NOUVELLE-AQUITAINE / LANDES

### 4<sup>e</sup> mandat pour Pascal Laloubère



L'AG du 15/11 à Moliets-et-Maa a réuni 70 personnes et a été marquée par la réélection de Pascal Laloubère à la présidence de la fédération départementale. Avec Marie-Pierre Ferland, vice-présidente de la Confédération, et Alain Lagarde, président de la fédération Nouvelle-Aquitaine, ils ont abordé l'actualité avec la salle. Marie-Thérèse Ribeiro et Jérôme Monge ont été réélus au sein du bureau tandis que Maryse Groult, Aurélie Michaud, Cindy Petit-Cuvillier, Serge Merle, Martin Aucagne et Jérôme Serres-Cambot y étaient élus pour la 1<sup>re</sup> fois. Invités : Daniel Martin (Douanes) le colonel Erich Burette et l'adjudant-chef Stéphane Laumer (gendarmerie), Philippe Coy et Lionel Moulucou (Mudetaf), Denis Curutchet (FDJ)... ■

## GRAND EST / ARDENNES

### 3<sup>e</sup> mandat pour François Mercier



L'assemblée générale qui s'est déroulée à Verdun le samedi 15 novembre en présence de 53 personnes a été marquée par la réélection de François Mercier à la présidence de la fédération départementale. Avec Jean-François Vigouroux, vice-président de la Confédération, ils ont répondu aux questions de la salle portant notamment sur le marché parallèle et la Gestion informatisée du monopole des tabacs (GIMT). Au chapitre statutaire, Indhou Mohanaraj a été nommée à la commission de contrôle. Invités : Vincent Caron (Douanes), Romaric Marteau (Mudetaf), Julien Lambert (FDJ), Jean-Baptiste Villemin (Nickel) et Philippe Tournois (CPME). ■

## ACCOMPAGNEMENT AGENDA / VOS ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

### AUVERGNE RHÔNE-ALPES

**Haute-Savoie** : dimanche 30 novembre

**Haute-Loire** : lundi 15 décembre

**Allier** : dimanche 22 février 2026

**Rhône** : dimanche 27 septembre 2026

### BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

**Yonne** : dimanche 30 novembre

### BRETAGNE

**Finistère** : jeudi 9 avril 2026

### CENTRE-VAL-DE-LOIRE

**Indre** : dimanche 15 mars 2026

**Loir-et-Cher** : dimanche 29 mars 2026

**Indre-et-Loire** : dimanche 12 avril 2026

**Loiret** : lundi 14 septembre 2026

### GRAND EST

**Meurthe-et-Moselle** : dimanche 21 mars 2026

**Moselle** : dimanche 19 avril 2026

### HAUTS-DE-FRANCE

**Somme** : dimanche 11 janvier 2026

**Pas-de-Calais** : dimanche 26 avril 2026

### NORMANDIE

**Seine-Maritime (Le Havre)** :  
dimanche 7 décembre

**Calvados** : dimanche 29 mars 2026

### NOUVELLE-AQUITAINE

**Lot-et-Garonne** : samedi 29 novembre

**Charente** : samedi 13 décembre

**Gironde** : samedi 7 mars 2026

**Charente-Maritime** : dimanche 29 mars 2026

**Deux-Sèvres** : dimanche 29 mars 2026

**Dordogne** : dimanche 26 avril 2026

**Corrèze** : dimanche 28 juin 2026

### OCCITANIE

**Haute-Garonne** : dimanche 7 décembre

**Ariège** : dimanche 18 janvier 2026

**Gard** : jeudi 11 juin 2026

### PAYS DE LA LOIRE

**Sarthe** : dimanche 31 mai 2026

**Maine-et-Loire** : 22 novembre 2026

Pour connaître l'adresse où se déroulera votre assemblée générale, contactez directement votre fédération départementale via l'adresse e-mail qui se trouve dans le Trombinoscope de la Confédération (disponible sur le site [maisondesburalistes.fr](http://maisondesburalistes.fr)) ou consultez la newsletter MardiMidi by *Le Losange*.



# OH MY POD!

## Le pod au bon prix !



## Le pod rond

**Prix d'achat**  
À partir de 2,46 € HT



**2ml pod prérempli**

**5 coloris de batteries**

**16 arômes différents**

**3 taux de nicotine**

**0** mg/ml    **10** mg/ml    **20** mg/ml



SUD-PACA

**Bouches-du-Rhône** : jeudi 11 décembre

**Var** : samedi 6 juin 2026

**Vaucluse** : dimanche 7 juin 2026

**Hautes-Alpes** : mardi 16 juin 2026

**Alpes-Maritimes** :  
dimanche 27 septembre 2026

## Évènements confédéraux

■ Webinaire Merch' :  
14 janvier 2026

## Vos évènements professionnels

■ Trophées des Hauts-de-France  
à Saint-Amand-les-Eaux (Nord) :  
dimanche 7 décembre

■ XPO Nord à Lille-Lesquin (Nord) :  
7 et 8 mars 2026

■ Losangexpo à Paris - Porte de  
Versailles : 14 et 15 novembre 2026

Contactez-nous au **05 49 26 10 89**  
ou via nos distributeurs grossistes.  
[service-commercial@maisondevapotage.com](mailto:service-commercial@maisondevapotage.com)

MAISON DE  
VAPOTAGE  
CONCEPT ARÔME ACCESS NHOSS VAPN PUFF

# Les paroles d'Angel

Il y a dix ans, un père de famille, Angel Le, amenait son fils âgé de 6 ans, Brandon, Place de la République à Paris pour rendre hommage aux victimes des attentats de Paris et Saint-Denis, survenus deux jours plus tôt, le 13 novembre 2015. Restaurateur à Asnières-sur-Seine, Angel ressent le besoin d'expliquer à son fils ce qui se passe, le rassurer avec des mots qu'il peut comprendre : *« Ils ont des pistolets mais nous, on a des fleurs pour se protéger. Et les bougies, c'est pour ne pas oublier les gens qui sont partis. »* La scène, diffusée dans l'émission Quotidien, fera le tour du monde.

## Le restaurateur devenu buraliste

Dix ans plus tard, Angel et son épouse, Maryline, ainsi que leurs deux enfants, Brandon et Shannon, ont déménagé à Reims (Marne). Les parents ont vendu leur restaurant pour reprendre, en octobre, « Le Vegas »,



un bar-tabac-multiservice du centre-ville. Brandon aimerait travailler plus tard dans l'immobilier tandis que Shannon voudrait être avocate. Voilà une famille comme tant d'autres... mais dont on reparle chaque année lors de la commémoration des attentats de 2015.

## Les félicitations du président

Pour le dixième anniversaire, Angel et Brandon étaient invités par l'Élysée pour rencontrer Emmanuel Macron et prendre part aux cérémonies du souvenir. *« C'était une très belle journée. Nous avons pu parler un peu avec le président de la République qui m'a encore félicité pour les paroles d'apaisement que j'avais eues pour mon fils, explique Angel. Puis nous nous sommes rendus à l'Hôtel de Ville pour prendre part à la cérémonie ; le président y a inauguré un nouveau Jardin du souvenir en mémoire des victimes. »* ■

ALEXANDRE T. ANALIS



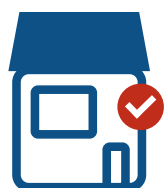
MOI ? JE SUIS EN CONFIANCE AVEC LA MUDETAF,  
ELLE ASSURE SUR TOUS LES PLANS !



MULTIRISQUE PRO  
DU BURALISTE



COMPLÉMENTAIRE  
SANTÉ



ASSURANCE HABITATION  
& LOCAL PROFESSIONNEL



SOLUTIONS  
PRÉVOYANCE



ASSURANCE EXCLUSIVE CONTRE  
LA FRAUDE & LA MALVEILLANCE



RETRAITE  
& ÉPARGNE

BONNES FÊTES DE FIN D'ANNÉE

**mudetaf.com**  
Le seul assureur mutualiste des buralistes

01 53 21 10 20  
contact@mudetaf.fr



**mudetaf**  
V







# illiko



Dès le  
1<sup>er</sup> décembre

## Pochettes cadeaux

Un vrai boost  
pour vos ventes !

**+ 16,9 %  
de CA**  
hebdo moyen  
généré depuis  
2024\*



4 pochettes  
au choix !



Happy = Joyeux. \* Sur les 4 semaines de commercialisation

LES JEUX D'ARGENT ET DE HASARD PEUVENT ÊTRE DANGEREUX :  
PERTES D'ARGENT, CONFLITS FAMILIAUX, ADDICTION...  
RETROUVEZ NOS CONSEILS SUR JOUEURS-INFO-SERVICE.FR (09 74 75 13 13 - APPEL NON SURTAXÉ)