



484 / octobre 2026 / 3€

Le Losange

Buralistes commerçants d'utilité locale

Dans ce numéro,
toutes les infos
pour s'inscrire à
LOSANGEXPO
2026



VAPE WE WANT YOU !

Scannez-moi
pour ma version
numérique



Et aussi : Mobilisation : les buralistes
ne lâchent rien p.10

InterTabac : de retour du
plus grand salon au monde p.22

OH MY POD!

Le pod au bon prix !



6,90 € PVCI
LA BOÎTE DE 2 PODS

16 saveurs 0 10 20
mg/ml mg/ml mg/ml

POD ROND



le salon des buralistes
losangexpo

Retrouvez tous les produits OMP!
les 14 & 15 novembre 2026
au salon Losangexpo

Stand F14 - Maison de Vapotage

Devenez revendeur !

Contactez-nous au **05 49 26 10 89** ou via nos distributeurs grossistes.
service-commercial@maisondevapotage.com

DISTRIBUÉ PAR
MAISON DE
MDV
VAPOTAGE

ÉDITO



Le combat continue !

De Muret à Redon, de Givors à Saverne, en passant par Salon-de-Provence, nous nous sommes levés en nombre en cette rentrée de septembre, dans un mouvement aussi inédit que spectaculaire. Avec, comme point d'orgue, un rassemblement d'ampleur à Vernon, chez le Premier ministre, où des collègues de toute la France s'étaient donné rendez-vous pour réaffirmer un message clair, véritable cri du cœur : halte au matraquage fiscal !

Qu'il était bon de nous retrouver à cette occasion, en communion, près de dix ans après la dernière mobilisation d'ampleur organisée par la Confédération. Comme je n'ai cessé de le répéter durant cette semaine intense, le réseau avait besoin de ce moment d'unité. Pour se jauger, pour extérioriser, mais aussi et surtout pour montrer à tous que les buralistes de France demeurent soudés et déterminés à obtenir des réponses des pouvoirs publics. Des réponses d'autant plus urgentes que les constats, factuels et largement médiatisés durant cette séquence, ne font aujourd'hui plus débat.

Les responsables politiques ne sont bien évidemment pas restés insensibles à cette mobilisation nationale. À celles et ceux qui ont apporté leur soutien à notre profession, je dis merci. Mais plus que d'amour ou de reconnaissance, c'est de preuves dont le réseau a aujourd'hui besoin. En la matière, et à l'heure où j'écris ces lignes, les premiers échanges avec notre ministère et notre autorité de tutelle n'ont pas été fructueux. Du moins, les propositions qui nous sont faites ne sont pas à

la hauteur des attentes légitimes que nous avons formulées durant plusieurs semaines.

Après tout, que demandons-nous, si ce n'est de stopper la fièvre fiscale avant qu'il ne soit trop tard ? L'État, enfermé dans ses contradictions, semble ériger nos demandes en sommet infranchissable. Et pourtant, mettre un terme à la spirale infernale des prix n'est pas une fin en soi. Tout au plus, il s'agit d'un prérequis essentiel, d'une mesure de court terme urgente et vitale, avant d'entamer des discussions beaucoup plus larges et approfondies sur l'avenir de la profession. Des négociations qui devront nécessairement aboutir à la signature d'un nouveau Protocole d'accord pour le réseau, trop longtemps fragilisé par les carences et les errements des gouvernements successifs.

C'est précisément parce que ces négociations sont aujourd'hui insuffisantes que nous devons poursuivre notre mobilisation. En cela, je le dis et l'affirme : le combat continue ! Alors que *Le Losange* part sous presse, un nouveau chapitre de notre mobilisation s'ouvrira à l'Assemblée nationale. Rassemblés en nombre, nous lancerons officiellement une pétition nationale appelant à un sursaut de nos décideurs. Pour sauvegarder notre métier, mais aussi pour ne pas priver des millions de Français de leur dernier commerce de proximité.

Une séquence au cours de laquelle chacun des 22 500 buralistes de France aura un rôle à jouer. En étant les relais, voire les prescripteurs, de nos messages auprès des dix millions de clients qui franchissent chaque jour les portes de nos établissements. En agrégeant les soutiens. En faisant entendre la voix du réseau à ceux-là mêmes qui auront, dans quelques jours, la lourde responsabilité de décider de notre avenir. ■

*Une nouvelle fois
mes chers collègues, j'ai besoin
de vous ! Affichez, relayez,
communiquez autour de cette
pétition.
Ensemble faisons la démonstration
de notre force et de notre détermination*

SERDAR KAYA
PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION DES BURALISTES
[@KayaSerdar1](https://twitter.com/KayaSerdar1)
[serdar-kaya60](https://www.instagram.com/serdar-kaya60)



“Des feuilles à rouler et une attention sans filtre s’il vous plaît!”

Votre force, créer du lien.
La nôtre, vous accompagner depuis près de 100 ans.

L'EDC : votre cautionnement tabac, presse, PMU & Jeux. Créée en 1928 par les buralistes, pour les buralistes.



LA CAUTION
PARTENAIRE

eurocaution.net

SOMMAIRE N°484 / OCTOBRE 2026

ACTUS

- 6 Dessin du mois
- 8 Médias : c'est dit !
- 20 En chiffres
- 22 InterTabac, symbole d'une pérennité
- 28 En bref

PRODUITS

- 34 Le PMU affiche sa confiance dans le réseau
- 38 L'Amateur de Cigare : « Derrière les fagots »
- 40 Nouveautés cigares
- 42 Nouveautés divers
- 46 CBD et « bien-être » : jusqu'où peut-on aller ?
- 48 Objets : Noël dans le viseur
- 52 Nouveautés bar-brasserie

ENTREPRENEUR

- 84 La Transformation chez Alexandra Godu à Buxerolles (Vienne)
- 88 Les entreprises attendent les arbitrages du budget 2027
- 90 Vos droits : privé d'Internet ? Ne restez pas inactif !
- 92 SOS Gestion : le montant de revenu adapté
- 93 En bref

ACCOMPAGNEMENT

- 94 Serdar Kaya en journée d'initiation dans le Loir-et-Cher
- 96 Portrait : Emmanuel Giguët, armé pour réussir
- 100 Vos AG
- 104 Agenda

CULTURE BURALISTES

- 106 Chez Zola, le buraliste était déjà commerçant d'utilité locale



10 Événement : mobilisation nationale, d'une seule voix !
2 000 buralistes se sont réunis début septembre dans six villes de l'Hexagone pour exprimer leur « ras-le-bol face à la trajectoire fiscale déguisée » que constitue l'indexation sur l'inflation des taxes sur le tabac.

54 Dossier spécial vape, sans alternative
La pérennité du réseau passera par une bataille essentielle : celle des produits du vapotage et de leur encadrement. Tous les acteurs du secteur en sont convaincus et en témoignent dans ce dossier spécial.



Avec ce numéro
Grâce à cette affiche à mettre en évidence, incitez vos clients à télécharger ce QR Code pour soutenir votre profession grâce à cette pétition en ligne.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : PIERRE ROMERO / RÉDACTEUR EN CHEF : DAVID J. STRAUS / RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT : LUC CARDET / RÉDACTION-CORRECTION : ALEXANDRE T. ANALIS / DIRECTION ARTISTIQUE - MAQUETTE: ALEXANDRE ROBBE / ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO : JACQUES DONNAY, TANINA BARRA / DIRECTRICE ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE : ROSARIA SOLDI / DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT MÉDIAS : PIERRE HUGUET / COORDINATRICE COMMERCIALE : CHRISTINE VALENTA / SECRÉTARIAT ET ABONNEMENTS : CHRYSTEL BADAS / PHOTOGRAPHES : ALEXANDRE PAPAÏS, CAROLE DESHEULLES / ILLUSTRATEUR : CYRILLE BERGER / ADMINISTRATION, RÉDACTION, PUBLICITÉ: 23-25, RUE CHAPTAL - 75009 PARIS TÉL.: 01 53 21 10 10 / COURRIEL: CONTACT@LELO-SANGE.FR SITE INTERNET: WWW.MAISONDESURALISTES.FR / PRIX AU N° : 3 EUROS / ABONNEMENT FRANCE : 30EUROS / ÉTRANGER: 33EUROS. / IMPRESSION : LÉONCE DEPREZ - ZAC ARTOPOLE 2 - 962, ALLÉE DE BELGIQUE - 62128 WANCOURT / ÉDITÉ PAR LA CONFÉDÉRATION NATIONALE DES BURALISTES, PAR L'INTERMÉDIAIRE DE LA SARL LE LOSANGE, SOCIÉTÉ AU CAPITAL DE 100 000 EUROS / 23-25, RUE CHAPTAL - 75009 PARIS / GÉRANT : PIERRE ROMERO / LA REPRODUCTION MÊME PARTIELLE DE TOUT ARTICLE OU PHOTO PARUS DANS LE LOSANGE EST INTERDITE / © LE LOSANGE (4^e TRIMESTRE 2026) / N° COMMISSION PARITAIRE : 0429T81519 / CE NUMÉRO A ÉTÉ TIRÉ À 24 000 EXEMPLAIRES ET COMPORTE UN ENCARTAGE DE LA CONFÉDÉRATION NATIONALE DES BURALISTES





**PARCE QU'AVOIR LE CHOIX
ÇA FAIT LA DIFFÉRENCE !**

**PROFITEZ DE NOTRE GAMME
COMPLÈTE DE CAUTIONS**

CHOISIR CAMCA C'EST LA GARANTIE D'UN SERVICE DE QUALITÉ TOUJOURS DANS VOTRE INTÉRÊT !
VOS CAUTIONS TABAC, PRESSE, FDJ*, ALIMENTATION À 1% ET À 0,90% POUR LE PMU*.
REJOIGNEZ-NOUS LES 14 ET 15 NOVEMBRE AU SALON LOSANGEXPO HALL 7.1 STAND J25.

**CAMCA
COURTAGE**

*Sous conditions avec un montant de consommation minimum : 100 € (tabac, 20 € (FDJ), 20 € (Presse et 60 € (PMU)) et sous réserve d'application à l'échelle et de modification des conditions.
CAMCA Courtage, SAS au capital de 600 000 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 428 681 005, dont le siège social est situé au 55 rue La Boétie, 75008 Paris, immatriculée à l'ORIAS sous le n°07 002 873, entreprise soumise au contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution), 1 place de Budapest - CS 90499 - 75420 Paris Cedex 09.
CAMCA Assurance, SA au capital de 97 000 000 €, immatriculée au Registre de Commerce et des Sociétés de Luxembourg sous le numéro 886 948 dont le siège social est situé à 11, rue Scheffer, L-2520 Luxembourg, entreprise soumise au droit luxembourgeois, agréée et soumise au contrôle du Commissariat aux Assurances, sous la direction de Robert Stangor, 1-2520 Luxembourg.

« Nous, professionnels, ne sommes plus dans un climat de confiance avec l'État. Il nous demande toujours plus d'informations, mais il est incapable de les protéger (...) On ne lui demande pas grand-chose. Juste d'être à la hauteur de la confiance qu'on est censé lui porter. »

Alain, expert comptable, l'un des 230 000 professionnels dont les données ont été volées au fisc cet été, *Les Échos*, 14/09/2026

« CE N'EST PAS UN SIMPLE BON PLAN, C'EST DE LA CONTREBANDE, DE LA FRAUDE FISCALE ET UNE PRATIQUE QUI FRAGILISE NOTRE ÉCONOMIE ET NOTRE SÉCURITÉ. »

Benoît Poursin, président de la fédération de la Nièvre, *Le Journal du Centre*, 02/09/2026

C'est dit !

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

« Plus de 23 000 communes (soit 62 %) n'ont ni café, ni commerce »

Alain Fontaine, président de l'Association des bistrots et cafés en France *L'Avenir agricole*, 04/09/2026

« Nous ne constatons plus de fermetures à grande échelle comme par le passé. Au contraire, pas mal de personnes rejoignent la profession. Il est vrai que l'augmentation du prix du tabac en Belgique a aidé à juguler l'érosion. »

François Guilbert, président de la fédération des Hauts de France, *La Voix du Nord*, 04/09/2026

« C'est un signal fort envoyé aux trafiquants de cigarettes. On n'est pas sur des quantités exceptionnelles, on n'est pas sur du tonnage, et pourtant il y a eu de la prison ferme à l'issue. C'est l'illustration de la sévérité de la justice »

Une source douanière après deux jugements à Marseille dans deux affaires de trafic de tabac, *La Provence*, 07/09/2026

« Elle nous a toujours dépannés à n'importe quelle heure, on sait que c'est toujours ouvert, c'est le super commerce »

Une cliente de Caterina Giraud, buraliste depuis 30 ans à Digne-les-Bains, *La Provence*, 01/09/2026

« Plus la politique est répressive concernant les personnes sans papiers, plus elles vont se retrouver dans des réseaux illégaux »

Me Quénot, avocat d'un sans-papier arménien, condamné pour trafic de tabac, *L'Est éclair*, 06/09/2026

« Ma responsabilité, en tant que président, est simple : donner une direction, porter la voix du terrain et obtenir des résultats. »

Serdar Kaya, sur LinkedIn, 04/09/2026



Scannez-moi pour lire le post sur LinkedIn

« Le trafic de tabac relève de la criminalité organisée, les réseaux criminels adoptent d'ailleurs des modes opératoires similaires à ceux du trafic de stupéfiants. Assumant son rôle de chef de file de la lutte contre la criminalité organisée, la police judiciaire de la police nationale lutte au quotidien contre la contrebande de tabac. »

Agathe Foucault, porte-parole de la Police nationale, sur X (ex-Twitter), 15/09/26

« Le parti à la flamme devrait pourtant se réjouir des difficultés des débiteurs. La fermeture de 18 000 bars-tabacs entre 2002 et 2022 aurait notamment permis la progression du vote d'extrême droite, selon une étude du Centre pour la recherche économique et ses applications »»

Fanny Ruz-Guindos, *Le Canard Enchaîné*, 08/09/26

D'une seule voix

Trois mille buralistes se sont réunis début septembre dans six villes, dont Vernon, le fief du Premier ministre, pour exprimer leur « *ras-le-bol face à la trajectoire fiscale déguisée* » que constitue l'indexation sur l'inflation des taxes sur le tabac. Leur voix a porté dans les médias. Et à Matignon ?

Au fil des jours, le ton est devenu plus sûr, la posture plus ferme, la détermination plus forte. S'il est un effet palpable de la mobilisation des buralistes du 7 au 11 septembre dernier, il est à chercher chez leur président. Un an à peine après son accession à la tête de la Confédération nationale des buralistes, Serdar Kaya confirme qu'il sait donner de la voix quand le dialogue mène à l'impasse. Et rameuter ses troupes.

On le savait capable d'un coup d'éclat, comme devant le Sénat, au lendemain de son élection, quand quelques élus buralistes avaient symboliquement rempli de paquets de contrebande une benne de chantier, au cœur des débats budgétaires. Quelques micros avaient été tendus, quelques parlementaires avaient fait le détour pour la photo. Les observateurs avaient surtout été surpris par la rupture de méthode – pourtant éprouvée – avec le président sortant, Philippe Coy, adepte des négociations loin des projecteurs. Les mois passant, certains pensaient la poussée dentaire terminée.

La mobilisation de septembre démontre que Serdar Kaya peut sortir les crocs et qu'il est capable d'emmener derrière lui tout un réseau, occupant largement un espace médiatique particulièrement disputé en cette rentrée très politique (*lire notre revue de presse en page 18-19*). Pas moins de deux mille buralistes ont convergé vers les points de rassemblement au nombre de six. Ce n'est pas rien quand on sait que certains ont sacrifié une journée de chiffre d'affaires pour être de la partie. Signe de l'étendue de la grogne, à défaut de pouvoir se déplacer, des milliers de débits ont placardé l'affiche de ralliement au mouvement pour exprimer leur solidarité.

À vrai dire, en battant le rappel des troupes, le jeune président a cherché à canaliser l'énergie contestataire de son réseau davantage qu'il n'a soufflé sur la braise d'une colère déjà largement attisée – sans aucune perspective – par les réseaux sociaux. Deux raisons au moins l'ont décidé à se faire la tête de pont d'un mouvement parti de la base et relayé par de nombreuses fédérations départementales. D'abord l'humeur du terrain : ses déplacements dans le cadre de Cap Buralistes et, plus encore, la Grande consultation à laquelle un quart des buralistes a répondu, l'ont moins renseigné sur la nature des attentes et des griefs à l'égard du gouvernement que sur l'intensité du sentiment d'abandon par ce dernier.



L'incompréhension est d'autant plus forte que les buralistes se vivent comme des partenaires de l'État et que celui-ci ne leur rendrait pas la pareille : ni dans ■ ■ ■



■ ■ ■ sa politique fiscale dont il tire pourtant profit, ni dans la lutte contre le marché parallèle dont il est aussi victime, ni dans la pérennisation économique du réseau au travers des alternatives au tabac. « *Et pourtant, disent-ils, l'État l'a bien voulu ce réseau ! il l'a maintenu et il se réjouit qu'il assure souvent les services que ne rendent plus l'administration, La Poste, la SNCF, les banques, les autres réseaux de commerçants...* »

Le second déclencheur a eu lieu au début de l'été, à l'occasion d'une rencontre avec le ministre des Comptes publics. Outre la présentation d'une série de mesures pour permettre aux ruralistes de vivre correctement de leur commerce, la délégation de la Confédération alerte David Amiel : l'indexation sur l'inflation de la fiscalité sur le tabac aura pour effet mécanique d'augmenter le prix du paquet en janvier prochain. Avec son cortège de conséquences sombres pour les débiteurs et le Trésor, assurent les ruralistes. Las, ils repartiront sans aucune assurance, pas même sur l'absence d'une hausse de la fiscalité dans le prochain projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS).

Quelques semaines plus tard, les ruralistes se retrouvent donc dans la rue avec deux revendications à court terme : le gel de la fiscalité du tabac et la fin de l'indexation automatique du prix des cigarettes sur l'inflation, instaurée par le PLFSS de 2023.



Leur exaspération contre l'État et, dans une certaine mesure contre les fabricants de tabac qui fixent les prix des cigarettes, est d'autant plus intense qu'elle est associée dans les esprits à la progression des ventes hors réseau ainsi qu'à une recrudescence des agressions de débits. Ils comprennent d'autant moins cet État partenaire que l'objectif fiscal est lui-même mis à mal depuis plusieurs exercices, la hausse des taxes ne compensant plus la baisse des ventes légales. Malgré la colère, en six rassemblements, la profession peut s'enorgueillir de n'avoir provoqué aucun débordement, pas même verbal. Sur les réseaux sociaux et



sur plusieurs lieux de ralliement, la troupe des ruralistes a pu compter sur le soutien de la plupart des partenaires économiques du réseau, à commencer par le trio EDC – Mudetaf – Formation Ruralistes et de certains industriels du tabac.

Un écho amplifié par le RN

En cette période pré-électorale, les écharpes tricolores ont aussi fleuri au milieu des ruralistes. Élus locaux et nationaux, de tous bords ou presque, ont été nombreux à apporter leur soutien au mouvement. Mais la palme de la participation revient au Rassemblement national. ■ ■ ■





■ ■ ■ L'écho médiatique donné au mouvement doit beaucoup au thème du « ras-le-bol fiscal » et à la campagne présidentielle qui bat déjà son plein. Il a sans conteste aussi été amplifié par la patronne du RN, Marine Le Pen, qui a publié une lettre ouverte de soutien à la profession à la veille des premiers rassemblements. Un soutien que se sont gardés de commenter, sur l'estrade, les principaux élus de la profession. Chez les manifestants, l'initiative du parti à la flamme suscitait des réactions très diverses, allant du soupçon de récupération à un enthousiasme non-contenu, en passant souvent par un silence gêné. D'autres élus de nombreux bords, comme la socialiste Valérie Rossi ou la républicaine Valérie Bazin-Malgras, ont également pris la plume pour faire part de leur soutien. Avec moins d'intérêt du côté des journalistes...

Toute la semaine, de Redon à Muret, de Givors à Saverne, de Salon-de-Provence à Vernon, Serdar Kaya et le secrétaire général de la Confédération, Pierre Romero, tout en réfutant vouloir « jouer un camp contre un autre », ont averti : « Nous savons reconnaître ceux qui nous ont



accompagnés et saurons nous souvenir de ceux qui auront préféré détourner le regard ! » Le message pour la présidentielle et les législatives a bien été envoyé. Le rendez-vous est pris pour 2027. Toutefois, c'est en ce moment, par ce gouvernement et ce Parlement, que la potion fiscale pour janvier prochain est concoctée. Et elle s'annonce amère. Le sera-t-elle plus pour les buralistes que pour tous les Français ?

Si le Premier ministre a pris soin de renouer contact avec la Confédération au dernier jour de la mobilisation, son ministre des Comptes publics a simultanément donné sa réponse aux revendications des débiteurs : pas de nouvelle fiscalité mais pas de gel de l'indexation non plus. Côté Confédération, le Conseil d'administration a encouragé Serdar Kaya à poursuivre la discussion avec la tutelle actuelle. Mais il lui a aussi donné blanc-seing pour faire monter la pression sur le gouvernement avant la présentation du budget au cas où le dialogue ne suffirait pas... ■

PAR DAVID J. STRAUS ET ALEXANDRE T. ANALIS



Un rassemblement et une pétition

« Notre mobilisation se poursuit ! » Dans un courrier envoyé aux présidents de fédérations, Serdar Kaya bat à nouveau le rappel de ses troupes. « Face à la posture du Gouvernement et à l'absence, à ce stade, d'accord permettant de répondre aux préoccupations majeures du réseau », il leur annonce un nouveau rassemblement, le 30 septembre, à proximité de l'Assemblée nationale. « Cette mobilisation est un message clair à destination des décideurs, qu'il s'agisse du Gouvernement, des parlementaires ou des candidats à l'élection présidentielle : nous ne courberons pas l'échine », promet le président de la Confédération qui annonce également le lancement d'une pétition en ligne. « Nous continuerons à porter ces demandes avec détermination, dans un dialogue que nous souhaitons toujours constructif avec les pouvoirs publics », conclut Serdar Kaya. « Le ministre est à l'écoute des demandes des buralistes, a assuré l'entourage de David Amiel auprès du Losange. Leurs représentants sont reçus à Bercy dans la continuité du dialogue de ces derniers mois. » Un ministre qui rappelle « le renforcement considérable des moyens de la Douane dans le prochain budget » (Voir Le Losange de septembre).

Paroles de buralistes

De Muret à Vernon en passant par Redon, Salon-de-Provence, Saverne ou Givors, nos reporters sont allés à la rencontre des buralistes pour comprendre les raisons de la colère. Ou du dépit...



« Nous sentons la différence depuis la dernière hausse de fiscalité tabac : le panier moyen a fortement baissé. On retrouve toujours plus de paquets espagnols, andorrans et portugais dans la commune... Le gel de la fiscalité tabac, c'est une urgence ! »

Florian et Michèle Guidolin
Bagnères-de-Bigorre, Hautes-Pyrénées



« En tant que buralistes remplaçants, le trafic de tabac menace la pérennité de notre activité. L'État ne fait que pénaliser les plus pauvres en augmentant sans cesse la fiscalité tabac. »

Philippe et Isabelle Fontaine
Fontclaireau, Charente



« Il est indécent, à l'heure où l'on prône la construction européenne, d'avoir en France des prix du tabac deux fois plus élevés qu'en Espagne. »

Laurent Léger
Yssingeaux, Haute-Loire



« J'avais déjà manifesté à Marseille il y a quelques années. Nous devons soutenir la Confédération qui mène des actions pour lutter contre les trafics. »

Youstina Iskandar
Septèmes-les-Vallons, Bouches-du-Rhône

« Le gel de la fiscalité tabac doit être notre priorité aujourd'hui. C'est important pour moi d'être là, je suis venue par mes propres moyens. »

Gwendoline-Mélody Bonin
Les Orres, Hautes-Alpes



« Il faut à la fois réduire l'écart de prix entre la France et nos voisins européens et augmenter les contrôles aux frontières. L'utilisation de l'application Stop Trafic Tabac doit aussi se généraliser. »

Marion Serfati
Nice, Alpes-Maritimes



« Je me plains toute l'année à mes deux présidents de fédération donc la moindre des choses, c'est de venir participer aux manifestations. Se lever à 4h30 du matin et voir que ce sont les trafiquants qui s'enrichissent, ce n'est plus possible. »

Julien Solis
Clermont-l'Hérault, Hérault



« Il est important de se mobiliser car si on se prend une nouvelle augmentation au mois de janvier, on sera morts ! »

Sylviane Quevedo
Monclar-de-Quercy, Tarn-et-Garonne



« C'est la première manifestation de ma vie. Bien sûr que nous pouvons être entendus si nous sommes mobilisés ! Il y a un enjeu avec les élections en 2027 et le vote des budgets dans quelques semaines. »

Sada Diallo
Les Ulis, Essonne



« Quand il y a 300 buralistes dans la rue, il y a en a 3 000 derrière. Car beaucoup n'ont pas la trésorerie pour fermer boutique une journée pour manifester. Certains le font malgré tout, c'est dire la gravité de la situation... »

Catherine Becart
Nantes, Loire-Atlantique



« Une cliente me dit : 'parfois, tu es la seule personne avec laquelle je parle de la journée'. C'est pour ça que tous les matins, je me lève : pour créer du lien social. Ça, les vendeurs à la sauvette ne le feront jamais. »

Sylvie Millois,
Saint-Brice-en-Coglès, Ille-et-Villaine



« J'ai dû fermer aujourd'hui, ce n'est pas sans conséquence sur mes finances. Mais si les buralistes restent les bras croisés, qui ira les défendre ? Je fais cet effort parce que je garde l'espoir que l'État nous entende. Le tabac, c'est aussi l'État. »

Allan Durain,
Cheniménil, Vosges

« Certains clients sont conscients du mal que nous fait le marché parallèle. Mais quand le pouvoir d'achat s'écroule, le marché parallèle est à la porte ou à la maison, avec Internet. C'est deux à trois fois moins cher. Et sans risque ! »

Patrice Abgrall
Tréfléz, Finistère



« Nous gardons l'espoir d'être entendus : la fiscalité sur le tabac n'est pas une fatalité, ce sont des choix politiques. De même, que celui de nous confier l'exclusivité de la vape : nous sommes des spécialistes des produits sensibles et nous avons déjà un contrat avec l'Etat. »

Anne Busnel
Dinan, Ille-et-Vilaine



Au cœur des médias !

La réussite d'une mobilisation nationale se mesure aussi, et surtout, aux retombées médiatiques qu'elle provoque. Revue de presse, absolument pas exhaustive, d'une couverture exceptionnelle par les médias (173 retombées médiatique recensées, 78 reprises radio et 33 plateaux TV).

ÉVÈNEMENT
MOBILISATION NATIONALE

franceinfo:
« Mobilisation des
buralistes et taxes
sur le tabac »

PUBLIC
SÉNAT

« Manifestations de buralistes dans six
villes de France contre la fiscalité tabac »

TFI
LE 13H

« Buralistes : faut-il
limiter les taxes sur
le tabac ? »

LE DAUPHINÉ
libéré

« Manifestation
des buralistes :
"Beaucoup sont au
bord de la faillite" »

LesEchos

« Tabac : à qui profite le
gel des taxes réclamé
par les buralistes ? »

Dauphiné

« La rentrée des buralistes se fera
sous le signe de la colère »

LA MONTAGNE

« La coupe est pleine
pour les buralistes »

Courrier
picard

« La Confédération mobilise
ses 22 000 adhérents »

AFP

« Les buralistes se mobilisent toute la
semaine contre la "spirale fiscale" »

Europe 1

« Une semaine
de mobilisation
pour les
buralistes »

BFM
BUSINESS

« Les buralistes lancent
une semaine de contestation
pour protester contre
l'indexation sur l'inflation
des taxes sur le tabac »

ouest
france

« Des buralistes se
mobilisent contre les
taxes sur le tabac »

Le Parisien

« "Les buralistes seront
en danger de mort si la
fiscalité augmente" »

nice-matin

« La colère monte
chez les buralistes
azuréens »

ici
Poitou

« Serdar Kaya dénonce
une situation "intenable"
pour le réseau
des buralistes »

corse matin

« Les buralistes
se mobilisent pour
réclamer un gel de
la fiscalité tabac »

G NEWS

« Buralistes : une
contestation contre
les hausses du prix
du tabac »

6

« Hausse des prix
du tabac, marché
parallèle : les
buralistes en colère »

SUD
RADIO

« Buralistes :
mobilisation
en cours de
la profession »

RMC
STORY

« Faut-geler
les taxes sur
le tabac ? »

DNA

« Lors d'un meeting
à Saverne,
les buralistes
réclament un gel
des prix du tabac »

LE RÉGIONAL
SALON-DE-PROVENCE

« Le réseau des
buralistes, au bord
de l'asphyxie,
se mobilise »

france.3

« La peur au
ventre quant à leur
avenir, les buralistes
tirent la sonnette
d'alarme »

LE FIGARO

« Essor du marché
parallèle, baisse
des recettes
fiscales...
Le coût caché
du succès de
la lutte contre
la cigarette »

BFM
MARSEILLE
PROVENCE

« Prix et trafics
de cigarettes :
la gronde des
buralistes des
Bouches-du-Rhône »

LE PROGRES

« Les buralistes
de la région se
sont mobilisés
pour signifier leur
"ras le bol" fiscal »

Liberation

« Colère : les
buralistes se
mobilisent toute
la semaine contre
la "spirale fiscale" »

TFI

« Les buralistes
se mobilisent contre
la hausse de la fiscalité
sur le tabac »

VALEURS
ACTUELLES

« Quand les
buralistes partent
en fumée »

5C à vous

« Ce n'est plus possible »
L'entretien de
Serdar Kaya



france.2

« Prix du tabac : la colère
des buralistes »

La Provence.

« Les buralistes
en colère crient leur
"ras le bol fiscal" »

La Marseillaise

« Les buralistes
réunis contre la
fiscalité du tabac,
le RN en soutien »

Évolution des livraisons de tabac sur 8 mois janvier-août 2026 (vs janvier-août 2025)



TOTAL MARCHÉ
(France hors Corse)



En valeur (euros)

-4,1%



En volume (unités)

-5,6%



CIGARETTES



En valeur (euros)

-4,3%



En volume (unités)

-6,2%



TABAC À ROULER



En valeur (euros)

-4,6%



En volume (unités)

-6,2%



Top par département



En valeur



En volume

Ariège

+5,9%

+4,6%

Nord

+2,8%

+1,3%

Haute-Marne

+2,1%

+0,5%

Flop par département



En valeur



En volume

Pyrénées-Orientales

-6,7%

-8,0%

Hautes-Alpes

-6,8%

-8,2%

Bouches-du-Rhône

-8,2%

-9,4%

FIERS DE GRANDIR AVEC VOUS

MERCI AUX 8500 BURALISTES PARTENAIRES
POUR LEUR CONFIANCE.



NICKEL

InterTabac, symbole d'une pérennité



Le salon de Dortmund a confirmé la relative stabilité du marché mondial de la nicotine en valeur. Portées par les innovations, les ventes de produits de nouvelle génération (NGP) affichent même de forts taux de croissance... même si la réalité du marché illégal se fait toujours ressentir.

Des nouveautés en pagaille



Bossa Nova (HBT)
HBT crée une gamme baptisée Bossa Nova. Si les cigarettes ne sont pas encore distribuées en France, les 2 références de cigares seront bientôt disponibles. Coronado : 175 mm ; cape, sous-cape : Cubra ; tripe : Brésil. Gran Robusto : 130 mm ; cape, sous-cape et tripe : Cubra (feuilles de tabac issues d'un croisement de graines hybrides du Brésil et de Cuba).



Rasta Gold (Rasta Rolling Papers)
Pour les 25 ans de sa marque, le groupe espagnol Rasta lance Rasta Gold, le papier à rouler le plus fin du monde, non blanchi et garanti 100 % bio. Disponible en paquets de 40 feuilles de 110 mm et de 60 feuilles de 78 mm. Les 2 formats sont commercialisés en boîtes de 50 pour 12 € pièce.



Green Room Selection (Joya de Nicaragua)
À l'unité ou en boîte de 20 cigares, le Green Room Selection est une édition spéciale pour 2026-2027 de Joya de Nicaragua. Longueur : 152 mm. Calibre 54. Format : diadème. Couleur : colorado claro.
Cape : Ecuador Connecticut Shade.
Sous-cape et tripe : Nicaragua.



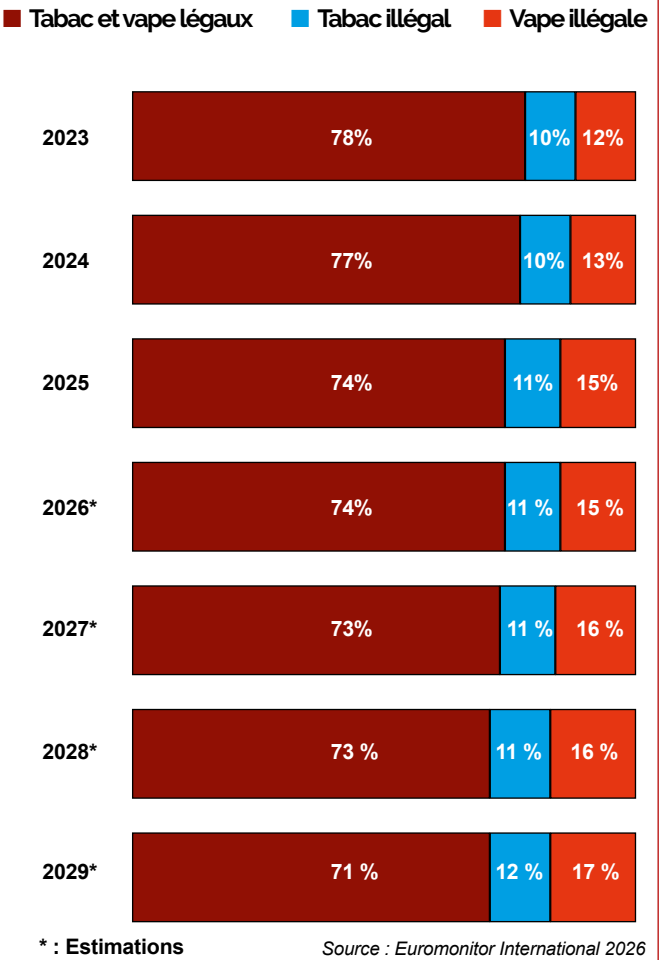
Hemper paper glass tips (Hara Brands)
Le 2 en 1 façon Hemper est un paquet de papier à rouler avec 10 filtres en verre réutilisables 3 à 4 fois. Papier garanti origine France. Disponible en 3 tailles : 6, 7 et 10 mm. PVC : 4,99 € le combo pack.

de spiritueux, opérateurs de caisses et autres entreprises de nouvelles technologies ont pu échanger sur l'actualité de leur secteur. Pour la première fois, la Confédération était représentée par le président Serdar Kaya et l'ensemble de son comité exécutif venus découvrir les dernières tendances de marché.



La nicotine : un marché stable
Selon le cabinet Euromonitor International, le marché mondial de la nicotine (à l'exception de la Chine) s'est établi en 2025 à 572 milliards d'euros et le marché légal devrait à peine décroître d'ici 2030 (-0,1 %). « Pour cette même période, en Europe, le nombre de fumeurs devrait diminuer de 7 % contre une hausse de 27 % du nombre d'utilisateurs de tabac à chauffer, prédit Raphaël Moreau, consultant senior chez Euromonitor International. Par ailleurs, le poids en volume du marché illégal de la nicotine en Europe occidentale a cru de 14 % en 2020-2025 ; pendant ces 5 années, quelque 50 milliards de cigarettes de contrebande ont été vendues en France et au Royaume-Uni. » Euromonitor International explique cette explosion des trafics par les écarts de fiscalité tabac qui entraînent une distorsion de concurrence entre les distributeurs : une cigarette coûte en moyenne 0,62 € en France contre 0,26 € en Espagne. ■ ■ ■

Marché mondial de la nicotine en volume (Chine exceptée) : les ventes de produits illégaux en plein essor

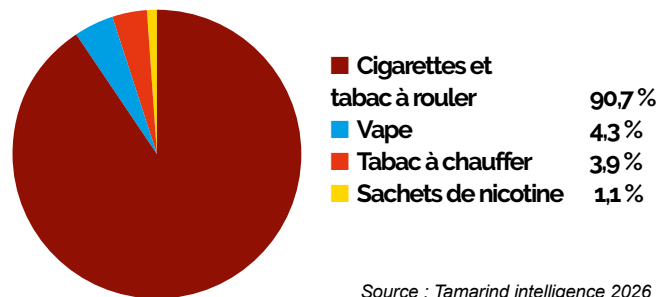




■ ■ ■ Les NGP en pleine croissance

Malgré le marché parallèle, les produits de nouvelle génération (NGP) regroupant cigarettes électroniques et e-liquides, dispositifs de tabac à chauffer et produits oraux à la nicotine continuent de bénéficier de taux de croissance impressionnants. « Pour la période 2021-2026, les marchés mondiaux en valeur de la vape et du tabac à chauffer ont progressé de 15 % et celui des sachets de nicotine de 45 %, atteignant même 52 % de croissance aux États-Unis », souligne Pablo Cano Trilla, directeur de recherche légale et d'analyse au sein du cabinet Tamarind Intelligence. Les

Marché mondial de la nicotine en valeur par catégories



Source : Tamarind intelligence 2026

Croissance des ventes en volume de produits à la nicotine :

le top 10 mondial pour 2025-2030 (à l'exception de la Chine)

- | | | |
|----|--|--------------------|
| 1 | | Turquie |
| 2 | | Égypte |
| 3 | | Irak |
| 4 | | Bangladesh |
| 5 | | Algérie |
| 6 | | Pakistan |
| 7 | | Grèce |
| 8 | | République Tchèque |
| 9 | | Ouzbékistan |
| 10 | | Norvège |

Source : Euromonitor International - 2026

disparités régionales tiennent bien souvent à des législations extrêmement diverses : 59 % des pays ont interdit au moins un produit à la nicotine. L'Océanie et l'Asie sont les continents où il y a le plus d'interdictions et l'Afrique celui où il y en a le moins ; l'Europe et l'Amérique sont à mi-chemin entre ces deux extrêmes.

L'échec des interdictions : l'exemple des Pays-Bas

Mais le plus souvent, les interdictions demeurent sans effet (quand elles n'entraînent pas d'effets pervers). ■ ■ ■

Le coffret des 160 ans (Charatan)

Vainqueur du concours du meilleur cigare au Royaume-Uni, Charatan édite une nouvelle mouture de son coffret anniversaire des 160 ans de la marque londonienne (16 cigares). Longueur : 165 mm. Cape : Équateur. Sous-cape : Mexique. Tripe : Nicaragua. Disponible dès la fin de l'année.



Casa Cubana (Elie Bleu)

Le spécialiste des accessoires Elie Bleu lance une gamme de petite maroquinerie baptisée Casa Cubana en cuir certifié LWG. Portefeuilles, porte-cartes, porte-monnaie, porte-clefs, protège-passeport ou encore étuis à cigares : chaque pièce est ornée d'un monument emblématique de Cuba. Disponible dès la fin de l'année.



ABYSSKISS

FRAÎCHEUR DIVINE

3 NOUVELLES SAVEURS

E-LIQUIDES
100 ML & 50 ML



Retrouvez tous les produits AbyssKiss les 14 & 15 novembre 2026 au salon Losangexpo.

Stand F14 - Maison de Vapotage

Devenez revendeur !

Contactez-nous au 05 49 26 10 89 ou via nos distributeurs grossistes.
service-commercial@maisondevapotage.com

DISTRIBUÉ PAR
MAISON DE
MDV
VAPOTAGE

ALEXANDRE T. ANALIS



LOGISTA FRANCE, S.A.S. au capital de 107 250 000 €, Immeuble Le Bristol, 27 Avenue des Murs du Parc, 94300 Vincennes, RCS de Créteil numéro 495 361 602.

Ain : un atelier clandestin démantelé

Tout est parti du contrôle d'un colis en provenance de Slovénie contenant 30 kilos de tabac à chicha destinés à rejoindre l'entrepôt d'une société localisée à Ferney-Voltaire (Ain). Le hic : cette société ne dispose pas d'agrément pour revendre du tabac et son gérant est connu pour des faits de contrebande. Comme le précise *Le Dauphiné Libéré*, la visite des douaniers, appuyés par la gendarmerie, révéla la présence d'un atelier clandestin de fabrication de tabac à chicha de contrebande et de CBD. ■

Aveyron : 2 ans ferme pour un jeune braqueur

Un habitué d'un bureau de tabac de Villefranche-de-Rouergue, âgé seulement de 19 ans, a décidé de le braquer, armé d'un revolver, le 5 septembre. Son butin en poche (d'un montant de 4 000 €), il a pris la fuite avant d'être rapidement identifié par la gendarmerie. Jugé en comparution immédiate devant le Tribunal de Rodez, il a éclopé de quatre ans de prison, dont deux ans ferme. Il ne pourra pas paraître dans le département pendant cinq ans, selon *Centre Presse Aveyron*. À l'issue de l'audience, le jeune homme a été incarcéré à Mende (Lozère). ■

Et de 12 usines clandestines chez nos voisins belges !



Dans la matinée du 9 septembre, une 12^e usine clandestine a été démantelée en Belgique depuis le début de l'année. Un record. Onze personnes (Ukrainiens et Polonais) vivaient et travaillaient sur le site situé dans une zone commerciale, à moins d'une heure de la France. Tout était prévu pour une production à grande échelle, du séchage du tabac à la fabrication et l'emballage des cigarettes. Rien que lors de ce démantèlement, 4,5 millions de cigarettes de contrefaçon de marque Marlboro ont été saisies. En rythme moyen, cette usine clandestine produisait jusqu'à 1,3 million de cigarettes par jour. Entre usines clandestines et contrôles routiers, 203 millions de cigarettes ont été saisies en un an en Belgique, soit un préjudice de 97 millions d'euros pour le fisc belge (Photo : SPF Finances). ■

Marseille : 6 mois ferme pour un trafiquant



Le tribunal correctionnel de Marseille a condamné un homme à 6 mois de prison ferme, 10 000 € d'amende et une interdiction de 3 ans de paraître à Marseille pour avoir importé 258 cartouches de Marlboro algériennes (Photo : Douane). ■

Pau : 18 mois ferme pour les contrebandiers

Le tribunal de Pau jugeait le 21 septembre deux Moldaves interceptés avec 1 250 cartouches de cigarettes Marlboro en provenance d'Espagne et à destination de Bordeaux. Arrêtés à Laruns (Pyrénées-Atlantiques), ils ont aussi été condamnés à 337 500 € d'amende et cinq ans d'interdiction de territoire. ■

13

milliards d'euros... Dans un récent rapport sur la lutte contre le commerce illicite de tabac au sein de l'Union européenne, la Cour des comptes européenne prédit une perte fiscale liée au marché parallèle de 13 milliards d'euros, selon le média Contexte. Estimant que « cette activité illicite sape également les politiques de santé publique », la Cour recommande de « soutenir davantage les efforts déployés par les États membres » et de « renforcer l'approche de l'UE en matière de lutte contre le commerce illicite ». ■

Police municipale : le projet de loi en sursis

La suppression de la session extraordinaire à l'Assemblée nationale en septembre a fait une victime : le projet de loi qui doit élargir les pouvoirs des policiers municipaux. Son examen a été reporté sine die pour la seconde fois. De quoi mécontenter : la majorité sénatoriale, de nombreux élus locaux, les députés de droite et... les buralistes qui, après la cure d'amaigrissement imposée à la loi RIPOST par les parlementaires et le Conseil constitutionnel, voient compromis un second texte utile à la lutte contre l'insécurité liée au marché parallèle du tabac. « *L'État ne peut répondre par le recul ou l'inaction. Il doit rétablir les sanctions censurées, sécuriser le texte sur les polices municipales et agir enfin à la hauteur du phénomène* », a estimé Caroline Brabant, directrice des relations extérieures d'Imperial Brands - Seita. ■

Une rue sans mégots à Paris



Afin de sensibiliser les Parisiens aux mégots mal jetés, Alcome a mené une opération de communication originale en rebaptisant la Rue Montorgueil « Rue sans mégots ». Au lieu de multiplier les messages classiques, l'éco-organisme a fait le pari d'une « sensibilisation qui marque les esprits par le décalage plutôt que par l'injonction ». Seize médiateurs #MonMégotOùFaut sont allés à la rencontre de passants et de commerçants pour échanger sur les enjeux de comportement en faveur de la propreté urbaine et distribuer 7 000 cendriers de poche. Cette opération a bénéficié du soutien de la ville de Paris et de la fédération des buralistes d'Île-de-France. À Paris, 4 à 5 millions de mégots sont jetés tous les jours dans les rues selon les services d'entretien de la mairie. ■

ACTUS EN BREF

Cuba : le Festival del Habano annulé

Le Festival del Habano 2026 de Cuba n'aura officiellement pas lieu. Habanos S.A, organisateur de la manifestation consacrée aux cigares cubains, vient de la confirmer. La raison : l'impossibilité de proposer un festival au niveau d'excellence des précédentes éditions, notamment à cause de la crise énergétique sur l'île et le renforcement du blocus américain. ■

La fin du ticket RATP



La RATP passera définitivement à la dématérialisation de ses tickets le 15 décembre. Il sera néanmoins possible d'échanger ses tickets en carton contre des billets dématérialisés jusqu'au 14 janvier 2027. ■

L'AMATEUR DE CIGARE EN VENTE CHEZ VOUS !



NOTRE OFFRE SPÉCIALE BURALISTES

Une formule annuelle à 242 euros qui vous permet de recevoir 3 exemplaires de toutes nos parutions pendant une année. Elle vous offre une marge de 20 % à la revente.

Pour souscrire, appelez-nous au 01 45 87 14 88 ou rendez-vous sur notre site cigars-connect.com



Des consignes en plus chez Mondial Relay

Dans un entretien accordé à l'AFP le 27 août, David Lewkowicz, PDG de Mondial Relay (qui possède en France le plus important parc de consignes automatiques de colis) entend « continuer de développer son réseau » en investissant 500 millions € d'ici 2030 sur le territoire. Au programme, 3 500 consignes supplémentaires dès 2026 pour atteindre les 13 500 unités, contre 8 500 pour La Poste et 5 000 pour Amazon. Et quid des buralistes ? Ils sont toujours 7 000 commerçants de proximité à proposer le service, soit 3 500 de moins que l'an dernier. Même s'il défend un système « hybride » entre consignes et points relais, rappelant que « 90% des lockers » sont situés à l'intérieur ou devant un commerce, la logique du groupe semble claire. ■

Plan social au PMU



Le plan de sauvegarde de l'emploi (PSE) au PMU arrive au terme des négociations. « Ce plan social, c'est le début de la fin, il ne nous reste plus qu'à mettre la clé sous la porte », a dénoncé la CFDT du 1er opérateur hippique européen. Ce plan prévoirait au moins 47 licenciements sur les près de 1 000 employés que compte la société selon le quotidien *Libération*. Mais ce chiffre pourrait être revu à la hausse : jusqu'à 139 salariés pourraient être concernés par un licenciement économique ou la rupture d'un contrat de travail, compte tenu de « la mise en œuvre de la nouvelle organisation », déplore l'un des 4 syndicats du groupe sous couvert d'anonymat. 3 des 4 syndicats du PMU ont accepté de signer ce PSE qui doit encore être définitivement entériné. ■

Nickel lance son compte pro



C'est au cours d'une conférence de presse organisée à Paris, le 23 septembre, que Thomas Courtois, président de Nickel, a annoncé le lancement à l'échelle nationale de Nickel Pro. Disponible depuis le mois de juin pour les clients Nickel, cette nouvelle offre vise à séduire les entrepreneurs individuels ; au total, plus de 3 millions de micro-entreprises françaises seraient concernées. « Pour seulement 50 € par an, Nickel Pro comprend des moyens de paiement et d'encaissement adaptés aux indépendants (avec notamment le dépôt de chèques et la gestion du liquide via le réseau des buralistes partenaires), une application simple offrant une vision claire des finances et un service client dédié, assuré par des conseillers experts », précise Thomas Courtois. ■

Transfert d'argent : Bimedia et MoneyGram dopent la caisse à l'IA



Bimedia, pionnier des services dématérialisés pour les buralistes et partenaire de MoneyGram depuis plus de 15 ans, simplifie le parcours client en caisse. « Grâce à l'IA, l'enregistrement d'une transaction d'un nouveau client de transfert d'argent ne prend plus que 80 secondes en moyenne contre 5 minutes auparavant », assure la société. En scannant la pièce d'identité, l'IA complète automatiquement 15 des 18 champs requis directement en caisse, sans aucun risque de faute de frappe. « Le frein principal des buralistes – la lenteur d'enregistrement qui bloque la caisse – appartient désormais au passé ! », promet Bimedia. Tous les clients Bimedia proposant du transfert d'argent avec MoneyGram bénéficieront de cette innovation début octobre. ■

NOUVELLES SAVEURS DETECTÉES !

E-LIQUIDES AU NÉOTAME

FABRIQUÉS EN FRANCE



PRÊT-À-BOOSTER

0 MG ML
100 ML

Soyez les premiers à commander :
05 56 10 16 10 - pro@vdlv.fr
osweet.vdlv.fr



Retrouvez-nous les 14-15 novembre
Paris Porte de Versailles
stand C24



Nous irons toujours plus loin pour vous offrir des solutions de vape qui font la différence.

Nouveau

KIWI

LIQUID

VOTRE GOÛT,
À CHAQUE INSTANT

Toutes les saveurs.
Disponibles en 10 ou 20 mg/ml de sels de nicotine.



*Prix de vente public recommandé

Disponibles le 15/10



Banana Ice Mango Ice Tangerine Ice Strawberry Ice Watermelon Ice Cherry Ice



Grape Ice Kiwi Maracuja Guava Pink Lemonade Mint Cream Blue Razz Lemonade



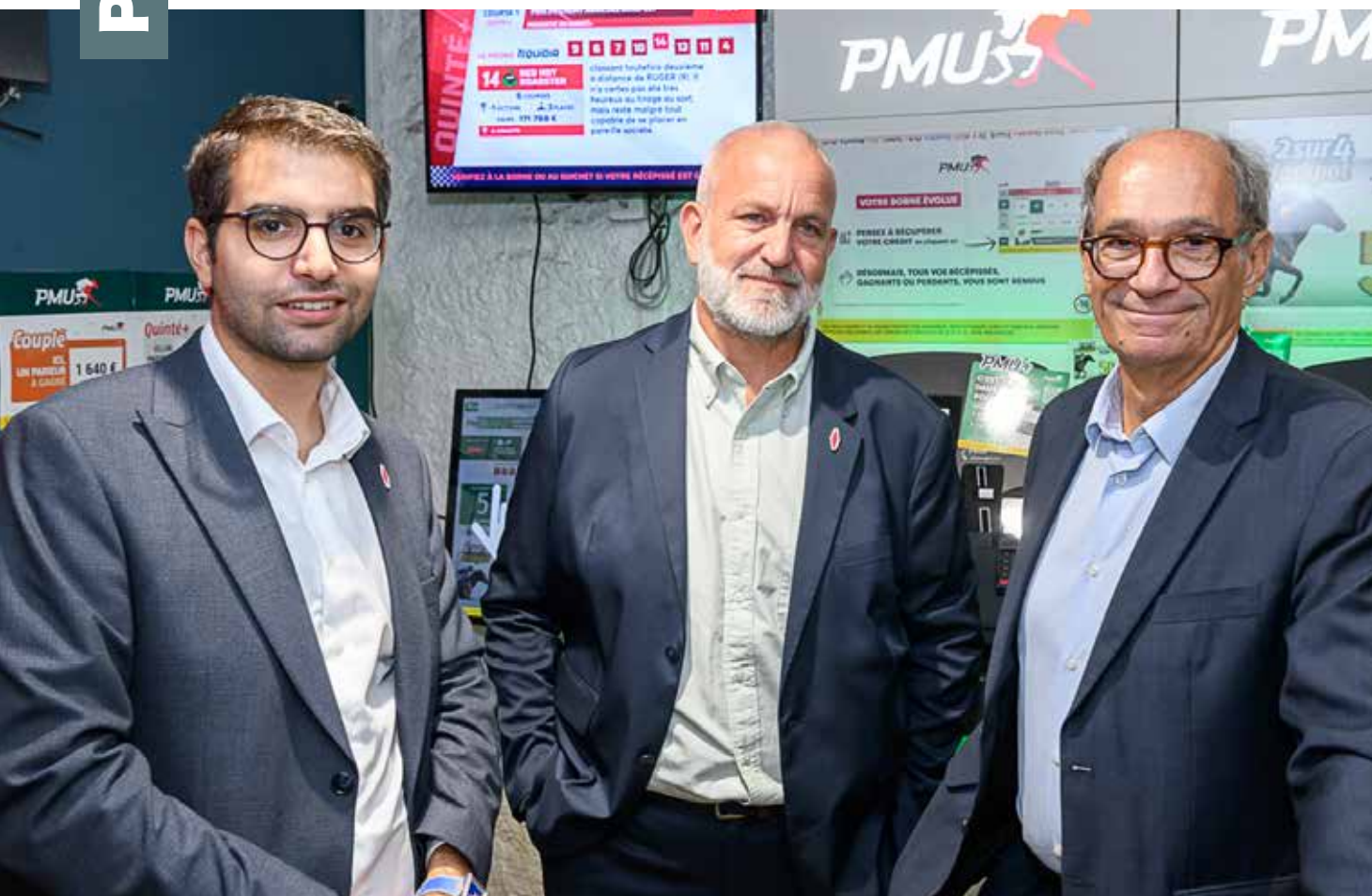
Blueberry Ice Strawberry Lime Guava Ice Cotton Candy Coconut Milk Classic Tobacco



Cola Ice Smooth Tobacco Caramel Tobacco Dry Tobacco Latte Ice

Fabriqués en Europe

Le PMU mise beaucoup sur le réseau



3 millions de clients au quotidien ; c'est cette puissance extraordinaire du réseau que nous devons utiliser au maximum. » Accompagné par Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, François Guilbert, président de la région Hauts-de-France, et Christophe Carpentier, président de la fédération départementale du Nord, Serdar Kaya a souligné combien « le PMU fait partie de l'ADN des buralistes ».



Géré par Marc Zhang, le bar-tabac « Le Saint-Anne » (Tourcoing) est un important point de vente pour le PMU.



Laurence Descatoire (« Le Jockey Club » à Lille) réalise un tiers de son chiffre d'affaires grâce au PMU.

notamment cité « l'amélioration du taux de rendement du Quinté +, le lancement de nouveaux jeux sur le live betting (les paris pendant les courses, Ndlr) ou encore les courses anonymisées du passé (c'est-à-dire des courses virtuelles puisées dans les archives du PMU) qui permettront d'offrir des possibilités de parier en début de matinée, quand il n'y a pas de courses en direct ».



Philippe Dong a repris le bar-tabac-restaurant « O'local de Phil » (Lille) il y a un an et songe à y faire venir le PMU.

Pour son premier déplacement aux côtés des buralistes en tant que président du PMU, Éric Woerth a choisi le Nord. Avec Serdar Kaya, Pierre Romero et des élus des Hauts-de-France, l'ancien ministre a visité des points de vente pour réaffirmer l'importance du réseau physique pour sa société.

génération. Mais ils ont pris leurs fonctions récemment : octobre 2025 pour le président de la Confédération et mars 2026 pour le président du Conseil d'administration du PMU. Tous deux sont natifs de Creil (Oise) et surtout ils débutent leur mandat avec d'importants défis à relever : porter les revendications d'un réseau de 22 500 commerçants de proximité pour le premier et redonner une dynamique de croissance à l'opérateur historique de paris hippiques pour le second.

La force d'un réseau

Co-auteur (avec Zivka Park) d'un rapport parlementaire sur la réalité du marché parallèle de tabac en France, Éric Woerth pouvait déclarer en préambule : « Je connais bien le réseau des buralistes et j'ai toujours essayé de privilégier les réseaux physiques de commerçants de proximité. Le PMU compte 14 000 points de vente et accueille

Alors que se profilait la semaine de mobilisation du réseau à travers la France, le président de la Confédération a martelé les messages de la profession : « Les Français ont besoin de lien social. Nous allons interpeller notre ministre de tutelle, David Amiel, sur tous les sujets qui nous concernent afin de nous assurer une véritable stabilité économique. Je demande aussi au gouvernement de soutenir le PMU avec qui nous cultivons un partenariat exclusif. » Et au-delà du seul opérateur de paris hippiques, Serdar Kaya et Éric Woerth n'ont pas manqué de rappeler que l'argent récolté profite à toute une filière hippique qui pérennise des dizaines de milliers d'emplois, notamment dans les 230 hippodromes du territoire national.

Changement pour le Quinté +

Ce besoin de stabilité économique semble d'autant plus légitime depuis quelques années : le PMU a souffert de « la baisse des paris hippiques » et de la concurrence déloyale de « plateformes illégales qui échappent à la fiscalité », a aussi rappelé celui qui fut ministre du Budget. Parmi les pistes évoquées pour relancer l'activité du PMU, son président a

Football et poker

Comme pour les buralistes, la diversification des activités est un des grands chantiers du PMU pour les prochaines années. Rappelant que le PMU ne propose pas que des paris hippiques, Éric Woerth a plaidé pour « une ■■■



Camille Savey a repris « La Boutique du Fumeur » (Lille) il y a un an. Le PMU constitue une part importante de son activité.

■ ■ ■ *amélioration du cross-selling (ventes croisées entre les points de vente et en ligne, Ndlr) » avant d'ajouter que « pendant la Coupe du Monde de football, nos paris ont bien marché ; de plus, notre offre de poker se développe bien. »* Mais encore une fois, un retour à la croissance ne pourra se faire qu'avec le concours actif du réseau des buralistes. En effet, si Serdar Kaya et Éric Woerth ont tous les deux loué les vertus de l'omnicanalité pour relancer l'activité générale, les 14 000 points de vente (dont 10 000 buralistes) réalisent toujours 85 % du chiffre d'affaires du PMU.



Les équipes de la Confédération ont profité de ce déplacement pour visiter les locaux de la fédération Nord où se déroulait une session de formation.

Un parc de bornes entièrement renouvelé

L'investissement consenti par le PMU pour entretenir et moderniser le réseau physique sera important. De Brest à Marseille en passant par Strasbourg, le concept « Les Paris Mutuels Urbains » ne cesse de séduire de nouveaux parieurs et le nombre de points de vente ouverts

« Le PMU compte 14 000 points de vente et accueille 3 millions de clients au quotidien ; c'est cette puissance extraordinaire du réseau que nous devons utiliser au maximum »

ÉRIC WOERTH, PRÉSIDENT DU PMU



La conférence de presse de Serdar Kaya et Éric Woerth a été convertie par de nombreux médias : La Voix du Nord, Ici, Eco 121...

sous ce concept devrait passer la barre des 30 adresses d'ici le début de l'année prochaine, avec notamment deux nouveaux LPMU dans les Hauts-de-France (Arras pour le Pas-de-Calais et Chantilly pour l'Oise). Pour ce qui concerne les bornes, le renouvellement total du parc (11 000 bornes) devrait être terminé début 2027. Enfin, Éric Woerth a souligné que le PMU est aussi « un exportateur des courses hippiques françaises à l'étranger » (États-Unis, Australie, Maroc...). ■

ALEXANDRE T. ANALIS

« Les Français ont besoin de lien social. Nous allons interpeller notre ministre de tutelle, David Amiel, sur tous les sujets qui nous concernent afin de nous assurer une véritable stabilité économique »

SERDAR KAYA



NEOS



Votre cave à cigares avec *L'Amateur de Cigare* Derrière les fagots

Ces cigares peu onéreux, vendus en botte, représentent aujourd'hui un tiers des ventes de cigares faits main en France. Mais que trouve-t-on réellement dans un cigare à 5 ou 6 euros ?

(Extrait de *L'Amateur de Cigare* n°180, actuellement en vente)



VILLA ZAMORANO Maya Selva, précurseur du fagot en France

« En 2002, Maya Selva, créatrice de Flor de Selva sept ans auparavant, a l'idée de vendre des cigares en fagot, raconte Luc Hyvernât, directeur général adjoint de la marque hondurienne. Elle va donc proposer aux aficionados un cigare fait main à la tripe longue avec du tabac hondurien à un prix abordable. »

Les Villa Zamorano sont conditionnés en fagots de 15 ou de 25 cigares artisanaux vendus à des prix accessibles. Huit vitoles de la gamme Villa Zamorano en fagots sont aujourd'hui disponibles, depuis l'Expresso (4,50 euros pièce) jusqu'au Soberano (9 euros) en passant par le Robusto (6,40 euros).

Les Villa Zamorano classiques, vendus en bottes, sont uniquement roulés avec du tabac hondurien (cape, sous cape et tripe). Maya Selva a également développé deux autres lignes de Villa Zamorano, cette fois-ci présentées en boîtes : les Villa Zamorano Reserva et les Villa Zamorano Danlí.



DON TOMAS BUNDLE, REPOSADO Les fagots de STG, la « porte d'entrée idéale » vers le cigare haut de gamme

« STG a décidé de se lancer dans le fagot en 2011, l'année de mon arrivée dans le groupe », se souvient Christophe Payan, directeur commercial France de Scandinavian Tobacco Group (STG). Vendus sous le nom Dos Gonzales, les premiers cigares en fagots de STG ont été rebaptisés Don Tomas en 2015. « Le conditionnement en fagot permet, en éliminant la boîte, de diminuer le prix de 30 % pour la même qualité », détaille Christophe Payan.

Actuellement, les prix des Don Tomas Bundle se situent entre 3,90 euros à 4,90 euros pièce. « Nos cigares en fagots ne sont pas des sous-cigares, ils sont roulés dans les mêmes fabriques que nos cigares haut de gamme ». Selon Christophe Payan, les fagots représentent 17 % des ventes de STG en France (chiffres 2025) et constituent « la porte d'entrée idéale » vers le monde du cigare haut de gamme. STG propose sur le marché français deux séries de cigares en bottes de dix : les Don Tomas Bundle (sept modules du petit corona au churchill) et les Reposado (quatre modules) roulés à Esteli au Nicaragua.



JOSÉ L. PIEDRA, Le havane en tripe courte

Le label José L. Piedra occupe une place à part aussi bien chez Habanos S.A que dans l'univers des fagots. José L. Piedra assume la tripe courte. « Les cigares José L. Piedra sont entièrement fabriqués à Cuba, à partir de feuilles provenant de la région historique de Remedios, explique Habanos S.A. La plupart d'entre eux sont historiquement roulés à la manufacture Jesús Feliú Leyva n°1 située à Holguín, dans l'est de l'île. »

Les José L. Piedra sont élaborés selon un procédé semi-mécanisé. La tripe et la sous-cape sont d'abord assemblées sur une machine de roulage à toile, qui forme automatiquement la poupée. La pose de la cape, le façonnage et les finitions restent ensuite réalisés à la main.

Au même titre que les 26 autres marques, Piedra bénéficie de l'AOP Habanos. Ce positionnement de « marque d'entrée de gamme » assumé fait de José L. Piedra une pièce importante dans le portefeuille cubain. En 2025, le label, dont les prix vont de 3,10 € à 4,20 € en France, a assuré 5,4 % du chiffre d'affaires de Habanos S.A et se place dans le top 7 des ventes du groupe en volume. L'Espagne et l'Allemagne sont les deux marchés les plus importants.



FLOR DE OLIVA, Le fagot « irréprochable »

Comme ses concurrents, Flor de Oliva entend faire du cigare en fagot un produit « irréprochable » tant en termes de goût que de tirage. Olivier Plouviez, directeur commercial France d'Oliva, rappelle que la firme nicaraguayenne s'est lancée sur ce créneau en 2013 avec la ligne Perla de Calvano, une « gamme d'entrée de marché » avec quatre vitoles (Short Robusto, Robusto, Corona et Toro) proposées à moins de quatre euros la pièce.

En 2018 a été lancée la ligne Flor de Oliva Corojo (quatre modules) en botte de 25 cigares, avec des prix commençant à 4,50 euros pour le Short Corona. Oliva a également développé par la suite les Flor de Oliva Cabinet qui, comme leur nom l'indique, sont vendus dans des boîtes en bois.

Olivier Plouviez précise que le fagot représente en volume 40 % des volumes de cigares faits main chez Oliva.



CUSANO Une « activité complémentaire » pour Davidoff

« Comme pour tous les grands groupes de cigares, le développement du puro conditionné en fagots est né dans les années 2000 », explique-t-on chez Oettinger Davidoff. « Nous avons beaucoup de tabacs de toutes les qualités, ce qui nous permet de faire du Cusano une activité complémentaire. Davidoff ne sait pas faire des mauvais cigares et nos masters blender assurent un goût constant pour le Cusano ».

La ligne Cusano, roulée en République dominicaine compte quatre modules en France (Short Robusto, Robusto, Corona, Churchill). Ils sont vendus en bottes de seize pièces, à des tarifs allant de 3,90 euros à 5 euros par cigare.

VCF CIGARS

Oliva dévoile son édition limitée « Year of the Goat »

La plus récente sortie de la série Lunar New Year d'Oliva célèbre l'année de la chèvre qui débutera le 6 février 2027. Sa production est limitée à 2 000 coffrets dans le monde, soit 20 000 cigares. Ce Double Toro (6 x 60) roulé à la main au Nicaragua est présenté dans un coffret laqué rouge orné d'une illustration de chèvre.

Cape : Cameroun

Sous-cape et tripe : Nicaragua

Profil : moyen à corsé aux notes boisées et terreuses une légère pointe de poivre et une douceur subtile, portées par une texture soyeuse jusqu'à une finale douce et raffinée.

Oliva Serie V Melanio Year of the Goat : 35 € l'unité

MAYA SELVA CIGARES

Timón, le hondurien fait main plus accessible

Cette nouvelle gamme de cigares façonnée à la main est élaborée à partir de feuilles de tabac hondurien sélectionnées par Maya Selva et roulé dans sa manufacture de Danlí, toujours au Honduras. Timón est un 100% « Puro Honduras » au goût authentique et facile à apprécier.

Trois vitoles disponibles en pack de 5 cigares :

- **Robusto 5 x 60 : 4,50 €**

- **Perla 4 x 42 : 3,70 €**

- **Short 31 : 2 x 46 : 4 €**

Plus d'informations sur www.mayaselvacigars.com



MAYA SELVA CIGARES

Flor de Selva célèbre l'année de la chèvre

Cette édition limitée « Año de la cabra » en espagnol sera dévoilée lors du prochain Losangexpo. Ce cigare est élaboré à partir d'une sélection de tabacs honduriens pour la cape, la sous-cape et la tripe. Le pied est constitué de la même cape mais a fait l'objet d'une fermentation et d'une sélection spécifiques qui met en valeur le savoir-faire technique du rouleur. D'une intensité moyenne à soutenue, ce cigare dévoile une texture crémeuse accompagnée d'une légère touche épicée dès les premières bouffées. La dégustation évolue vers une belle persistance en bouche marquée par des notes de café, tandis que l'arôme révèle des nuances élégantes de bois et de cuir.

Format : 6 x 56 inch - Ø 22,22 mm x L 152 mm

Boîte de 10 unités.

Prix de vente : 27 € l'unité.

Plus d'informations sur www.mayaselvacigars.com



COPROVA

Romeo y Julieta fête ses 150 ans avec Amantes

Pour célébrer son 150^{ème} anniversaire, Romeo y Julieta dévoile l'Amantes, un hommage à son héritage romantique et à l'excellence sur savoir-faire cubain. Habillée d'une bague commémorative arborant le nombre « 150 », cette nouvelle vitole se présente dans un élégant écrin contemporain. Totalement roulé à la main, ce cigare aux proportions généreuses offre une fumée ample et généreuse.

Format : 153 x Ø 21,03 mm, cepo 53

Coffret de 20 (réf. 03043) : 1 500 €

Coffret spécial de 5 (réf. 03048) : 450 €

VCF CIGARS

Nub célèbre le Mexique

Baptisée Nub México, cette nouvelle ligne célèbre l'héritage Mexicain des plants de tabac. Toujours dans l'idée de redéfinir l'expérience des amateurs en réunissant équilibre, saveur, savoir-faire et la forme inimitable de la marque, ce module est disponible sur le territoire dans le format 460. Chaque boîte NUB México contient 24 cigares premium faits à la main, chacun orné d'une bague distinctive.

Cape : Mexique

Sous-cape et tripe : Nicaragua

Nub Mexico : 11,50 € l'unité.



MAYA SELVA CIGARES

Nouveau packaging pour Selvita

Pour relancer sa vitole Selvita, Flor de Selva Classic propose un packaging plus moderne et pratique de 10 unités. Nouveau format et couvercle coulissant pour ce module 100% Honduras (4 x 30)

Force : moyenne

Palette d'arômes : boisés et épicés

Prix de vente : 4,80 € l'unité

Pack de 10 : 48 € (contre 50 € auparavant)

Plus d'informations sur www.mayaselvacigars.com

PRODUITS DIVERS



CURIEUX LIQUIDE L'édition Canopée se renforce

Dotée d'un packaging sobre et élégant, cette gamme créée en juillet par le liquidier français (Loiret) Curieux s'axe autour d'une base 100% végétale (60% glycérine végétale, 40% PG végétal). Après les quatre premiers arômes – Bubinga (Ananas - Cranberries - Citron), Palissandre (Baies de la forêt - Cassis - Acérola), Séquoia (Mangue - Dragon - Nectarine) et Cèdre rouge (Grenadine - Passion - Framboise) – quatre nouvelles saveurs seront dévoilées à Losangexpo : Iroko (Orange sanguine - Kiwi - Fraise), Amarante (Pomme - Raisin - Myrtille sauvage), Taïga (Menthe glaciale - Menthe Himalayan Silver - Menthe verte de Corse) et Padouk (Fraise gariguette - Mara des bois - Fraise Pink Panda).

Prix de vente conseillé :

19,90 € les 50 ml

24,90 € les 100 ml

À commander sur www.pro.curieuxeliquides.com

Plus d'informations sur contact@curieuxeliquides.com

No Cloud : la 1ère vape sans vapeur

La nouvelle innovation Relx s'axe sur une nouvelle forme de vape qui ne produit aucune vapeur, « tout en délivrant les mêmes sensations et la même dose de nicotine qu'une vape classique ». Son format stick se compose d'une batterie rechargeable (350 mAh) et d'un pod (2 ml) prérempli interchangeable. Six saveurs en sel de nicotine 2% sont disponibles : Chocolat, Mangue, Menthe, Fraise, Myrtille et Framboise.

Distribution assurée par la Sed

Prix de vente conseillé : 7,95 € (kit batterie + pod ; recharges séparées)

Plus d'informations sur www.relxnow.fr



LPE DISTRIBUTION Feuilles à rouler Beuz Star Slim au chanvre biologique

Disponibles dans un format Slim King Size, ces feuilles sont confectionnées avec un papier non blanchi ultra-fin agrémenté d'éclats de fleurs de chanvre biologique (3%). Leur texture légère et leur finesse résultent d'un processus breveté. Produites en France, elles sont élaborées à partir de pulpe de bois, exempte de chlore et de tout additif chimique.

Disponible en boîte 50 Carnets.

Prix de vente conseillé : 1,20 € le carnet



KIWI DISTRIBUTION Crystal White, la fleur blanche qui ne passe pas inaperçue

Avec la Crystal White, proposez une fleur Indoor hors norme. Affichant 15 % de CBD, elle est boostée en CBN (20%), ce qui lui donne cette spectaculaire robe blanche cristalline. Rare sur le marché et immédiatement reconnaissable, elle crée la curiosité au premier regard. « Une référence premium et différenciante, idéale pour surprendre les connaisseurs, attirer l'attention sur votre rayon CBD et enrichir votre offre avec un produit qui sort réellement de l'ordinaire », affirme son producteur.

Conditionnement : cartouche de 15 pochettes de 1gr ou 3gr

Prix de vente conseillé : 8 € les 1gr et 20 € les 3gr

Plus d'information sur www.kiwiidistrib.com



Le Jeu responsable, ça se construit ensemble

Un regard attentif, une question, un conseil peuvent contribuer à protéger les mineurs, prévenir les risques liés au jeu excessif ou accompagner un joueur vulnérable. Cette mission, nous la partageons : avec le programme Safe Play*, FDJ vous accompagne grâce à des formations, des outils et des repères pratiques.

Ensemble, faisons du point de vente un lieu de confiance.



*Découvrez le programme d'engagements Safe Play (pour une bonne maîtrise du jeu) sur fdjunitied.com.

**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)**





ANDROS Pierrot Gourmand fête Halloween

À l'occasion d'Halloween 2026, Pierrot Gourmand propose une édition limitée de sa gamme de bonbons, spécialement pensée pour animer votre point de vente et créer une opportunité additionnelle de chiffre d'affaires sur le rayon confiserie. Fabriqué en France. Kit d'animation disponible.

Prix de vente conseillé : 1,90 € le sachet

Plus d'informations sur infos.circuitslongs@andros.fr



ZIPPO Un briquet Armor richement texturé

Des rangées d'écailles – qui figurent parmi les motifs les plus incroyables de la nature – sont gravées sur la surface de ce briquet Armor en laiton poli, dans un motif « Gravure profonde richement texturé ». Il est présenté dans un coffret cadeau et garanti à vie comme tous les Zippo.

Prix de vente conseillé : 109,90 €

Plus d'informations sur www.zippo.fr

PARTNERS CARD Place à la magie des fêtes !

Pour Noël et la nouvelle année, retrouvez les incontournables cartes, porte-billets, Hublot et P'tit Mot, accompagnés cette année de nouveaux modèles et d'une nouveauté festive : les porte-billets à suspendre dans le sapin.

Prix de vente conseillé : 3,90 € la carte

Plus d'informations sur www.partnerscard.fr



SECURCLÉS 2 000 € de réduction sur la borne connectée

Avec la borne de reproduction de clés SecurClés, vous pouvez proposer un nouveau service de proximité entièrement en libre-service. Grâce à son écran tactile et à son module photo, vos clients peuvent scanner, commander et payer directement sur la borne jusqu'à 25 000 références : clés, badges, bips d'accès, et même les clés et cartes électroniques de véhicules. Offre de rentrée : jusqu'à 2 000 € remboursés sur la borne

Plus d'informations sur www.doubledecles.fr



PRODUITS NICOTINE



CHAPUIS-COMOY & CIE Pipes et blagues assortis signés Chacom

La maison jurassienne enrichit son offre avec une nouvelle collection d'ensembles pipes et blague à tabac assortis, à la fois esthétique, pratique et coordonnée. Déclinée en cinq coloris contemporains – bleu, rouge, orange, brun et noir – cette collection met en avant l'harmonie entre une pipe Chacom au design moderne (finition sablée sublimée par un tuyau blanc contrasté) et une blague à tabac en cuir finition carbone assortie.

Prix de vente conseillé : 109,90 €

Plus d'informations sur www.pipechacom.com

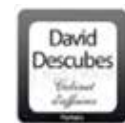


PCS La 2^{ème} édition de PCS Event est lancée

Jusqu'au 15 octobre 2026, PCS donne rendez-vous à ses clients à l'occasion de la 2^e édition du PCS Event. À travers son salon virtuel, PCS présente une opération commerciale riche en offres et en avantages. Les revendeurs de cartes peuvent profiter d'offres exceptionnelles sur les commandes de cartes PCS, avec des gratifications selon différents paliers d'achat.

Et pour aller plus loin, le PCS Event leur permet également de gagner de nombreux cadeaux : doudoune PCS, machine à café portable, trottinette électrique, TV 50 pouces et bien d'autres surprises.

Plus d'informations sur www.mypcs.com



Cabinet DAVID –DESCUBES
128 Avenue de la Libération
86 000 POITIERS

BAR TABAC PRESSE FDJ PMU (86)

Bel établissement climatisé proche POITIERS sur place principale. Grande terrasse. Belle rentabilité. CA HT : 199 065 € + commissions : 140 970 €.

Prix du fonds : 361 680 € HAI. Ref 7130

TABAC PRESSE FDJ (45)

Opportunité rare entre Tours et Paris Commune dynamique, emplacement stratégique, Rénovation complète en 2024. Commissions : 220 000 € dont 150 000 € de tabac.

Prix du fonds : 657 600 € HAI. Ref 7553

VENDU TABAC PRESSE FDJ PMU (86)

Quartier commercial et résidentiel de POITIERS Magasin fonctionnel Loyer attractif CA HT : 130 458 € + commissions : 220 686 €.

Prix du fonds : 405 000 € HAI. Ref 7247

VENDU TABAC PRESSE FDJ PMU (85)

Au cœur d'une station balnéaire, emplacement n°1. Activité à l'année. CA HT : 84 845 € + commissions : 196 000 €.

Prix du fonds : 427 440 € HAI. Ref 7338

VENDU TABAC PRESSE FDJ (86)

Sur place principale d'une commune agréable et touristique, belle affaire climatisée et sécurisée, logement d'environ 100 m² loyer attractif. CA HT : 145 502 € + commissions : 125 131 €.

Prix du fonds : 255 400 € HAI. Ref 7082



Site web : www.david-descubes.fr

Téléphone : 05 49 88 05 37

Mail : commerce@agence-descubes.fr

Secteur d'intervention :

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



CBD et « bien-être » : jusqu'où peut-on aller ?



Détente, relaxation, sommeil, stress, douleurs... Le CBD s'est largement installé dans l'univers du « bien-être ». Mais tous ces termes ne se valent pas. Pour le buraliste, quelques mots peuvent suffire à faire basculer un simple conseil commercial vers une allégation thérapeutique interdite.

Le « bien-être », oui... mais sans promettre de soigner

Le CBD est aujourd'hui couramment associé par les consommateurs à la relaxation et à la détente. Pour autant, les produits au CBD vendus dans les commerces ne sont pas des médicaments et ne peuvent pas être présentés comme permettant de prévenir, traiter ou guérir une maladie. La règle à retenir est donc assez simple : le buraliste peut informer sur son produit, mais il ne doit pas lui attribuer des vertus thérapeutiques.

Il est ainsi possible de parler de CBD, de cannabidiol, de relaxation, de détente ou, avec prudence, de bien-être. Le commerçant peut également renseigner son client sur des éléments objectifs : la composition du produit, son origine, sa concentration en CBD, son mode d'utilisation ou encore les informations fournies par le fabricant. En revanche, certaines expressions doivent disparaître du discours commercial. Présenter un produit comme « antidouleur », « anti-inflammatoire », « antidépresseur » ou « traitement contre l'anxiété » revient à lui attribuer une propriété médicale qu'un produit au CBD vendu comme produit de consommation courante ne peut revendiquer.

Sommeil, stress, anxiété : attention aux mots

La frontière devient plus délicate lorsque le client interroge directement le buraliste : « Vous avez quelque chose pour dormir ? » ou « Quel CBD me conseillez-vous contre mon stress ? »

Dans ce cas, mieux vaut ne pas répondre en promettant un résultat. Dire « celui-ci va vous faire dormir », « celui-là réduit l'anxiété » ou « prenez

cette huile contre vos douleurs » est à proscrire.

Le buraliste peut en revanche expliquer que certains consommateurs recherchent le CBD dans une démarche de détente ou de relaxation, sans garantir que le produit engendrera un effet particulier. La nuance peut sembler mince, mais elle est essentielle : on décrit un usage ou une recherche de bien-être, on ne promet pas un effet médical.

Cette prudence vaut également pour les supports présents dans le point de vente. Une affiche, un présentoir ou un argumentaire fourni par un fabricant n'autorise pas pour autant le commerçant à reprendre des mentions thérapeutiques manifestement excessives.

Le bon réflexe : informer plutôt que promettre

Le CBD occupe une position particulière : il est largement associé au bien-être dans l'esprit du public, alors que la recherche scientifique continue d'évaluer ses effets et que de nombreuses incertitudes demeurent.

« Détente », « relaxation », « bien-être », « composition », « origine » ou « concentration en CBD » permettent de présenter le produit sans lui attribuer une fonction médicale. À l'inverse, « soigne », « guérit », « traite », « antidouleur », « anti-inflammatoire », « contre l'insomnie », « contre l'anxiété » ou « contre la dépression » doivent être bannis du discours de vente.

En matière de CBD, le meilleur conseil reste finalement le plus simple : présenter le produit pour ce qu'il est, sans promettre ce qu'il pourrait faire. ■

HUGO VERRIEST,
JURISTE À LA CONFÉDÉRATION

BURALISTES

ET SI VOTRE COMPTOIR VENAIT AUSSI DES PIZZAS ?



LA SOLUTION SNACKING SANS CONTRAINTE

sans cuisine, simple, rapide et à forte rentabilité



Four innovant



Pizzas artisanales



Outils de communication



SAV et interlocuteur dédié

ENEZ NOUS RENCONTRER - STAND I30

OFFRE EXCLUSIVE

Réservée aux visiteurs du Losangexpo.

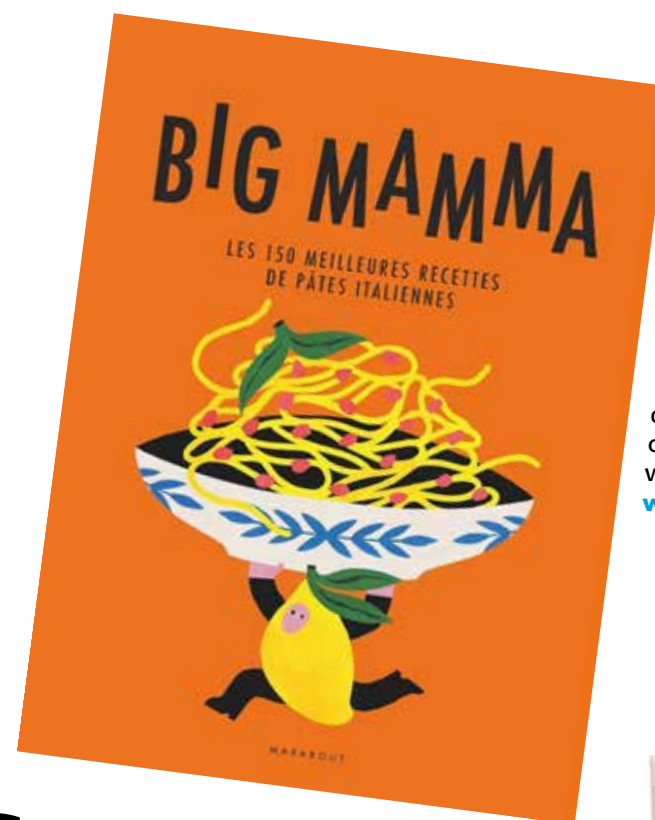




Gourmand. Rhum arrangé canelé de Bordeaux et vanille bourbon, 70cl. L'arrangé Français. Prix de vente conseillé : **34,90 €**. hello@square-box.fr



Mini. Mino X, la plus petite enceinte au monde. Pour les chanteurs de salle de bain, elle est étanche ! Lexon. Prix de vente conseillé : **39,90 €**. www.lexon-design.com



La main à la pâte. Pour nos amis cuistots, ou pas ! Big Mamma chez Marabout. Prix de vente conseillé : **18 €**. www.hachettepro.fr



Culte. Magnets inspirés des Bronzés font du ski. Cosy Névé. Prix de vente conseillé : **6 €**. www.cosyneve.com

Noël dans le viseur

À l'approche des fêtes de fin d'année, les petits cadeaux font souvent les grandes ventes. Pour les achats de dernière minute comme pour les traditionnels Secret Santa, misez sur une sélection d'idées glanées dans les allées du salon Maison&Objet. Au menu cette année : du DIY, du kawaii, des objets qui font sourire... et des puzzles qui n'ont pas dit leur dernier mot.

UNE SÉLECTION ORIGINALE PAR TANINA BARRA

Tout ce qui brille. Stickers à personnaliser de « diamonds ». Loolipo. Prix de vente conseillé : **8,99 €**. https://it4v7.interactiv-doc.fr/html/catalogue_loolipo_1121/



Nostalgie. Cartes « One piece ». Bandai. Prix de vente conseillé : **5,90 €/booster**. www.nekodistrib.fr



Yes you CAN (Vu sur MOM). Grigri de sac à faire soi-même. La petite épicerie. Prix de vente conseillé : **14,99 €**. www.la-petite-epicerie.fr



Surprise. Blind box beanie bouncers, balle rebondissante. Ty. Prix de vente conseillé : **6,99 €**. shop.juratoys.com



Casse-tête. Puzzle univers 1 000 pièces Milk Bar. Lello. Prix de vente conseillé : **20,90 €**. www.iello.shop.fr



Anti-stress. Bubble tea. Winkee. Prix de vente conseillé : 9,95 €. www.mantagifts.com



Club lecture (Vu sur MOM). Les bookshop ont le vent en poupe. Miniature à construire. Ti Piwi. Prix de vente conseillé : 34,90 €. vg.vclcorp@gmail.com



Animation. Figurine Rumi Kpop demon hunter. Funko pop ! Prix de vente conseillé : 16,90 €. infos@cld.be



Fan. Construction de Derpy le tigre et Suzy la pie. Lego. Prix de vente conseillé : 62,99 €. www.lego.com/fr

Prout. Mini pistolet prouts des minions. Moose. Prix de vente conseillé : 12,99 €. info@moosetoys.com



DIY. Slime à faire soi-même. Canal toys. Prix de vente conseillé : 13 €. www.faire.com



Sculpture. Coffret Kawaii. Mako moulage. Prix de vente conseillé : 31,50 €. www.makocreations.com



Bizz. Kit de feutrage à l'aiguille. Kikkerland. Prix de vente conseillé : 8 €. www.kikkerland.com



I.A. Peluche parlante Elo-yeno. Prix de vente conseillé : 99,99 €. www.lexi-book.com



Transfert. Carte postale qui devient un transfert pour vêtement. Cité Candide. Prix de vente conseillé : 9 €. contactcandide@yahoo.com

VIN BLANC

Le Château Oustau Saint André 2025 AOP Costières de Nîmes blanc (Gard) est issu d'un sol argilo-calcaire, de galets roulés et de sable. Cépages : roussanne (60 %), grenache blanc (40 %). Robe : jaune vif. Nez : arômes de fruit de la passion, groseille, jasmin. Bouche : fraîche et fruitée. Garde : 10 ans. Servir à 8-10°C. Accompagnement : une brandade de morue. Vol : 14 %.

À commander sur : www.paulmas.com

Prix : €



BIÈRE



Grimbergen, célèbre marque de Brasseries Kronenbourg (groupe Carlsberg), lance Cuvée Réserve, une gamme de trois bières pensées pour la table. Les trois références proposées sont : Framboise (7,5 %), complexe et acidulée ; Blonde (7,8 %), houblonnée et légèrement amère ; et Quadruple (9 %), intense avec des notes de caramel torréfié. Disponibles en bouteilles de 75 cl.

À commander sur :

www.grimbergen.com

Prix : €

Violons d'automne

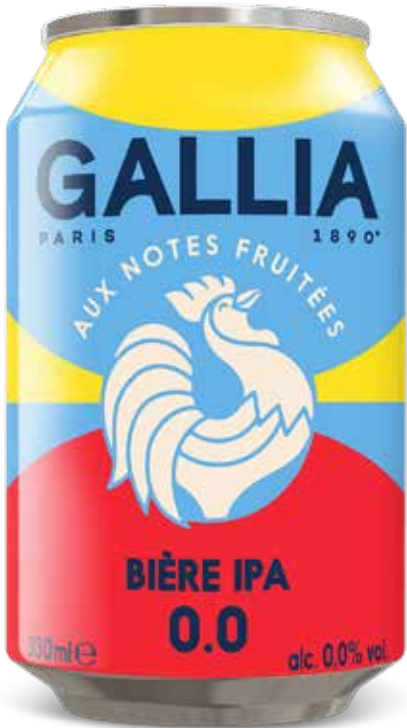
BIÈRE SANS ALCOOL

Gallia (groupe Heineken) lance une nouvelle référence baptisée IPA 0.0, une bière blonde sans alcool et intensément aromatique brassée avec les houblons Citra et Mosaic. Ingrédients : eau, malt d'orge, blé, seigle. Robe : blond pâle. Nez : arômes de fruits tropicaux, agrumes. Bouche : amertume modérée. Servir à 6°C. Idéale à l'apéritif. Disponible en canettes de 33 cl. Vol : 0 %.

À commander sur :

www.galliaparis.com

Prix : €



€ : - de 10 €
€€ : 10 à 20 €
€€€ : + de 20 €



EAU AROMATISÉE

La société italienne San Pellegrino enrichit son offre avec San Pellegrino Ciao !, une nouvelle gamme de boissons pétillantes sans sucre avec des arômes naturels, une touche de fruits italiens ainsi qu'une pointe de sel de Sicile. Quatre arômes sont proposés : Ciao ! Saveur Pêche ; Ciao ! Citron Dolce ; Ciao ! Orange sanguine ; et Ciao ! Cerise. Disponible en canettes de 33 cl.

À commander sur :

www.sanpellegrino.com

Prix : €



SODA

Après les versions à la Limonade et au Gingembre, la marque Leamo (groupe Alterfood) lance une troisième recette à la Pêche. Les sodas de Leamo sont garantis avec moins de 5 grammes de sucre pour 10 cl, sans additif, édulcorant ou substance controversée. L'habillage des canettes est signé par la designer parisienne Mathilde Vallée. Disponible en canettes de 33 cl.

À commander sur :

www.alterfood.fr

Prix : €



THÉ GLACÉ

Trois nouvelles références ont fait leur apparition au sein de la marque de thé glacés Fuze Tea (groupe Coca-Cola) : Fuze Tea Pêche Rose sans sucres, Fuze Tea Citron Citronnelle et Fuze Tea Fines bulles saveur Citron. Disponibles en bouteilles PET de 50 cl (Pêche Rose sans sucres) et d'1,25 litre (Pêche Rose sans sucres, Citron Citronnelle et Fines bulles Saveur Citron).

À commander sur :

www.coca-cola.com

Prix : €



VIN ROUGE

Issu de vignes âgées de 60 ans, le Saint-Joseph Clos Chanson 2023 du domaine Christophe Pichon (Loire) est vendangé manuellement et élevé 1 an et 4 mois en barriques (de neuves à 4 vins). Cépage : syrah. Robe : rubis. Nez : arômes de cassis, réglisse. Bouche : fruitée et gourmande. Garde : 12 ans. Servir à 17°C. Accompagnement : une caille aux raisins. Vol : 13,5 %.

À commander sur :

www.maison-christophe-pichon.com

Prix : €€€

Sans alternative

« **Vivre de son métier** ». D'entrée de jeu, Serdar Kaya a posé il y a un an ce qui serait le leitmotiv de son mandat. S'il ne cesse de rappeler à l'État ses obligations en matière de tabac, le président des buralistes sait que la pérennité du réseau passera par une autre bataille : celle des produits du vapotage et de leur encadrement.

37 % des vapoteurs achètent déjà, au moins occasionnellement, leurs produits de vapotage chez un buraliste*. À la Confédération, on pourrait s'en satisfaire. Mais la rue Chaptal n'y voit pourtant qu'un signe encourageant. Et pour cause : un client potentiel sur cinq ne pense toujours pas aux débits de tabac pour s'approvisionner. Internet, lui, est déjà cité près d'une fois sur deux comme une source privilégiée. Surtout, à l'instar des magasins spécialisés avec lesquels un rapprochement s'est opéré ces derniers temps, les buralistes voient d'un œil inquiet des rayons de vapotage pointer dans les grandes surfaces. Inquiet et... exaspéré.

Les buralistes le disent eux-mêmes et leurs partenaires économiques aussi : les débits de tabac ne manquent pas d'atouts. À commencer par leur clientèle. Car si l'on veut bien admettre que la vape est un moyen de sevrage du tabac, cela signifie que les premiers concernés sont les fumeurs. Et ces derniers - les adultes du moins - fréquentent les débits de tabac. Par nature, oserait-on, même si Serdar Kaya déplore que « *la fiscalité punitive les ait parfois jetés dans des réseaux hors de contrôle* ».

Comme autres cordes à leur arc, les buralistes et leurs nombreux soutiens citent aussi, pêle-mêle, : la densité de leur réseau jusque dans les banlieues et les



Dans un contexte où les ventes de tabacs déclinent inexorablement, leur président l'a indiqué au Losange en septembre dernier : « *La vape est le seul produit, parmi toutes les pistes de diversification qui ont été envisagées, à assurer au réseau des perspectives de maintien sinon de développement* ». Dans ce numéro (page 67), son trésorier renchérit : « *La vape ne contribue pas à notre diversification, elle est le seul relais de croissance susceptible de compenser la chute des revenus liés au tabac. À court terme et substantiellement* », martèle Xavier Dupont.

territoires ruraux ; leur expertise dans la vente des produits sensibles notamment à l'égard des mineurs ; leur contrat avec l'État ; les puissants moyens de formation et d'information, à commencer par *Le Losange* et son salon, Losangexpo, comme le rappelle Pierre Romero, le secrétaire général de la Confédération (page 80).

Chaque mois dans ses pages, *Le Losange* met en lumière des débits qui ont fait leur mue vers la vape : ces commerçants n'ont à rougir ni de la gamme de produits ni de l'expertise ni du cadre, toujours plus qualitatifs, proposés à leurs clients. « Les ■ ■ ■



■ ■ ■ *buralistes prennent plaisir à accompagner leurs clients dans l'évolution de leurs usages, assure Pierre Romero. Orienter la clientèle vers des usages à risque réduit est valorisant, et la vape reste la méthode de sortie de la combustion la plus efficace. »*

Pour autant, la montée en puissance, massive, collective, n'a pas encore eu lieu. À la Confédération, on le reconnaît : le réseau et ses instances ont pris du retard à l'allumage, il y a quelques années. Ils auraient pu le payer très cher. Il n'est pas trop tard, veut croire la profession. « *Nous ne doutons pas que les produits du vapotage se hisseront très vite sur le podium des activités contribuant le plus à nos revenus, aux côtés du tabac et des jeux* », assure Xavier Dupont. Mais il précise aussitôt : « *Avec l'appui du gouvernement* ». Et c'est là que les choses se corsent...

Noms d'oiseaux

Tous ont en mémoire l'épisode de l'article 23 à l'hiver dernier. Glissé au sein du projet de budget pour 2026, cet article proposant un encadrement de la distribution des produits du vapotage avait jeté dans la rue une bonne partie de la filière vape. Les noms d'oiseaux avaient fusé, à l'adresse du gouvernement, de ses soutiens mais aussi des cigarettiers

et des buralistes. Malgré cette levée de boucliers, l'article avait trouvé une majorité de parlementaires pour le voter... avant que le texte soit enterré par Matignon dans les arrêts de jeu, victime de considérations politiques bien étranges au sujet. Une victoire à la Pyrrhus, consentiront les plus ardents opposants à l'article 23. Tandis que le débat s'était en partie focalisé sur l'opposition entre vape shops et buralistes, les menaces les plus directes avaient été négligées. D'abord, celles, existentielles, portées par le clan « *à tendance prohibitionniste* ». Ensuite, celles, plus silencieuses mais tout aussi létales, du cartel du « *laisser-faire* ».

Au nom du principe de précaution, les premiers, à Paris ou Bruxelles, plaident pour un très strict encadrement de la vente des produits de la vape : limitation drastique des arômes ou des teneurs en nicotine, neutralisation du packaging, fiscalisation élevée, ... Bref, de quoi décourager ceux que la vape ne doit pas séduire : les jeunes, les non-fumeurs... « *mais surtout les fumeurs en quête de sevrage !* » rétorquent les opposants qui craignent l'avènement d'un marché parallèle comme pour le tabac. L'option « *libérale* » – celle où rien ne change en matière d'encadrement – ne contenterait pas grand

monde, à l'exception de commerces généralistes ou de producteurs – étrangers – bien installés sur Internet et les réseaux sociaux. Pour eux, le « *laisser-faire* » est une aubaine : buralistes et vape shops se contenteront des miettes.

Entre les deux extrêmes, c'est en apparence 50 nuances de vape, chacun y allant de sa préconisation. Le gouvernement n'a pas manqué de le faire remarquer à la Confédération, la mettant au défi – et avec elle, les autres acteurs français – de revenir avec une position commune. Y croyait-il vraiment ? Avec une arrière-pensée fiscale, peut-être ?

Vers un consensus

Moins d'un an plus tard, les buralistes et de nombreux acteurs français de la vape semblent plus proches que jamais d'aboutir à une demande commune. « *Il est urgent (...) de parler d'une seule voix aux pouvoirs publics* », plaide dans ce *Losange* Vincent Durieux. *Nos désaccords peuvent nous coûter cher* », poursuit le président de France Vapotage. « *Nous avons tout intérêt à construire davantage de positions communes plutôt qu'à défendre chacun notre pré-carré* », abonde Olivier Martzel, le directeur général de Gaïatrend.

Les États généraux de la vape organisés par la Confédération semblent avoir joué leur rôle, même si aucune position globale et officielle n'a été émise, en particulier du côté des buralistes. « *Il faut un cadre protecteur : du consommateur mais aussi de la filière* », a indiqué Serdar Kaya dans le dernier *Losange*. « *Notre souhait (...) est celui d'un cadre légal stable pour permettre à la filière de produire et de distribuer les produits de la vape en toute sécurité, c'est-à-dire de pouvoir investir, recruter, innover, bref entreprendre sereinement* », a-t-il plaidé. « *Nous pouvons nous retrouver sur des fondamentaux*, assure au *Losange* Charly

Pairaud, directeur général du fabricant d'e-liquides VDLV.

Un consensus pourrait émerger autour d'un agrément simple et de quelques règles : un premier objectif serait d'assurer la sécurité des consommateurs et un second, à peine voilé, serait d'écarter les commerces généralistes, sans plus-value de conseil, et sans doute d'encadrer intelligemment la vente en ligne. La question des arômes et du packaging fait débat mais la plupart des acteurs plaident pour l'auto-discipline afin de couper l'herbe sous le pied des détracteurs. Les vapoteurs, eux, le disent dans notre sondage (page 66) : les arômes comptent énormément dans leur motivation.

Reste le dossier fiscal. Personne ne souhaite l'ouvrir. Même le ministre des Comptes publics se tient très en retrait alors que les buralistes dénoncent dans la rue les excès de la fiscalité comportementale... sur le tabac. Il n'en reste pas moins que le projet de loi de finance et celui de financement de la Sécurité sociale constituent un véhicule législatif – le dernier de la mandature ? – dans lequel plus d'un adepte d'un encadrement monterait volontiers, même si le prix à payer est celui d'une fiscalité. « *Fictive, à zéro pourcent* », insistent ces derniers...

« *Je ne désespère pas de trouver des interlocuteurs politiques courageux, prêts à donner une cadre pragmatique à la vape* », disait en septembre le président de la Confédération. L'ancien ministre de la Santé et soutien d'Édouard Philippe, Frédéric Valletoux, fait partie des volontaires, sans qu'on connaisse à ce stade la teneur de sa proposition. À vrai dire, il ne manquerait pas de « *courageux* » parlementaires pour déposer un texte en ce sens. Mais pour le voter ? ■

PAR DAVID J. STRAUS

*Étude Ipsos / LA ! 2026

pour la Confédération des buralistes

« Notre réseau a déjà fait ses preuves auprès de l'État »



Virginie Van Lancker, vice-présidente de la Confédération

« *L'État a à sa disposition un réseau qu'il régule et contrôle étroitement pour la bonne raison qu'il lui a confié le monopole du tabac. Il a l'assurance que les fumeurs adultes – les vapoteurs de demain*

- fréquentent encore majoritairement ce réseau, malgré la tentation du marché parallèle. Avec chaque buraliste, il signe un contrat de gérance exigeant car le tabac comme la nicotine sont des produits sensibles à de nombreux égards (santé, protection des mineurs, fiscalité, sécurité). Son ministre des Comptes publics et son administration, la Douane, ont pour interlocutrice une Confédération, structurée, solidaire et relayée par de puissantes fédérations à l'échelle des départements. Le président de cette Confédération, Serdar Kaya, a érigé le dialogue responsable en principe d'action. Je veux bien entendre que ce modèle est perfectible mais il n'en est pas d'autre pareil. Et il a fait ses preuves. Et le fera encore pour la distribution de la vape. »

« *L'État a l'assurance que les fumeurs adultes – les vapoteurs de demain - fréquentent encore majoritairement notre réseau, malgré la tentation du marché parallèle* »



« Parler d'une seule voix aux pouvoirs publics est notre responsabilité historique »

Le président de l'association France Vapotage, qui regroupe une vingtaine de producteurs d'e-liquides français, soutient une vape éthique et encourage le dialogue avec toutes les parties prenantes, les buralistes en tête.



Vincent Durieux
Président de France Vapotage

Le Losange : Pensez-vous que l'opportunité de la vape est devenue incontournable pour les buralistes ?

Vincent Durieux : Les buralistes sont devenus des acteurs essentiels de la filière française du vapotage. Ils ont très tôt compris que la vape leur offrait à la fois un levier pour la transformation de leur activité et un moyen

d'accompagner les fumeurs adultes vers une alternative efficace au tabac. Commerces de proximité, ils rendent le produit accessible sur l'ensemble du territoire. Ils constituent ainsi, avec les vape-shops et la vente en ligne, l'un des trois canaux historiques et légitimes de distribution des produits du vapotage.

Que manquerait-il à ce réseau pour pleinement prendre en main ce marché ?

Je ne parlerai pas à la place de ses membres. Mais regardons en face un problème qui fragilise tout notre secteur : le non-respect de l'interdiction de vente aux mineurs. Les associations le pointent, les pouvoirs publics s'en inquiètent, à juste titre. La responsabilité en incombe à toute la chaîne de distribution, et les buralistes, rompus au contrôle de l'âge pour le tabac, ont ici un savoir-faire à faire valoir. Les contrôles restent insuffisants et de nouvelles solutions s'imposent. Par ailleurs, compte tenu de leur place dans l'écosystème, les buralistes doivent participer pleinement aux réflexions de la filière sur son avenir et sa structuration du producteur à la distribution. À ce titre, je salue les États généraux de la vape.

Quels grands enseignements avez-vous retenu des États généraux de la vape organisés par la Confédération avant l'été ?

J'y ai participé et je me réjouis d'y avoir retrouvé des représentants d'entreprises membres de différentes fédérations professionnelles (Confédération des Buralistes, France Vapotage, Fivape). Chez France Vapotage, nous partageons cette ambition : réunir autour d'une même table tous les acteurs de la filière, dans leur diversité, en misant d'abord sur les TPE et PME françaises implantées dans les territoires.

Pensez-vous que l'ensemble de la filière puisse se mettre sur une même ligne pour défendre l'intérêt général du secteur ?

C'est une absolue nécessité. Nos désaccords ont souvent été exacerbés par des querelles de positionnement. Ils peuvent nous coûter cher. Il est urgent de nous rassembler et, sans nier nos différences d'approche, de nous accorder sur l'essentiel pour parler d'une seule voix aux pouvoirs publics. C'est la responsabilité historique des fédérations professionnelles.

Êtes-vous favorable à un encadrement législatif du secteur ?

Le statu quo n'est pas tenable. Il faut construire un cadre solide, pérenne et, avant tout, efficace. Un cadre qui identifie clairement les responsabilités de chaque opérateur et garantisse la conformité, la traçabilité et la sécurité des produits mis sur le marché. Cela suppose une approche globale, et non des décisions ponctuelles, souvent contre-productives. Tout l'enjeu – c'est la demande de France Vapotage depuis l'origine – est de donner au vapotage un cadre réglementaire distinct du tabac : protéger les mineurs, assurer la sécurité des consommateurs et soutenir le développement économique de la filière française.

Parmi les menaces qui pèsent sur le secteur, lesquelles sont les plus à redouter ?

À court terme, on pense bien sûr aux accises, qui entraîneraient mécaniquement toutes les autres. Mais en réalité, tout est lié : l'objectif des partisans de ces mesures est d'assimiler la vape au tabac et de mettre tous les produits nicotinés dans le même sac, soumis aux mêmes contraintes, toujours plus lourdes. C'est une absurdité en matière de santé publique : on confond un fléau et son alternative, on nie toute logique de réduction des risques et on menace l'objectif français et européen de sortie du tabac. C'est aussi une folie économique : elle pénalisera les producteurs et distributeurs français légaux, au profit du marché noir et des acteurs extra-européens.

Quelle place la vape made in France peut-elle occuper sur le marché ?

La France est le premier marché du vapotage de l'Union européenne, avec plus de 4 millions de consommateurs. Plus de 70% des e-liquides consommés sur notre territoire y sont fabriqués. Ce résultat, nos entreprises le doivent à leur dynamisme et à leur savoir-faire, en particulier dans la création d'arômes. Cette capacité d'innovation a permis à la filière française de se distinguer des produits standardisés des multinationales extra-européennes et de freiner l'importation de produits de moindre qualité. Les buralistes le savent : leurs clients recherchent des produits fiables et le made in France est un argument de vente. Nous devons défendre ce haut niveau de qualité et de sûreté sanitaire à chaque étape de la chaîne. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR LUC CARDET

« Une formation d'un jour peut enclencher le mouvement »



Cyrille Geiger,
formateur pour
Formation Buralistes

« La vape peut encore intimider : technicité des produits, diversité des références, conseil au client... Mais en une journée, on lève déjà beaucoup de freins. La formation,

développée par Formation Buralistes, alterne apports essentiels, manipulation du matériel, jeux de rôle et travail sur l'offre et le merchandising. En sept heures, on ne devient pas spécialiste : on acquiert les repères nécessaires pour construire une offre sérieuse, conseiller ses clients et assurer les premiers gestes de SAV. C'est aussi la preuve que le réseau des buralistes peut monter rapidement en compétence et prendre toute sa place dans une distribution responsable de la vape. Une journée ne fait pas tout ; mais elle rassure, professionnalise et peut réellement enclencher le mouvement. »

« Le réseau peut monter rapidement en compétence et prendre toute sa place dans une distribution responsable »

« Favoriser un cadre clair, efficace et appliqué de manière homogène »



« Une chaîne d'approvisionnement sécurisée contribue à la lutte contre les circuits parallèles, les produits non conformes et les ventes aux mineurs »

Le Losange : La Confédération encourage ses adhérents à développer l'offre de vape, qu'en pensez-vous ?

Mathilde Keszey Goffard, PDG de Logista France : La diversification de l'offre est une réalité pour de nombreux buralistes qui cherchent à répondre à l'évolution des attentes des consommateurs adultes. La vape fait aujourd'hui partie du marché de la nicotine et doit être considérée avec pragmatisme. L'enjeu principal n'est pas tant le développement de cette catégorie que les conditions dans lesquelles elle est distribuée. C'est un sujet que nous défendons dans le Livre Blanc : l'idée que les produits contenant de la nicotine doivent être commercialisés au sein de réseaux responsables, capables de garantir le respect de la réglementation, notamment l'interdiction de vente aux mineurs. Les buralistes disposent d'une expertise, d'une proximité et d'un cadre de contrôle qui en font des acteurs légitimes de cette distribution responsable.

Logista France accompagnera-t-il cette stratégie ?

Notre mission consiste à accompagner les réseaux de distribution responsables



Scannez pour télécharger le Livre blanc

grâce à notre expertise logistique, notre traçabilité et notre capacité à approvisionner l'ensemble du territoire dans des conditions maîtrisées. Comme le souligne le Livre blanc, l'un des enjeux majeurs est de s'appuyer sur des circuits identifiés, contrôlés et professionnels. Une chaîne d'approvisionnement sécurisée contribue à la lutte contre les circuits parallèles, les produits non conformes et les ventes aux mineurs.

Votre Livre blanc formule plusieurs propositions concernant la vape. Pourquoi prendre position ?

Logista souhaite contribuer au débat sur l'avenir du marché de la nicotine. Ce marché évolue rapidement sous l'effet des innovations, de l'émergence de nouvelles catégories de produits et du développement du commerce en ligne. Face à ces évolutions, nous estimons nécessaire de disposer d'un cadre réglementaire cohérent, applicable et contrôlable. Nos propositions reposent sur trois objectifs : mieux protéger les mineurs, renforcer la lutte contre les circuits illicites et garantir une distribution responsable des produits contenant de la nicotine. C'est dans cette logique que nous proposons notamment la mise en place d'un système d'agrément des distributeurs, un renforcement du contrôle des ventes en ligne et une fiscalité cohérente entre les différentes catégories de produits contenant de la nicotine. L'objectif n'est pas de créer de nouvelles contraintes mais de favoriser un cadre clair, efficace et appliqué de manière homogène par l'ensemble des acteurs. Notre conviction est qu'une réglementation réaliste, lisible et effectivement contrôlée constitue le meilleur moyen d'atteindre les objectifs de santé publique tout en limitant le développement des marchés parallèles. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR D.J.S

Multirisque professionnelle du buraliste, hôtelier, restaurateur, commerçant
Assurance habitation et local professionnel
Santé • Prévoyance • Retraite • Épargne • Assurance de prêt



LA MUDETAF PROPOSE
UNE SOLUTION À
SES SOCIÉTAIRES.

EN AVEZ-VOUS UNE ?



Arnaque au téléphone ?

Arnaque au comptoir ?

Vol des salariés ?



Jusqu'à 90 jours offerts !

Flashez ou parlez-en à votre délégué

Détails et conditions sur mudetaf.com

mudetaf.com
Le seul assureur mutualiste des buralistes

01 53 21 10 20
contact@mudetaf.fr



La vape : tout comprendre en 10 questions/réponses

Né en Chine à l'aube des années 2000, le phénomène de la cigarette électronique ne cesse de prendre de l'ampleur sur le territoire français depuis une quinzaine d'années. Le pourquoi du comment en 10 questions incontournables.

1

La vape, comment ça marche ?

Le principe de la vape est de chauffer un liquide pour produire un aérosol inhalé par l'utilisateur. Le dispositif repose généralement sur trois éléments : une batterie, un réservoir ou une cartouche contenant du e-liquide et une résistance chauffante. Lorsque l'utilisateur aspire, la batterie alimente la résistance, qui chauffe le liquide et transforme celui-ci en aérosol. La cigarette électronique ne brûle donc pas de tabac et, contrairement à une cigarette traditionnelle, il n'y a pas de combustion de tabac, qui est la principale cause de la nocivité des cigarettes.

2

La vape, pourquoi ça marche ?

Si la vape s'est imposée auprès des fumeurs, c'est d'abord parce qu'elle reproduit une partie de l'expérience sensorielle de la cigarette : inhalation, geste main-bouche, sensation en gorge et apport de nicotine. Le plus de la vape : la possibilité de tester une multitude d'arômes dans différents grammages de nicotine pour une expérience utilisateur plus réjouissante. Enfin, la vape est une alternative plus économique et meilleure pour la santé, sans compter l'absence d'odeur de tabac froid.

3

La vape peut-elle aider à sortir du tabagisme ?

La littérature scientifique qui s'est développée depuis une quinzaine d'année est désormais unanime à ce sujet. D'ailleurs, la dernière mise à jour de la revue Cochrane en 2026, qui compile des données sur plus de 30 000 adultes fumeurs, conclut que les cigarettes électroniques avec nicotine peuvent aider davantage à l'arrêt du tabac que tout autre substituts nicotiniques classiques. Si dans son dernier rapport l'Anses regrettait des preuves peu disponibles sur l'efficacité de la vape, elle reconnaissait des éléments en sa faveur pour une réduction de la consommation de tabac.

4

La vape est-elle dangereuse pour la santé ?

Si les études scientifiques prouvent que « *vaper est moins nocif que fumer du tabac* », cela ne signifie pas pour autant que la vape est une activité anodine, sans risque. L'aérosol contient lui aussi des substances potentiellement toxiques et les conséquences d'une consommation pendant plusieurs décennies restent insuffisamment documentées. C'est pourquoi, la vape doit demeurer une option uniquement pour les fumeurs adultes. Rappelons que dans le dernier baromètre Opinion Way pour la Fivape, 43% des Français estiment que « *vapoter est aussi risqué que fumer* ».

5

La nicotine est-elle nocive pour la santé ?

La nicotine est avant tout une substance psychoactive fortement addictive, que ce soit dans le tabac traditionnel ou les produits de la vape. Mais si la nicotine est responsable de la dépendance, une grande partie de la mortalité liée au tabagisme provient des milliers de substances toxiques produites par la combustion du tabac, qui n'existe donc pas dans la vape. Néanmoins, la nicotine n'est pas totalement inoffensive pour la santé, particulièrement, comme le souligne l'OMS, sur le développement du cerveau des adolescents et chez les femmes enceintes.

6

Qui sont les vapoteurs en France ?

Le vapoteur français est très majoritairement un ancien fumeur ou un fumeur actuel. Selon le Baromètre de Santé publique France publié fin 2025, 7,9 % des 18-79 ans déclaraient vapoter en 2024, dont 6,1 % quotidiennement. Chez les vapoteurs quotidiens, 47,7 % fumaient également et 49,5 % étaient d'anciens fumeurs. Autrement dit, près de la totalité avait une expérience du tabac. Voir notre sondage IPSOS pour la Confédération pp. 64-65.

7

La vape est-elle réglementée en France ?

Oui, fortement. La directive européenne et le Code de la santé publique encadrent les produits nicotinés, leur composition (20 mg/ml de nicotine maximum), leur conditionnement (10 ml maximum pour les e-liquides nicotinés), leur étiquetage (avec des mentions obligatoires) et leur commercialisation (placement dans le point de vente réglementé). La vente aux mineurs et la publicité extérieure sont interdites. Par ailleurs, depuis le 26 février 2025, les systèmes non rechargeables (en liquide ou en batterie) sont interdits. Les fameuses puffs.

8

Comment sont composés les e-liquides ?

La recette des e-liquides repose sur quatre grandes familles d'ingrédients :
■ une base de propylène glycol (PG) ;
■ de la glycérine végétale (VG) ;
■ des arômes (tabac, menthe, fruits, gourmands...) ;
■ de la nicotine le plus souvent, la plupart du temps de synthèse. Certains liquides utilisent également des formes particulières de nicotine, notamment des sels de nicotine, qui permettent d'obtenir des concentrations importantes avec une sensation en gorge généralement moins marquée.

9

Quels sont les différents types d'appareils ?

En 15 ans, le marché s'est considérablement diversifié mais aussi complexifié. Plusieurs grandes familles sont à distinguer :
■ Les cigalikes : pionnières, elles reprennent le format et l'apparence d'une cigarette classique.
■ Les pens sont des appareils tubulaires, qui constituent une solution intermédiaire.
■ Les pods sont plus compacts. Ils utilisent des cartouches, préremplies ou rechargeables, et sont souvent conçus pour être simples d'utilisation.
■ Les mods sont les dispositifs les plus modulables : puissance, résistance, température ou capacité du réservoir peuvent être davantage personnalisées.

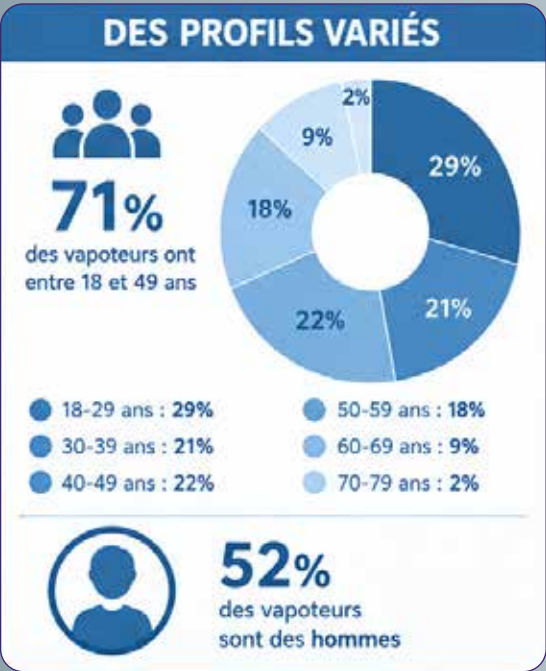
10

La vape est-elle nocive pour l'environnement ?

Comme son nom l'indique, une cigarette électronique contient de l'électronique, une batterie, des plastiques, des métaux et, selon le produit, des résidus de liquide. Sa fin de vie, voir son recyclage, se révèlent donc problématiques. Toutefois, l'interdiction des produits jetables, et notamment des puffs, a considérablement réduit la problématique. Les buralistes peuvent de leur côté mettre en place gratuitement le programme Collect'Eci développé conjointement entre la Confédération et Logista pour collecter l'ensemble des produits du vapotage usagés en point de vente afin de les recycler.

Un marché mature à cueillir sans tarder

Le marché de la vape a changé d'échelle, désormais structuré et segmenté, à un tournant entre croissance et maturité réglementaire. Les chiffres prouvent que les buralistes ont tous un rôle à y jouer.



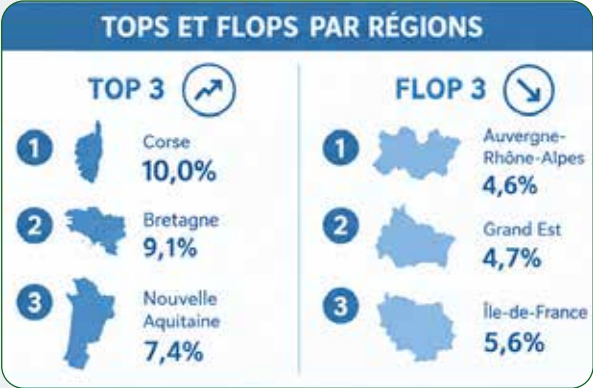
3 questions à Olivier Ricbourg
Associé de l'agence LA !

Le Losange : Que doivent retenir prioritairement les buralistes de ces études ?
Olivier Ricbourg : Le principal enseignement est que la vape n'est plus un marché émergent : c'est désormais un marché installé, qui représente près de 1,65 milliard d'euros et plus de 4,5 millions de vapoteurs en France. Mais surtout, la très grande majorité de ces vapoteurs sont des fumeurs ou d'anciens fumeurs. Les buralistes sont donc naturellement en contact avec ce cœur de clientèle. C'est une opportunité exceptionnelle à condition de considérer la vape comme une activité stratégique et non comme un simple produit complémentaire.

Que manque-t-il aujourd'hui aux buralistes pour prendre toute leur place sur ce marché ?
Ils disposent déjà de nombreux atouts : un réseau unique, une proximité quotidienne avec les fumeurs et une forte crédibilité auprès des pouvoirs publics. L'enjeu est maintenant de transformer ces atouts en véritable expertise. Cela passe par la formation, la maîtrise des produits, mais aussi par le conseil. Aujourd'hui, les consommateurs attendent qu'on les accompagne dans leur parcours de sevrage et dans le choix des dispositifs les plus adaptés. Demain, ce sont les réseaux capables d'apporter cette valeur ajoutée qui feront la différence.

C'est le bon moment pour se lancer dans la vape ?
Oui, mais pour une raison différente d'il y a quelques années. Nous entrons dans une nouvelle phase du marché. Après une période de forte croissance, les enjeux vont progressivement se déplacer vers la qualité du conseil, la conformité réglementaire et la confiance. Les futures évolutions réglementaires devraient renforcer l'importance des réseaux professionnels capables de garantir la traçabilité, le contrôle de l'âge et un accompagnement responsable. Les buralistes ont toutes les cartes en main pour devenir une référence sur ce marché, à condition d'anticiper dès aujourd'hui cette évolution. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR L.C



Sources : Anses, Santé publique France, OFDT, Ifop, Alliance contre le tabac, Xerfi, données compilées par le cabinet Lestoux & associés !

Un potentiel sans égal pour les buralistes

Une étude* commandée par la Confédération montre que les buralistes se sont déjà fait une place dans le marché de la vape. Et pour cause, les vapoteurs consomment ou ont consommé du tabac...



Une motivation : diminuer le tabac

98% des vapoteurs ont d'abord fumé des cigarettes. L'arrêt, ou la diminution de leur consommation de tabac, est la première motivation pour se tourner vers la vape. 48% des vapoteurs comptent réduire leur consommation de tabac dans les 12 prochains mois. Et un tiers souhaite arrêter le tabac.



Déjà dans la place

37% des vapoteurs achètent, au moins occasionnellement, leurs produits de vapotage chez un buraliste. Les magasins de vape sont cités une fois sur deux par les acheteurs et l'ensemble des sites Internet presque aussi souvent (45%). Seuls 19% des vapoteurs ne pensent pas à leur buraliste pour acheter des produits du vapotage.



Deux tiers sont aussi... fumeurs

63% sont des vapo-fumeurs.
Seuls 32% des 4,5 millions de vapoteurs le sont exclusivement.
26% vapotent depuis plus de 5 ans.
9% seulement depuis plus de 10 ans.
21% sont des nouveaux consommateurs (-1 an).
À titre de comparaison, seuls 7% des fumeurs sont de nouveaux consommateurs.



Le débit, c'est pratique !

38% estiment que le bureau de tabac est « pratique pour réaliser ses achats »
Mais 34% « pensent » que les prix chez un buraliste sont trop élevés.



Le buraliste, acteur de confiance

33% des vapoteurs interrogés* voient dans le buraliste « un acteur de confiance ». 22% des vapoteurs se sont renseignés chez un buraliste avant l'acte d'achat. Internet (47%) et boutiques spécialisées (41%) demeurent les premières sources d'information.



Les arômes sont décisifs

70% des vapoteurs accordent une « grande importance » aux arômes dans leurs e-liquides. Les saveurs fruitées (43%), tabac (17%) et menthe (15%) sont les arômes les plus plébiscités. 30% des vapoteurs souhaiteraient un plus grand choix d'arômes chez leur buraliste. 71% trouvent « pas acceptable » l'idée de limiter ou supprimer les arômes.



La nicotine, enjeu d'experts

37% des vapoteurs optent pour un grammage de nicotine compris entre 3 et 6 mg/ml. Seuls 6% préfèrent un grammage supérieur à 15 mg/ml.



Une question d'argent

63% des vapoteurs ont choisi leur équipement en fonction de son prix. La facilité d'utilisation (48%) et l'autonomie de la batterie (44%) complètent le podium des critères de choix. 48% des vapoteurs fabriquent eux-mêmes leur e-liquide, au moins occasionnellement. Faire des économies (60%) est la première raison des préparations autonomes.

« La vape ne contribue pas à notre diversification... »



Xavier Dupont,
trésorier général
de la Confédération

« La vape ne contribue pas à notre diversification, elle est le seul relais de croissance susceptible de compenser la chute des revenus liés au tabac. À court terme et substantiellement. Les buralistes qui ont su proposer une offre de vapotage bien pensée, en ont fait un élément de différenciation et en ont tiré un avantage concurrentiel. L'Observatoire des buralistes, dans sa dernière édition, le confirme. Après une progression sur douze mois de 17,6 % des encaissements en 2025, la vape affiche encore une croissance de 14,8 % au premier semestre par rapport au premier semestre de 2025. Plus d'un tiers des buralistes déclarent des encaissements à la hausse. Elle ne représente encore que 7 % de la marge brute du débit type, mais avec un coefficient de marge moyen de 2,5, son potentiel économique est considérable. Avec l'action de la Confédération et, nous l'espérons, l'appui du gouvernement, nous ne doutons pas que les produits du vapotage se hisseront très vite sur le podium des activités contribuant le plus à nos revenus, aux côtés du tabac et des jeux. »

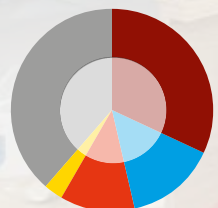
« La vape ne représente encore que 7 % de la marge brute du débit type, mais avec un coefficient de marge moyen de 2,5, son potentiel économique est considérable »

« 35% des buralistes déclarent des encaissements vape à la hausse en 2026 quand 68% constatent une baisse sur le tabac »

* Étude IPSOS / LA! 2026 pour la Confédération des buralistes



■ Répartition
des bénéfices
(1^{er} janvier – 1^{er} août 2026)



■ Tabac (32 %)
■ FDJ (14,5 %)
■ Vape (12 %)
■ Presse (3 %)
■ Autres (38,5 %)

Premiers pas dans la vape... avec application



Leur intervention lors des États généraux de la vape avait marqué les esprits. Le Losange est allé à la rencontre de Caroline Lebrun et Laurent Costa, dans leur tabac-presse en Ardèche. Partis de zéro, les buralistes ont peu à peu réussi à séduire une clientèle avec une offre vape bien pensée.

Lorsqu'elle reprend, en janvier 2019, « Le Farconnet », un tabac-presse du centre-ville de Tournon-sur-Rhône (Ardèche), Caroline Lebrun ne fait pas de sentiment et se débarrasse des catégories insuffisamment rentables. « J'ai notamment divisé le rayon presse par trois, se souvient la native de Tourcoing. A contrario, les boissons et les souvenirs étaient trop peu développés » Mais le véritable changement s'est joué ailleurs... La vape est entrée en force dans le point de vente.

« L'ancien propriétaire ne commercialisait que deux références d'e-liquides, se rappelle Caroline. J'ai commencé à référencer les produits pipiers de la SED et j'ai investi dans une armoire entièrement dédiée à la vape. » Mais de son propre aveu, elle n'arrive pas à prendre le temps de s'intéresser et de se former à la catégorie : si les ventes progressent, Caroline sent bien qu'elle n'est pas capable de donner des conseils ou d'effectuer des réparations de matériels qu'attendent les clients. Tout va changer lorsque son mari, Laurent Costa, quitte l'Éducation nationale après trente ans de bons et loyaux services.

« Sans travailler avec mon épouse, j'ai mis mon temps libre à profit en créant Marge Calculator, une application qui donne accès à un logiciel de gestion permettant d'analyser toutes les données chiffrées du point de vente, précise le natif de Lille. Je prends le Z de caisse et le logiciel analyse et mémorise les performances de chaque catégorie. » Exemple : un lot de 48 briquets est acheté 36 € (TVA : 20 %) ; un briquet est vendu ■ ■ ■



DOSSIER SPÉCIAL VAPE



■ ■ ■ 2 € à l'unité, ce qui donne un coefficient de marge de 2,22 €. Comme il se doit, Laurent applique sa méthode à la catégorie vape.

L'aide de l'IA

« Cela s'est passé en deux étapes : d'abord, à la SED que nous gardons pour de nombreux produits, nous avons ajouté KMLS pour constituer une offre riche et diversifiée, adaptée à la demande. Ensuite, nous avons converti des fumeurs à la vape en utilisant l'argument « pour le prix d'un paquet de cigarettes... » et ça a marché », affirme Laurent. L'offre de vape reste aujourd'hui modeste au « Farconnet » mais elle est cohérente avec les objectifs des buralistes et leur clientèle : 10 modèles de cigarettes électronique, plus de 200 références d'e-liquides et une kyrielle d'accessoires sont disponibles. Résultat : la vape dégage un bénéfice net compris entre 3 000 et 3 500 € par mois.

Pour y parvenir, Laurent, autodidacte, a multiplié les sources d'informations : « J'ai regardé de nombreux tutos sur

Internet, j'ai demandé à une IA de me résumer le rapport de l'Anses (qui fait 720 pages) et elle m'a sorti un prompt de 16 pages, je dialogue régulièrement avec Lucien Zaffini, commercial de KMLS dont j'ai visité l'entrepôt dans le Rhône, je me suis formé au remplacement des pièces détachées... » Laurent et Caroline ont aussi utilisé l'application pour repenser, avec succès, leur offre de CBD et de boissons énergisantes.

Une formation pour débutants

Laurent goûte chaque parfum d'e-liquide qu'il référence avec un grammage de nicotine à 0 et va prochainement commercialiser une formation à la vape qu'il a conçue avec une IA : « C'est une formation qui compte 360 images et 260 audios ainsi que des vidéos avec des fiches techniques très pédagogiques, y compris pour tous ceux qui débutent. » De plus, au sein du « Farconnet », la vape est mise en avant avec une soixantaine de vidéos diffusées sur un écran. Prochaine étape pour Caroline et Laurent : la visite du salon Losangexpo. ■

ALEXANDRE T. ANALIS



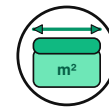
« Le Farconnet » à Tournon-sur-Rhône (Ardèche)



Reprise en janvier 2019



1 gérante et 2 salariées
à temps complet



30 m² de surface
commerciale
et 9 m² de réserve



600 clients par jour



Panier moyen : 15 €



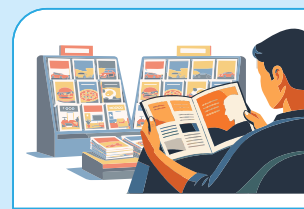
DÉCOUVREZ • ÉCHANGEZ • INSPIREZ-VOUS



LE VILLAGE NEWBIZZ

Plus de 80 exposants
dédiés à la diversification.

De nouvelles idées,
de nouvelles opportunités
pour faire grandir
votre commerce.



LE VILLAGE DE LA PRESSE

Toute l'actualité presse,
les nouveautés,
les accompagnements
et les services dédiés
à votre rayon presse.



LE VILLAGE CIGARE

L'univers du cigare
à l'honneur.



LA MAISON DES BURALISTES

Conférences,
service juridique
et présentation des services
de la Confédération
et de ses structures.



PAUSE DÉJ

Découvrez les offres snacking
avec Sodebo et Andros.



VAPE

L'ensemble de l'univers
de la vape et des produits
nicotiniques réunis
en un seul lieu.



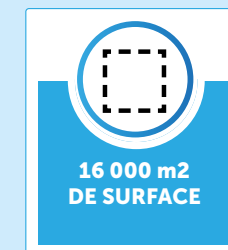
ESPACE ANIMATIONS

Rendez-vous à la Bodega
et jeu de fléchette.
Ambiance, jeux, surprises,
rencontres...
Un espace dédié
à la convivialité
et au partage.



VOTRE CADEAU

Je m'inscris à l'une
des conférences ou
je prends rendez-vous avec
l'une des structures
de la Maison des Buralistes,
afin de gagner une
veste worker.



16 000 m²
DE SURFACE



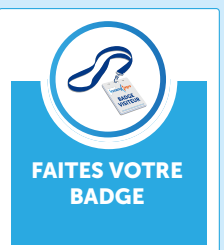
HORAIRE
DU SALON:
9H À 19H



GARDERIE
GRATUITE
ENFANTS/ADOS



ENTRÉE
INTERDITE
AUX MINEURS



FAITES VOTRE
BADGE



180
EXPOSANTS

NOTRE MÉTIER ÉVOLUE. NOS OPPORTUNITÉS AUSSI.
RENDEZ-VOUS AU SALON LOSANGEXPO !

CRÉEZ VOTRE BADGE
DÈS MAINTENANT

LOSANGEXPO.COM

« L'intérêt des buralistes pour la vape progresse et leur approche se professionnalise »

Aux côtés des boutiques spécialisées depuis ses débuts, le fabricant d'e-liquides travaille également depuis plusieurs années avec les buralistes, un réseau dont la maturité et l'expertise dans l'accompagnement des fumeurs se sont renforcées.



Charly Pairaud
Directeur général
de VDLV

Le Losange : Pensez-vous que l'opportunité de la vape est devenue incontournable pour les buralistes ?

La vape est une activité incontournable pour les buralistes qui souhaitent accompagner la transformation de leur métier. Il est un acteur de proximité qui connaît ses clients et leurs habitudes. Cette proximité est un véritable atout transformé en outil pour accompagner les fumeurs qui souhaitent évoluer vers une autre solution.

Ce qui a changé, c'est aussi la maturité du marché. On est passé d'une logique de découverte du produit à une logique de conseil et d'accompagnement. Et nous constatons que l'intérêt des buralistes pour la vape progresse et leur approche se professionnalise.

Le réseau des buralistes est-il désormais mature pour pleinement s'investir dans la vape ?

Le réseau a clairement gagné en maturité, même si cette professionnalisation doit continuer. Certains buralistes sont passés d'une approche essentiellement centrée sur la vente à une véritable démarche de conseil. Et si le positionnement tarifaire est bien maîtrisé, cela permet une valeur ajoutée encourageante en termes de rapport temps/marge.

Certes, la vape est un univers technique. Il faut savoir comprendre le besoin du fumeur, l'accompagner dans le choix de son matériel et de son dosage en nicotine, mais aussi lui expliquer comment utiliser correctement son produit et même le pourquoi des différences de prix par produit. C'est là que la formation prend tout son sens.

Avez-vous constaté une évolution de la part des buralistes vis-à-vis de la vape ces dernières années ?

Nos équipes constatent cette évolution directement sur le terrain : près d'un quart de nos points de distribution sont aujourd'hui des buralistes et cette proportion progresse.

C'est aussi là que le modèle français a une vraie carte à jouer.

Que manque-t-il à ce réseau pour pleinement prendre en main ce marché ?

Principalement du temps, de la formation et de la pédagogie. Le réseau a déjà beaucoup évolué mais la vape reste un marché technique et en constante évolution. Le professionnel doit pouvoir disposer des bonnes informations pour répondre aux questions de ses clients et surtout adapter son conseil à leur besoin réel. Chez VDLV, nous considérons que notre rôle ne s'arrête donc pas à la fabrication et à la distribution d'e-liquides.

Quels enseignements avez-vous retenu des États généraux de la vape organisés par la Confédération avant l'été ?

Le premier enseignement, c'est que nous avons besoin de davantage de dialogue et de travail concomitant. Les différents

acteurs de la filière peuvent avoir des intérêts ou des modèles économiques différents mais nous partageons des enjeux communs : la qualité des produits, la sécurité du consommateur, la responsabilité des professionnels et l'accompagnement des fumeurs adultes vers la sortie du tabac brûlé.

Pensez-vous que l'ensemble de la filière puisse se mettre sur une même ligne pour défendre l'intérêt général du secteur ?

Je pense que c'est souhaitable, même si cela demande évidemment de dépasser certaines différences mais nous pouvons nous retrouver sur des fondamentaux : une vape accessible, destinée à des adultes, des produits sûrs, locaux et maîtrisés, une information transparente et un conseil de qualité. C'est cette convergence qui peut donner de la crédibilité à la filière dans sa diversité.

Êtes-vous favorable à un encadrement législatif du secteur ?

Oui mais il doit être cohérent avec la réalité du produit et avec l'objectif de réduction du tabagisme. La vape n'est pas un produit anodin et il est normal que les fabricants et les distributeurs aient des responsabilités fortes en matière de sécurité, de qualité, de traçabilité et d'information. Les institutions ne doivent pas voir la vape comme noire ou blanche mais faire l'effort d'apprécier les enjeux pour tous les fumeurs qui souhaitent « switcher » par intention. C'est un devoir et un courage politique : mesurer, entendre et comprendre pour mieux légiférer.

Parmi les menaces qui pèsent sur le secteur, laquelle est la plus à redouter ?

La menace principale serait de mettre en place des mesures qui ne tiennent pas suffisamment compte de l'objectif de réduction du tabagisme. Les réponses réglementaires doivent être proportionnées et fondées sur la réalité des usages. La fiscalité peut devenir un sujet si elle conduit à rendre la vape beaucoup moins accessible. Sur les arômes, c'est un sujet qui permet l'acceptabilité de la pratique et il faut également trouver un équilibre. Notre responsabilité collective est de ne pas banaliser la vape mais de ne pas la caricaturer non plus. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR LUC CARDET

« Un réseau solide dans l'intérêt de tous »



Christophe Biani,
membre du Conseil
d'administration de la
Confédération

« S'il confie l'exclusivité de la vape aux buralistes et aux magasins spécialisés, l'État créera un réseau économiquement solide dans

l'intérêt des vapoteurs : car un commerçant qui voit venir les fins de mois sans fébrilité ne met pas en péril son affaire : il respecte la réglementation, ne s'aventure pas dans la vente de produits douteux, proscrit la vente aux mineurs. Il embauche du personnel pour l'épauler. Il s'inquiète de la satisfaction de son client qui, peut-être, lui achète aussi le journal, boit son café ou vient se dépanner le soir quand les autres commerces sont fermés. Les buralistes offrent les services de proximité, peu rentables, que les autres n'assurent plus en ville ou à la campagne. Ils le peuvent - ou, plutôt, l'ont pu - grâce à l'argent du tabac. Certains le dénoncent. Mais quelle alternative proposent-ils ? Aux fumeurs encore nombreux qui ont besoin de tabac ? À ceux qui sont clients de nos services ? Aux élus de proximité qui savent la difficulté de maintenir un commerce dans les territoires oubliés de la République. Nous disons aux élus : soyez pragmatiques. Ne sacrifiez pas cet équilibre. Donnez la vape à des acteurs responsables ! »

« Un commerçant qui voit venir les fins de mois sans fébrilité ne met pas en péril son affaire : il ne s'aventure pas dans la vente de produits douteux »

Petits conseils entre amis buralistes



« Le plus stratégique c'est de devenir légitime aux yeux des clients »

La vape est un axe de diversification incontournable et ceux qui ne se sont pas encore positionnés ne doivent plus tarder, car l'offre est déjà très développée. Le plus stratégique sur ce produit c'est de devenir légitime aux yeux des clients. Il faut qu'ils soient convaincus que leur buraliste connaît le produit et peut leur donner des conseils pertinents. **Il est donc impératif de se former.** Pour ma part quand un nouveau client vient acheter une cigarette électronique, il ne repart pas tant que je n'ai pas fait la mise en route du matériel et que je lui en ai expliqué le fonctionnement. Ainsi on évite ensuite 95 % de SAV. »

Jérôme Monge,
« Le Casablanca »
à Saint-Vincent-de-Tyrosse
(Landes)



« Pour démarrer, j'ai investi environ 1 200 € en produits de la vape »

Pour démarrer j'ai investi environ 1 200 € en cigarettes électroniques et en liquides. Ensuite j'ai augmenté progressivement mes achats parce que les ventes se développaient bien. **Ceux qui ne proposent pas encore la vape doivent se lancer, car la rentabilité est sans commune mesure avec le tabac. On est à 70 %.** Et c'est plus simple d'entrer sur le marché aujourd'hui, car les producteurs d'e-liquides viennent volontiers vers les buralistes, alors que certains ne voulaient pas entendre parler de nous au départ. J'ai personnellement encaissé des refus et aujourd'hui ils viennent me solliciter. »

José Rafael Miranda Araujo,
« Le Colombier »
à Voiron (Isère)



« Au début, ce n'est pas utile d'offrir 50 modèles différents »

Pour développer la vape, il faut une offre accessible à tous. Personnellement, je propose des petits systèmes ouverts en entrée de gamme à 10 € et je monte crescendo, avec une gamme qui va de 10 à 50 € en systèmes pods, et ensuite des systèmes avec atomiseur où les prix vont de 40 à 130 €. **Pour démarrer, ce n'est pas utile de faire rentrer 50 modèles différents mais il faut quand même avoir une quinzaine de références. Les clients doivent aussi avoir un choix large en e-liquides.** Pour débiter il me semble préférable de s'entourer des marques leader (Geekvape, Innokin, Vapresso...) qui sont reconnues par les clients et qui crédibilisent l'offre. Globalement, quand on commence dans la vape, il faut au moins 3 mètres linéaires : 1 mètre de vitrine pour les machines et accessoires, 1 mètre pour les e-liquides en 50 ou 100 ml et 1 mètre pour les 10 ml. »

Christophe Locatelli,
« Le Régence »
à Gap (Hautes Alpes)



« Si la clientèle répond favorablement, nous intégrons le produit »

Nous avons implanté la vape dès que nous avons repris l'établissement, il y a trois ans. Nous avons immédiatement essayé plusieurs marques, en goûtant plusieurs produits et en enrichissant notre offre au fur et à mesure. Aujourd'hui, nous conservons cette stratégie car les goûts ne sont pas les mêmes pour tout le monde, donc **nous implantons régulièrement de nouveaux produits et nous regardons si la clientèle répond favorablement.** Lorsque c'est le cas, nous intégrons le produit dans notre offre, sinon nous le retirons et nous en essayons d'autres. Il faut beaucoup de choix en e-liquides, avec des saveurs différentes, donc il ne faut pas se contenter de vendre les 2 ou 3 marques les plus connues. Il faut au contraire proposer une grande diversité de marques et de goûts. C'est ainsi que l'on élargit la clientèle. »

Amar Tani,
« Les Trois Cocus »
à Toulouse (Haute Garonne)



« Le mobilier dédié a boosté les ventes car il donne confiance »

J'ai fait appel à un agenceur pour aménager le magasin. J'ai un comptoir vitrine avec toutes mes références de cigarettes électroniques, soit 15 à 20 modèles d'appareils déclinés en plusieurs couleurs et, derrière ce comptoir, donc derrière moi, un véritable mur à e-liquides aussi grand que mon espace consacré au tabac. **L'investissement de départ n'est pas énorme pour les e-liquides et pour les devices. En revanche l'investissement sur le mobilier m'a coûté environ 10 000 €.** Mais ce mobilier dédié à la vape a vraiment boosté les ventes car il donne confiance aux clients et cela fait même venir du monde. Certes, le retour sur investissement n'est pas immédiat mais la progression mensuelle est ensuite régulière et continue. »

Julien Solis,
« Les Tanes Basses »
à Clermont-l'Hérault (Hérault)



« À terme, la clé du succès, c'est le temps consacré au produit »

J'ai fait le choix d'avoir plusieurs vitrines pour présenter beaucoup de produits et un grand choix d'e-liquides. J'ai environ 50 modèles de cigarettes électroniques différents et j'ai plus de 1 000 variétés d'e-liquides. **À terme, si on veut réussir sur ce marché, il faut avoir une offre équivalente, voire plus importante qu'un vape shop.** Je ne me fournis pas chez les pipiers mais en direct chez les fabricants, qui suivent l'évolution des goûts en amont de la fabrication afin d'orienter leurs offres et qui peuvent annoncer les tendances et fournir les nouveautés dès qu'elles arrivent. Mais la clé du succès, c'est le temps que l'on consacre à ce produit : le temps passé à se former avec des fabricants de vape et à échanger avec les clients. La vape c'est comme le cigare premium ; il faut connaître le produit, savoir en parler, conseiller... »

Sébastien Boge,
« La Civette »
à Châtillon-sur-Seine (Côte-d'Or)

« La vape est le meilleur outil pour lutter contre la prévalence tabagique »



David Saint-Vincent
Coordonnateur Formation,
Recherche et Développement –
Unité d'Addictologie du CHU Rouen
Normandie

Le Losange : La vape est-elle véritablement efficace pour lutter contre la prévalence tabagique ?

David Saint-Vincent : Oui ! C'est un outil efficace qui a montré tout son intérêt pour prolonger l'arrêt du tabac au-delà de six mois. Et même supérieur aux traitements de substitution nicotinique. En tant qu'addictologues, nous sommes confrontés régulièrement à de nouveaux produits de consommation qu'il faut observer avec intérêt et prudence. Mais, intuitivement au départ, puis par des cas concrets pas la suite, je suis convaincu que la vape offre un vrai intérêt sur le plan comportemental car elle maintient un geste, contrairement aux autres substituts.

Les études scientifiques confirment-elles cette efficacité ?

Une revue de littérature académique, à charge et à décharge, confirme cette efficacité avec des bénéfices de la vape supérieurs face aux produits à combustion. Mais ce n'est pas un médicament et il faut rester prudent sur ses effets à long terme que nous ne connaissons que dans vingt ans.

« Les arômes participent grandement à la sortie du tabagisme avec plaisir »

Nous sommes dans une politique de réduction des risques. Face à un dépendant à l'héroïne, nous lui fournissons une seringue propre. Ce n'est évidemment pas l'idéal mais c'est cela mener une stratégie de réduction des risques, qui est un outil d'aide au changement efficace et respectueux des personnes.

Les distributeurs de vape sont-ils assez formés pour conseiller et accompagner leurs clients ?

Le problème de la vape est qu'elle est devenue un enjeu commercial, ce

qui est gênant pour un médecin qui se soucie avant tout de la santé des personnes. Par exemple, sous-doser les liquides en nicotine pour espérer vendre plus de consommables est un mauvais calcul à terme. Il faut donc contraindre le marché avec des acteurs responsables et éthiques car la vape n'est pas une marchandise comme les autres, elle demeure addictive. À ce titre, un agrément donné par l'État aux distributeurs de vape me semble très utile.

Que pensez-vous de l'idée d'un paquet neutre pour les produits du vapotage ?

Je ne pense pas que cela soit nécessaire si la loi est bien respectée, avec l'interdiction de vente aux mineurs et de la publicité extérieure. L'objectif est d'éviter de démarcher des personnes naïves par rapport à l'addiction à la nicotine, comme avec les JNR, dont le nom dit tout (*Just No Reason, juste pas de raison*, NDLR). Le but de la vape, c'est l'arrêt du tabac, rien d'autre.

Et sur la réduction, voire la suppression, des arômes autres que le tabac ?

Là aussi, c'est une fausse bonne idée. Sauf quand des ingrédients sont nocifs, comme ce fut le cas pour l'arôme cannelle aujourd'hui retiré du marché, supprimer les arômes pousse les consommateurs vers des fabrications maison qui sortiront de tout contrôle. Enfin, les arômes participent grandement à la sortie du tabagisme avec plaisir. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR LUC CARDET

« L'État laissera-t-il les fumeurs se sevrer dans les épiceries de nuit ? »



Jérémie Pézières,
membre du Conseil d'administration de la Confédération

« De nombreuses études, de nombreux professionnels de santé considèrent que les produits du vapotage constituent un outil très efficace — voire le plus efficace — pour aider les fumeurs à sortir du tabac. Mais à une condition essentielle : que leur distribution s'accompagne de conseils adaptés sur le dosage de nicotine, le choix du matériel, bref sur un parcours personnalisé de sortie du tabagisme. J'ai la faiblesse de penser qu'un buraliste, dont les clients sont par définition des fumeurs, ou qu'un vendeur spécialisé dans la vape seront infiniment plus concernés, mieux formés et plus pertinents dans cet accompagnement qu'un chef de rayon de grande surface ou qu'un algorithme de recommandation sur une plateforme de vente en ligne. Il y aurait quelque chose de révoltant à ce qu'après avoir, par une fiscalité toujours plus punitive, jeté une partie des fumeurs dans les bras des vendeurs à la sauvette, l'État abandonne à l'avenir leur sevrage aux épiceries de nuit, aux enseignes de déstockage ou aux plateformes en ligne. Faute d'un encadrement pragmatique. »

« Un buraliste sera infiniment plus concerné, mieux formé et plus pertinent dans cet accompagnement qu'un chef de rayon ou qu'un algorithme de vente en ligne »



« On sait qu'un sevrage réussi avec la vape dépend d'un bon accompagnement initial »

« Formés, informés et responsables »



Philippe Glory,
vice-président de la
Confédération, chargé des
missions Vape et Éthique

« À un État qui souhaiterait encadrer la distribution de vape dans le cadre d'une politique de santé pragmatique, notre Confédération ne met pas

seulement à disposition un réseau de 22 500 commerçants. Elle s'est donnée les moyens de lui garantir un réseau bien formé et bien informé. Aux formations réglementaires, se sont ajoutées les formations éthiques comme BOB (Buraliste Officiellement Bienveillant) ou techniques pour des buralistes soucieux de bien conseiller leurs clients. Et l'on sait qu'un sevrage réussi avec la vape dépend d'un bon accompagnement initial. Avec les buralistes, l'État peut s'appuyer sur un réseau de professionnels responsables, habitués à la vente de produits réglementés et régulièrement sensibilisés à la protection des mineurs. »

« Nous retrouver autour d'un objectif : faire reculer le tabac »

Le fabricant d'e-liquides leader en France appelle à plus d'exigences pour l'ensemble d'une filière dans laquelle les buralistes doivent pleinement prendre leur place.



Olivier Martzel
Directeur général de
Gaïatrend (Alfaliq)

Le Losange : L'opportunité de la vape est-elle devenue incontournable pour les buralistes ?

La vape n'est plus un marché émergent : elle est installée dans les usages de plusieurs millions de Français, très majoritairement fumeurs ou anciens fumeurs. Pour les buralistes, l'enjeu dépasse la simple diversification. Ils disposent d'un atout considérable : leur proximité avec les fumeurs. Le buraliste n'a

évidemment pas vocation à devenir professionnel de santé mais peut devenir un véritable professionnel de la transition hors du tabac.

Le réseau des buralistes est-il désormais mature pour s'investir pleinement dans la vape ?

Il a énormément progressé mais la situation reste très hétérogène. L'enjeu est donc moins de savoir si le réseau est capable de prendre en main la vape que de lui donner les moyens de le faire. Car bien conseiller un fumeur ne consiste pas simplement à lui vendre un produit. Il faut comprendre son profil, sa consommation, ses attentes et son besoin en nicotine.

Avez-vous constaté une évolution de la part des buralistes vis-à-vis de la vape ces dernières années ?

Oui, très clairement. Les buralistes comprennent désormais que les usages évoluent et que leur métier doit évoluer avec eux. Nous constatons une demande croissante d'accompagnement et non plus seulement des questions sur le prix ou sur les références à mettre en rayon. C'est très positif car l'on passe progressivement d'une logique de vente à une de conseil et d'accompagnement.

Que manque-t-il à ce réseau pour pleinement prendre en main ce marché ?

Trois choses : la formation, la simplicité et l'accompagnement. La vape s'est beaucoup complexifiée au fil des années et il n'est pas évident pour un buraliste de tout maîtriser. C'est aussi à nous, fabricants, de faire notre part du travail en proposant des offres plus lisibles, mieux former les équipes et, surtout, accompagner les buralistes dans la durée.

Quels grands enseignements avez-vous retenu des États généraux de la vape organisés par la Confédération avant l'été ?

La nécessité de sortir des oppositions historiques. Notre filière est composée d'acteurs qui n'ont pas toujours les mêmes intérêts économiques, ni la même histoire. Mais nous devrions être capables de nous retrouver autour

d'un objectif plus élevé : faire reculer le tabagisme. Avec les échéances réglementaires qui se présentent, nous avons tout intérêt à construire davantage de positions communes plutôt qu'à défendre chacun notre pré-carré. Notre Charte pour une « Vape Éthique & Responsable », qui propose la création d'un référentiel national de formation des professionnels de la vape, n'a pas été conçue comme un document figé mais est destinée à être discutée, enrichie et à devenir un jour une démarche véritablement collective.

Pensez-vous que l'ensemble de la filière puisse se fixer une même ligne pour défendre l'intérêt général du secteur ?

À condition de définir clairement ce qu'est notre intérêt général qui peut se résumer simplement : aider les fumeurs adultes à sortir du tabac, sans créer de nouveaux consommateurs de nicotine. Nous pouvons ensuite travailler ensemble sur la qualité des produits, la protection des mineurs, la formation, la distribution, le marketing, la recherche ou encore l'innovation. Je pense qu'il faut arrêter d'opposer les différents réseaux de distribution. Chacun doit pouvoir trouver sa place mais avec un principe simple : les mêmes produits, les mêmes responsabilités, les mêmes exigences, quel que soit le canal de vente.

Êtes-vous favorable à un encadrement législatif du secteur ?

Nous devons avoir le courage de dire que notre filière souhaite être mieux encadrée. L'objectif est de créer une véritable chaîne de confiance : chaque acteur agréé ne pourrait s'approvisionner qu'auprès d'un autre acteur agréé. Cela garantirait l'origine et la traçabilité des produits mais aussi de lutter beaucoup plus efficacement contre le marché noir et contre les produits qui échappent aux règles imposées aux acteurs responsables. Avec une ligne de conduite : une vape exigeante sur la qualité, intransigeante sur la protection des mineurs, fondée sur la science et dotée d'une seule boussole : faire reculer le tabagisme. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR LUC CARDET

« L'État a le devoir de soutenir son réseau dans ce qui n'est qu'une étape naturelle »



Marie-Pierre Ferland,
vice-Présidente,
commission Emploi et Jeunesse

« Nous, buralistes, existons parce que l'État a voulu - et veut toujours - que nous existions. Des protocoles successifs et des contrats de gérance matérialisent cette volonté.

L'État a le devoir de nous garantir un avenir économique. Il l'a fait à l'origine quand il s'agissait de collecter la taxe sur le tabac. Il l'a fait à travers les années quand, pour des raisons de politique de santé, il a rendu la cigarette moins attractive. Il a soutenu le réseau, certes imparfaitement, mais il l'a fait. Le passage à la vape est sans doute plus ambitieux que celui du tabac brun au tabac blond ou de la Gitane sans filtre à celle avec filtre. Mais ce n'est qu'une nouvelle étape naturelle pour les buralistes, leurs clients et leur tutelle. Ce passage pourrait se passer sereinement car la vape est l'alternative pour les fumeurs et le relais de croissance attendu par les buralistes confrontés à l'inexorable érosion des ventes de tabac. Alors assez de tergiversations ! Pas de demi-mesure ! La vape, c'est chez les buralistes et les vendeurs spécialisés. Demain il sera trop tard. »

« Assez de tergiversations !
Pas de demi-mesure !
La vape, c'est chez les buralistes
et les vendeurs spécialisés.
Demain il sera trop tard »

« Le rendez-vous de ceux qui ont compris le potentiel de la vape »



Rendez-vous incontournable, le seul salon d'envergure nationale dédié aux buralistes jouera à plein la carte de la vape au mois de novembre. Pierre Romero, le secrétaire général de la Confédération, explique ce parti pris et lève le voile sur l'événement.



Le Losange : L'édition 2026 de Losangexpo fait la part belle à la vape. Pourquoi ?

Pierre Romero : Losangexpo a toujours ouvert ses portes aux producteurs et distributeurs des produits du vapotage car – certains l'avaient compris dès l'origine – l'avenir des buralistes et celui de la vape

sont indissociables. En 2026, il n'est plus permis d'en douter. L'engouement des exposants de la vape pour le salon le démontre : plus de cinquante d'entre eux seront présents parmi lesquels Pulp, Liquideo, Maison de vapotage, RELX, Wilo, VDLV, E-Tasty, Elfbar.... Certains ne participent plus qu'à Losangexpo à l'exclusion de tout autre salon. Je suis convaincu que les buralistes se montreront tout aussi empressés à découvrir les ■ ■ ■

DOSSIER SPÉCIAL VAPE

50 nuances de vape sur Losangexpo

Ils seront tous là !

- | | |
|---------------------|--------------------------------------|
| ■ ADNS | ■ Liquideo |
| ■ Al Fakher | ■ Logista |
| ■ B2B Canna* | ■ Lost Vape |
| ■ Blu | ■ LVP Distribution |
| ■ Buddy France | ■ Maison de vapotage |
| ■ Camnie | ■ Millésime* |
| ■ Cane distribution | ■ Mostacha |
| ■ Cbuddy | ■ NAP-Néodis |
| ■ Cig Access* | ■ Pharm Lux |
| ■ Curieux | ■ Pulp |
| ■ DSC Distribution | ■ Relx |
| ■ Eleaf Joytech | ■ Republic Technologies Distribution |
| ■ Elfbar | ■ SED |
| ■ Elux* | ■ Silver Cig |
| ■ E.Tasty | ■ Vap'Air Juice 66* |
| ■ Fox Electronics* | ■ Vaptio |
| ■ Fumot* | ■ VDLV |
| ■ Gaïatrend | ■ Veev |
| ■ Geek Vape | ■ Vuse |
| ■ Hookesso* | ■ Voom |
| ■ Innokin | ■ Wilo vape |
| ■ JNR* | ■ X-Bar |
| ■ Joshnoa&co | |
| ■ Kiwi Vapor | |
| ■ KMLS PRO | |
| ■ LCA Distribution* | |

**Nouveaux exposants*

DEVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ PRESSE !

RENDEZ-VOUS AU VILLAGE PRESSE



Au cœur du LosangExpo, un espace dédié aux marchands de presse. De nombreux éditeurs et partenaires seront présents pour échanger avec vous.

**ENEZ RENCONTRER
LES ACTEURS DE
LA FILIÈRE PRESSE**



■ ■ ■ dernières tendances du vapotage. Ce Losangexpo sera le rendez-vous de ceux qui ont compris le potentiel de la vape. Il est essentiel que les buralistes viennent en nombre à Paris pour montrer à tous que le réseau est une force économique avec laquelle compter !

« Notre pays peut s'enorgueillir d'avoir les producteurs parmi les plus créatifs et qualitatifs au monde »

La Confédération ne ménage pas ses efforts pour promouvoir la vape auprès de ses adhérents. Pourquoi ?

Ainsi que l'a très bien expliqué Serdar Kaya dans *Le Losange* le mois dernier, les produits du vapotage sont la seule piste de diversification immédiate et suffisante pour espérer compenser les pertes catastrophiques des revenus liés au tabac.

Sous l'impulsion de notre président, des États généraux ont permis aux principaux acteurs de démontrer, d'une seule voix, qu'ils étaient prêts à faire prospérer ce marché. Marché dont on sait trop peu, au passage, qu'il est un domaine où la France excelle.

Notre pays peut s'enorgueillir d'avoir les producteurs parmi les plus créatifs et qualitatifs au monde. Nous aimerions que nos politiques en aient conscience.

Beaucoup de buralistes restent réticents. Ils craignent des restrictions, voire une interdiction comme pour les sachets de nicotine. Que leur dites-vous ?

C'est tout l'objet de notre démarche auprès du gouvernement et des parlementaires à qui nous réclamons un cadre susceptible de rassurer certains de nos collègues légitimement inquiets.

Ce cadre doit lever l'hypothèque d'une interdiction : une prohibition serait aberrante alors que de nombreuses études montrent l'intérêt de la vape en matière de sevrage tabagique. Mais nous avons en mémoire l'inconséquente interdiction du sachet de nicotine... Nous espérons aussi ce cadre pour réserver la vente des produits de la vape aux buralistes et aux magasins spécialisés, et exclure ainsi, par exemple, la grande distribution qui a déjà fait son incursion sur ce marché. Je l'ai dit, c'est dans l'intérêt économique des buralistes. Mais c'est aussi le devoir et l'intérêt de l'État que de soutenir économiquement le réseau qu'il a lui-même créé pour distribuer le tabac et auquel il a confié, dans l'intérêt du plus grand nombre, quantité de missions d'utilité publique. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR DAVID J. STRAUS

« Un moment de détente et de convivialité »



Philippe Valentin, vice-Président de la Confédération, chargé des salons : « Avec pas moins de 180 exposants, Losangexpo s'impose une nouvelle fois comme LE rendez-vous des buralistes à la recherche d'opportunités de développement ou de réponses à leurs questions les plus diverses. Face à la morosité

ambiante, cette 35^e édition se veut aussi un moment de détente et de convivialité, avec une multitude d'animations surprises et de cadeaux à rapporter à la maison. Il se murmure qu'un ou une buraliste repartira avec une Citroën Ami ou un voyage mis en jeu par la Confédération. Je n'en dis pas plus : Le Losange de novembre vous dira tout sur une édition qui s'annonce exceptionnelle. Encore une info toutefois : votre entrée à Losangexpo vous ouvrira les portes du salon Made in France qui se déroule dans un hall voisin. De quoi faire le plein de bonnes idées !

Un salon inégalé et 100% gratuit

- Quand ? les samedi 14 et dimanche 15 novembre
- Où ? À Paris Expo, à la Porte de Versailles, Hall 7.1, de 9 à 19h
- Entrée réservée aux majeurs sur présentation du badge reçu après inscription (avec votre code Douane) sur www.losangexpo.com
- Garderie gratuite pour vos enfants de 2 à 17 ans.



**1 EXPOSANT SUR 3
PROPOSE AU MOINS UNE OFFRE DE VAPE**
lors de cette édition 2026,
soit plus de 50 sociétés



**REPARTEZ
EN VOITURE**



**PARTEZ
EN VOYAGE**

**Venez pour le business,
repartez avec des cadeaux !**



**ESPACE
ANIMATIONS**



**LA BODEGA
DU LOSANGE**

**Tentez de gagner une voiture, un voyage
et profitez d'animations dans une ambiance conviviale.**

« J'ai acheté une machine à café et installé deux tables et quatre chaises à l'extérieur : cela a créé une ambiance conviviale »

Le sens du succès



En réaménageant son tabac-presse avec le fonds de Transformation, Alexandra Godu a dopé les ventes de produits à marge (cadeaux notamment). Le secret ? Reculer le rayon tabac au fond du point de vente pour instaurer un sens de circulation favorisant les achats d'impulsion.

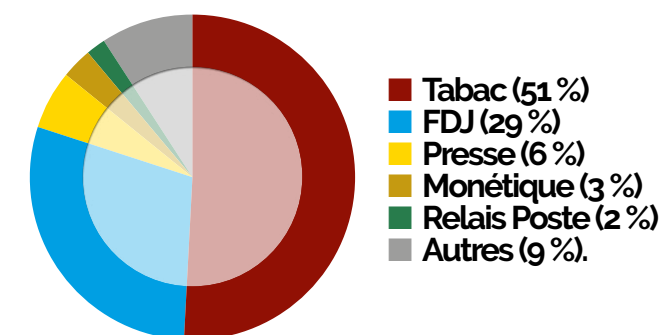
Que ce soit grâce à ses dix-sept années passées en grande distribution (Auchan) ou à une première expérience réussie comme buraliste à Mignaloux-Beauvoir (Vienne), Alexandra Godu avait déjà une idée très claire des aménagements nécessaires au « Tabac-Presses des Castors ». Cet établissement de Buxerolles (Vienne), qu'elle reprend en janvier 2024, est en bon état mais le mobilier a au moins 15 ans d'âge. « J'ai réalisé un audit avec l'agence Lestoux & Associés et confié les travaux de Transformation à la société Agibox car

j'ai été convaincue par le projet de l'architecte Émilie Grandon, se souvient Alexandra. Mes principaux objectifs étaient de déplacer le tabac et la caisse vers le fond et améliorer le confort de travail de mes salariés. »

Le café, c'est convivial

Les travaux durent du 15 au 30 janvier 2025 mais avec un seul jour de fermeture. Le montant s'élève à 85 000 € dont 27 000 remboursés par le fonds de Transformation. La facture se répartit comme suit : mobilier entièrement sur-mesure (60 000 €) ; peintures (6 600 €) ; ■ ■ ■

■ Encaissements en 2025





■ ■ ■ remplacement du lambrequin (700 €) ; achat d'une nouvelle photocopieuse (6 600 €) et d'une nouvelle machine à reproduction de clefs (6 000 €) ; électricité (3 800 €). « Avec le déménagement de la caisse et du rayon tabac au fond, les clients doivent désormais traverser le point de vente en passant à côté des produits à marge, explique Alexandra. J'ai aussi acheté une machine à café (j'en vends 40 par jour) et installé deux tables et quatre chaises à l'extérieur ; cela a créé une ambiance conviviale. »

Fréquentation en hausse

Outre les cafés, la native de Poitiers profite de la Transformation pour intégrer le PMU et Nickel à son offre. La presse bénéficie d'une exposition élargie (320 mètres linéaires) et l'offre de produits du vapotage est doublée. Un an plus tard, les résultats sont là : la fréquentation quotidienne est en hausse (+ 7 %) et certaines catégories voient leurs ventes s'envoler : photocopies (+ 130 %), boissons à emporter (+ 130 %), reproduction de clefs (+ 120 %), textiles (+ 50 %), librairie (+ 40 %), vape (+ 20 %), bijouterie-horlogerie (+ 20 %), FDJ (+ 10 %), CBD (+ 10 %)... « Le panier moyen est stable (+ 0,3 %) mais le fait d'avoir gagné une cinquantaine de clients quotidiens qui procède à davantage d'achats d'impulsion a fait progresser le chiffre d'affaires », se réjouit Alexandra.



L'œil de Brigitte Chanconie, salariée à temps plein depuis 2022



« La Transformation nous a permis de gagner en confort de travail : il y a plus d'espace entre le comptoir et le rayon tabac, on ne se marche plus dessus ! Et avec les nombreux rangements, on trouve les produits très vite. Les clients trouvent que l'établissement est bien plus moderne et même plus grand alors que la surface de vente n'a pas changé. »



S'inspirer des autres

Malgré ces progrès flagrants, celle qui est aussi présidente de la fédération départementale de la Vienne a encore d'autres idées, comme proposer la vente de billets SNCF. Pour trouver des idées, elle se rend chaque année à Losangexpo et rappelle qu'il est « important d'analyser ses performances tout le temps, savoir se remettre en question, s'inspirer des autres ». Les autres, ce sont notamment les salariés qui ont été de bon conseil au moment de choisir la texture et le revêtement du mobilier. « Et pour que le confort de travail soit encore meilleur, j'ai aussi investi dans une sono pour que chacun d'entre eux puisse se connecter et diffuser sa liste de chansons ! » ■

ALEXANDRE T. ANALIS



« Tabac-Presse des Castors » à Buxerolles (Vienne)

Reprise en janvier 2024

1 gérante et 4 salariés à temps plein

140 m² de surface commerciale et 40 m² de réserve

750 clients par jour 4 places assises à l'extérieur

16,30 € de panier moyen

ENTREPRENEUR TRANSFORMATION

Transfo



Rentrée sereine, dossier bien préparé



Manuela McQuade
Chargée de clientèle

« Nous vous aidons dans le montage de votre dossier de demande d'aide à la Transformation et dans son dépôt en ligne sur GIMT : bien accompagné(e), vous gagnez en sérénité et maximisez les chances d'un traitement rapide. Contactez-nous ! »



Délai de traitement moyen :
■ Demande d'aide préalable : 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 : 22 700 €



Nombre de demandes de paiement déposées en 2026 : 345



Nouveaux dossiers ouverts en 2026 par la plateforme : 495



Audits préalables obligatoires réalisés en 2026 : 260



Nombre de demandes d'aide déposées en 2026 : 350

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>

Déjà lourdement taxées, les entreprises attendent les arbitrages du budget 2027



Avec 424,5 milliards d'euros de prélèvements en 2025, les entreprises françaises sont parmi les plus taxées d'Europe. Un niveau qui pèse sur leur compétitivité et relance le débat sur les évolutions fiscales à venir.

La question n'est pas nouvelle. A quelques jours de la présentation du projet de loi de finances 2027 en Conseil des ministres, jeudi 1er octobre, et d'une discussion budgétaire explosive, à partir du 13 octobre à l'Assemblée, elle prend une dimension particulière. Début septembre, une mission d'information du Sénat a dressé un bilan critique du poids des

impôts et cotisations supportés par les entreprises, tout en formulant des propositions pour alléger ces prélèvements et stabiliser les règles.

Des recommandations qui se heurtent à une situation budgétaire contrainte. L'Insee ne prévoit plus que 0,4 % de croissance en 2026. Dans le même temps, la charge de la dette devrait atteindre près de 65

milliards d'euros cette année. Dans une interview au *Figaro*, Sébastien Lecornu a annoncé un effort de 54 milliards d'euros au budget 2027, avec pour objectif de ramener le déficit public à 5 % du PIB, contre 5,4 % attendus pour 2026. Ce chiffre, gonflé, a été revu à 45 milliards par son ministre des Comptes publics, compte tenu des mesures antérieures. Rien de bien encourageant pour espérer une prise en compte de l'avis des sénateurs...

L'ampleur de la pression fiscale sur les entreprises apparaît pourtant clairement dans les chiffres avancés

par le Sénat. En 2025, les impôts et cotisations acquittés par les entreprises ont représenté 424,5 milliards d'euros. Les seules cotisations patronales atteignent 9,9 % du PIB, contre 7 % en moyenne dans l'Union européenne. Selon les indicateurs retenus, la France se situe ainsi au premier ou au deuxième rang de l'UE pour le niveau des prélèvements pesant sur les entreprises.

Ces écarts doivent toutefois être rapprochés du modèle social français, dans lequel les entreprises financent une part importante de la protection sociale. Comme le souligne Mathieu Plane, économiste à l'Observatoire français des conjonctures économiques, « on ne peut pas comparer uniquement le niveau des prélèvements entre les pays sans regarder ce qu'ils financent en contrepartie. »

« Pour les TPE et PME, la complexité fiscale pèse presque autant que le niveau des prélèvements »

MATHIEU PLANE,
ÉCONOMISTE

Dans ce contexte, le Sénat formule plusieurs propositions pour réduire le poids de cette fiscalité. Il souhaite notamment relever de 42 500 à 100 000 euros le plafond de bénéfices auquel s'applique le taux réduit d'impôt sur les sociétés à 15 %. Il préconise également de respecter

la suppression programmée de la CVAE* d'ici 2030, d'achever celle de la C3S* en 2028 et de faciliter l'accès aux dispositifs fiscaux avantageux, aujourd'hui trop complexes à mobiliser pour les TPE et PME.

Mais la chambre haute souhaite aussi s'attaquer à l'instabilité des règles fiscales et sociales. Alors que les lois de finances comportaient entre 25 et 44 dispositions fiscales jusqu'en 2018, elles en comptent désormais régulièrement plus d'une centaine. « Pour les TPE et PME, la complexité fiscale pèse presque autant que le niveau des prélèvements », appuie Mathieu Plane. Face à cette instabilité, les sénateurs proposent d'établir une programmation fiscale et sociale sur cinq ans dès le début de chaque législature, afin que les principales évolutions ne soient plus remises en cause chaque année.

L'espoir de voir ces propositions trouver une traduction dans les prochains textes budgétaires apparaît s'amenuiser. Pour 2027, le gouvernement prétend privilégier la stabilité fiscale. Malgré cette promesse, si aucun nouvel impôt n'est à l'ordre du jour, les prélèvements obligatoires devraient pourtant progresser en 2027 à 44,2 % du PIB, un taux « techniquement en légère hausse », admet Bercy, en raison de la réduction de certaines niches fiscales et de la lutte contre la fraude.

La contribution exceptionnelle demandée aux très grandes entreprises devrait être reconduite à un niveau réduit, tandis que certaines niches fiscales ou sociales devraient

être réexaminées. Le budget de la Sécurité sociale sera lui aussi suivi de près puisqu'il peut modifier certains dispositifs de cotisations et d'allègements. Un coup de rabot sur les allègements de cotisations est d'ailleurs pressenti.

« Le poids de la dette réduit encore les marges disponibles pour alléger durablement la fiscalité des entreprises »

MATHIEU PLANE,
ÉCONOMISTE

Cette prudence s'explique par la forte remontée des taux d'intérêt, qui renchérit le financement de la dette. Comme le souligne Mathieu Plane, « la France est entrée dans un nouveau monde, avec des taux de refinancement durablement supérieurs à la croissance économique. Dès lors, le poids de la dette réduit encore les marges disponibles pour alléger durablement la fiscalité des entreprises ». Une évolution qui oblige à réduire le déficit pour éviter que le poids de la dette ne s'alourdisse encore. Les débats budgétaires diront si, à défaut de baisse, la stabilité fiscale promise aux entreprises pourra au moins être tenue. ■

LAURENT MAUREL

* CVAE : Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises

**C3S : Contribution sociale de solidarité des sociétés

Privé d'Internet ? Ne restez pas inactif !



Si votre opérateur est incapable d'assurer le service pour lequel vous payez un abonnement, ne vous contentez pas d'appeler le service clients.

9, 19, 29 août... Et pourquoi pas le 39 du mois ! C'est ce qu'a dû se dire ce buraliste vendéen quand son opérateur a reporté pour la 4^e fois la date de rétablissement de la 4G pourtant indispensable au bon fonctionnement de son débit. Interrogé par *Ouest-France*, il évalue à 25% la perte de son chiffre d'affaires, en particulier sur les jeux.

Paiements, téléphonie, outils de gestion, services dématérialisés... Elle est longue la liste des activités d'un débit dépendant d'une connexion Internet. Et l'étendue du préjudice en cas de panne est à l'avenant. « *Lorsqu'une panne survient, la priorité est naturellement de rétablir le service, Mais il faut également penser, dès les premières heures, à constituer les preuves de l'incident et de ses conséquences* », insiste Hugo Verriest, juriste à la Confédération.

Le commerçant doit signaler la panne à son opérateur et conserver une

trace de cette démarche : numéro d'incident, courriels et SMS reçus, captures d'écran, dates des appels, interventions techniques ou encore délais de rétablissement annoncés. « *Si la panne se prolonge, il est préférable de formaliser la réclamation par écrit* », conseille le juriste.

L'expert en droit recommande surtout de rassembler les éléments permettant d'établir les conséquences économiques de l'incident. Et de citer : « *le chiffre d'affaires réalisé pendant la panne, la comparaison avec les périodes habituelles, l'indisponibilité de certains terminaux ou services, les opérations qui n'ont pas pu être réalisées, les attestations ou éléments provenant des partenaires* ».

Le buraliste a tout intérêt à adresser une réclamation chiffrée à son opérateur. Au-delà du remboursement de l'abonnement pour la période d'indisponibilité, il peut faire état du préjudice économique qu'il estime avoir subi.

« *Plus celui-ci sera précisément documenté, plus la demande sera jugée sérieuse* », ajoute le juriste. Mais il prévient : « *une panne ne donne pas automatiquement droit au remboursement du chiffre d'affaires perdu.* »

La première étape consiste à consulter le contrat souscrit auprès de l'opérateur. « *Celui-ci peut contenir des engagements en matière de disponibilité du service ou de délai de rétablissement, ainsi que les conséquences pour le fournisseur du non-respect de ces engagements*, explique le juriste. *Mais certaines clauses peuvent encadrer ou plafonner fortement l'indemnisation et exclure certains préjudices indirects ou pertes commerciales. En cas de désaccord persistant, une mise en demeure peut être adressée à l'opérateur avant d'envisager, si l'importance du préjudice le justifie, une action en responsabilité* », explique Hugo Verriest.

« *Pour un commerce dont l'activité dépend d'une connexion, la continuité de service doit être intégrée à la gestion des risques*, insiste le juriste. *Lors de la souscription ou du renouvellement d'un abonnement, il est impératif de vérifier les délais de rétablissement, l'existence d'une assistance prioritaire et surtout les solutions de secours proposées en cas de panne.* »

Prévenir, c'est aussi bien d'assurer. « *Selon les garanties souscrites dans le contrat multirisque, certaines interruptions de services ou pertes d'exploitation peuvent être couvertes*, rappelle Hugo Verriest. *Les conditions sont toutefois très variables : origine de la panne, durée minimale d'interruption, franchise, plafond d'indemnisation ou événements exclus.* » Une fois encore, il est recommandé de contacter son assureur sans délai. ■

DAVID J. STRAUS



Devenez point de retrait Amazon Counter

Nous exposons, retrouvez-nous

losangexpo

le salon des buralistes
14 et 15 novembre 2026
Paris - Porte de Versailles - Hall 7.1
losangexpo.com

Stand
L20



Contactez
amazon@buralistes.fr

amazon

LE MONTANT DE REVENU ADAPTÉ

Comprendre l'impôt et les cotisations sociales pour bien calibrer son revenu (EI) et son équilibre salaire.

Choisir le bon montant de revenu à prélever est important pour le dirigeant comme pour l'entreprise. Il faut tenir compte de ses besoins personnels mais aussi des impôts et cotisations sociales à payer.

En entreprise individuelle, l'objectif est donc de prélever suffisamment pour vivre, sans mettre la trésorerie de l'entreprise en difficulté.

L'IMPÔT ET LES COTISATIONS SOCIALES : QUELLE DIFFÉRENCE ?

- L'impôt sur le revenu est versé à l'État, tandis que les cotisations sociales financent la protection sociale du dirigeant (retraite, maladie, etc).
- Le montant que vous pouvez réellement utiliser pour vos besoins personnels doit tenir compte des cotisations sociales et de l'impôt à payer. Il est donc important de les anticiper avant de fixer votre niveau de prélèvement.
- Attention : un prélèvement trop important peut fragiliser la trésorerie de l'entreprise et compromettre le paiement de ses prochaines échéances.

EI à l'IR vs EI à l'IS : DEUX LOGIQUES DE PRÉLEVEMENT

Éléments clés	EI à l'Impôt sur le Revenu (IR)	EI à l'Impôt sur les Sociétés (IS)
Principe	Les prélèvements personnels n'ont pas d'impact sur le bénéfice imposable	Entreprise paie son propre impôt (IS) sur son bénéfice net. La rémunération versée réduit le bénéfice imposable
Assiette de calcul	L'IR et les cotisations sociales calculés sur la totalité du bénéfice prélevé ou non	Vous payez des cotisations et de l'IR uniquement sur les sommes prélevées.
Rémunération	C'est une décision de trésorerie, donc pas d'impact social ou fiscal	La rémunération est déductible du résultat et soumise aux cotisations sociales et à l'IR
Dividendes	Non applicable	Possibilité de vous verser des dividendes sur le bénéfice après IS
Fiscalité des dividendes	Non applicable	Soumis à flat-tax à hauteur de 31,7% ou sur le barème progressif de l'IR
Régime social des dividendes	Non applicable	La part des dividendes dépassant 10 % est soumise aux cotisations sociales.

LES INDICATEURS À SUIVRE

Indicateur	Ce qu'il mesure	Calcul associé
Taux de prélèvement (EI)	Part du bénéfice effectivement prélevée par l'exploitant	Prélèvements / bénéfice imposable × 100
Ratio trésorerie de sécurité	Capacité à couvrir les charges sociales et fiscales à venir	Trésorerie disponible / charges à 3 mois
Capacité de prélèvement disponible	Montant que l'exploitant peut prélever tout en conservant les sommes nécessaires au paiement des échéances à venir et une trésorerie de sécurité	Trésorerie disponible – échéances à venir – trésorerie de sécurité

Le bon revenu permet de couvrir ses besoins personnels sans fragiliser la trésorerie de l'entreprise. Avant tout prélèvement, anticipez les cotisations, les impôts et les dépenses à venir, tout en gardant une marge de sécurité.

Contactez-nous pour toute interrogation : sosgestion@buralistes.fr

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

Confidentialité assurée.



40%
des personnes
interrogées pour
un sondage Elabe
disent avoir
renoncé à acheter
certains produits
alimentaires ou à
partir en vacances.
Sept Français sur
dix s'attendent à
ce que leur pouvoir
d'achat se dégrade
dans les prochains
mois, plombé par
la hausse du prix
des carburants. ■

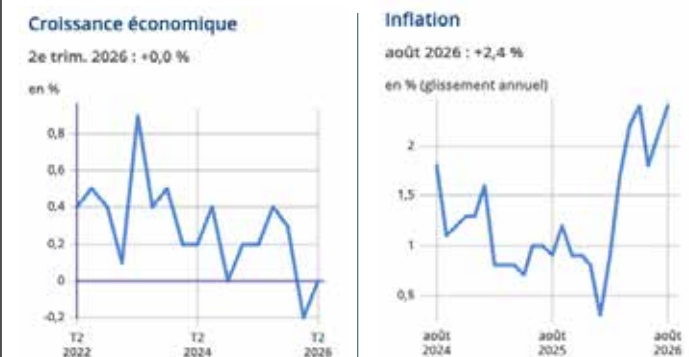
Journée du commerce de proximité

Le samedi 10 octobre se tiendra la 18^e Journée nationale du commerce de proximité, de l'artisanat et du centre-ville. Cette journée vise à mettre en avant les commerçants et artisans locaux, leurs métiers et leur rôle dans l'animation des centres-villes. Des collectivités et unions commerciales organisent différentes animations et opérations de communication pour inciter le public à redécouvrir les commerces de proximité. Une occasion aussi de recréer du passage dans les rues commerçantes et de renforcer les liens entre commerçants et habitants. ■

Frais bancaires : des mesures pour favoriser la concurrence

Depuis cet été, la clôture d'un compte professionnel est gratuite. Une entreprise, quel que soit son statut, peut fermer son compte bancaire sans frais de clôture. Cette mesure lève un frein pour les professionnels souhaitant changer de banquier. Elle s'inscrit dans un mouvement plus large d'encadrement des frais bancaires, avec d'autres évolutions attendues en 2027 pour rendre les tarifs plus lisibles et permettre aux entreprises de mieux comprendre ce qu'elles paient réellement chaque année. Dès le 1^{er} janvier, les banques devront utiliser une dénomination commune pour les principaux frais et services bancaires afin de mieux permettre la comparaison des tarifs. À partir du 26 mai, les microentreprises devront recevoir chaque année un document récapitulant tous les frais bancaires prélevés au cours de l'année précédente. ■

Croissance ou inflation, indicateurs sous surveillance



Source : www.insee.fr

Wero prépare son arrivée dans les commerces physiques

Déjà utilisé pour les virements entre particuliers, Wero, solution de paiement portée par plusieurs grandes banques, dont BNP Paribas, Crédit Agricole et Société Générale, poursuit son développement. Après un premier déploiement dans le paiement en ligne avec Decathlon attendu en octobre, puis E.Leclerc, Ikea, Lidl ou encore Kiabi, la solution doit arriver dans les commerces physiques à partir de 2027. Les clients pourront alors régler leurs achats directement par virement bancaire, sans utiliser de carte. Une alternative aux réseaux CB, Visa et Mastercard, qui pourrait aussi réduire les frais d'encaissement des commerçants. ■

Taxe foncière : l'échéance approche

Les entreprises propriétaires de leurs locaux doivent surveiller leur échéance de taxe foncière. Cette année, la date limite de paiement est fixée au 15 octobre, à minuit. Les professionnels qui règlent directement en ligne depuis leur espace sur impots.gouv.fr bénéficient de cinq jours supplémentaires pour s'acquitter de la taxe, soit jusqu'au 20 octobre. Il est possible de choisir la mensualisation ou le prélèvement automatique à l'échéance. L'avis est consultable dans l'espace professionnel, rubrique « Compte fiscal », puis « Taxe foncière ». ■

Ne dites plus drugstore, dites konbini

Le « konbini », ce commerce de proximité japonais, ouvert à toute heure, est devenu la référence de certains traiteurs ou épiceries français qui proposent de tout, avec des formats individuels et des produits faciles à emporter. La tendance dépasse ces commerces puisque les librairies, celles de manga en particulier, succombent aussi à la tendance du « konbini », en proposant des produits de snacking pour diversifier leurs revenus. L'épicerie nippone détrônera-t-elle le drugstore de l'Oncle Sam ? ■

« C'est rassurant de savoir qu'il y a une telle équipe derrière soi »



Le nouveau président du Loir-et-Cher, Kliph Cruz, a reçu, début septembre à Blois, le patron de la Confédération pour une première « Journée d'initiation ».

C'est le soutien d'un jeune président à un autre jeune président. Kliph Cruz, qui a repris récemment les rênes de la fédération du Loir-et-Cher, a reçu début septembre la visite de Serdar Kaya, à la tête de la Confédération depuis un an. Ce dernier inaugurerait avec son collègue de Selle-sur-Cher une première « Journée d'initiation », un nouveau type d'opération visant à mettre le « pied à l'étrier » des nouveaux présidents départementaux.

Après une matinée de travail avec le directeur régional de la Douane, Michel Mercier (photo en haut à droite), le duo de présidents est parti à la rencontre de buralistes incarnant les multiples facettes du métier. Le soir, les deux élus ont eu la joie de retrouver nombre de leurs confrères pour une rencontre sans filtre avec la directrice de cabinet du préfet, Naïma Ben Ahmed (photo ci-dessus).

« Comme beaucoup de buralistes, je connaissais peu la Confédération et je n'imaginai pas quelle machine de guerre c'était avant d'assumer des responsabilités syndicales, a commenté Kliph Cruz. C'est rassurant de savoir qu'il y a une telle équipe derrière soi pour chaque sujet



concernant les adhérents ». « La visite de Serdar Kaya est plus qu'un symbole car il prend à cœur de partager des conseils et trouver des solutions », a poursuivi le local de l'étape.



« Encourager ceux qui s'engagent »
« Je me trouvais dans la situation de Kliph il n'y a pas si longtemps que cela, à la tête des buralistes de l'Oise : je sais que le soutien de la Confédération compte beaucoup, surtout lors des premiers pas aux fonctions de président », a expliqué Serdar Kaya. « Mais il est aussi très important pour les élus nationaux et pour moi en particulier, d'être proches du terrain et d'encourager ceux qui s'engagent pour la profession », a-t-il assuré, promettant de « très prochaines Journée d'initiation : ce ne sont pas les nouveaux élus qui manquent ! » ■

À BLOIS, DAVID J. STRAUS



DES QUESTIONS SUR VOTRE ACTIVITÉ ? DES PROJETS À CONCRÉTISER ?



NOS EXPERTS
SONT LÀ POUR VOUS
ACCOMPAGNER.

PRENEZ UN RENDEZ-VOUS
PERSONNALISÉ OU ASSISTEZ
AUX CONFÉRENCES.



PARTICIPEZ
ET TENTEZ DE REMPORTER
UNE VESTE
WORKER !

----- COMMENT OBTENIR VOTRE VESTE WORKER ? -----



PRENEZ RENDEZ-VOUS
avec une des structures
de la Maison des Buralistes
via le site

www.losangexpo.com

OU



INSCRIVEZ-VOUS À UNE
DES CONFÉRENCES VIA LE SITE
Un coupon vous sera remis
afin de récupérer votre
cadeau sur l'espace dédié

www.losangexpo.com



DES CONSEILS
PERSONNALISÉS



DES SOLUTIONS
ADAPTÉES



POUR VOUS
DÉVELOPPER



PRÉPAREZ VOTRE VISITE DÈS MAINTENANT SUR
www.losangexpo.com



Armé pour réussir



Isère

Après six années passées dans l'Armée de Terre, Emmanuel Giguet a changé de cap pour devenir un entrepreneur avisé. Aujourd'hui à la tête d'un tabac-presse à Sassenage (Isère), l'ancien chef d'escouade conserve de ses années militaires une certaine rigueur dans la gestion de ses affaires.



Enfant turbulent, parfois colérique, pas franchement motivé par son BEP d'électrotechnique et ayant de sérieux problèmes avec le concept-même de hiérarchie : Emmanuel Giguet grandit en totale opposition à son grand-frère, un jeune homme plutôt calme et tourné vers les Beaux-Arts. Aussi, lorsque le natif de Chambéry (Savoie) déclare, à l'âge de 18 ans à ses parents (son père est chauffeur-livreur et sa mère exerce le métier d'infirmière de nuit), qu'il va s'engager dans l'Armée de Terre, ces derniers tentent vainement de l'en dissuader. « J'avais l'intuition que l'armée m'offrirait le cadre disciplinaire dont j'avais besoin ; de plus, j'étais à la recherche de challenges, se souvient Emmanuel. Et j'avais déjà un rêve bien précis en tête : commander un peloton en temps de guerre. »

En mission à l'étranger

Si le destin le tiendra finalement éloigné des zones de conflit, Emmanuel réussit parfaitement son intégration dans l'Armée de Terre : il intègre en 2002 le 4^e escadron et le

4^e peloton du 1^{er} régiment de Spahis de Valence (Drôme). Major de sa promotion du Certificat Militaire Élémentaire (CME), il obtient le grade de brigadier deux ans plus tard.

« Je tiens particulièrement à rendre hommage à l'adjudant Yannick Dewalles qui a été pour moi un exemple et dont j'ai apprécié le commandement », précise Emmanuel. Pendant ses six années passées au sein de l'Armée de Terre, il part en mission dans la base de Djibouti, est affecté à la protection des populations dans la région de Mitrovica (Kosovo), patrouille en bateau au large du Liban déchiré par la guerre civile...

Conducteur de chars

« Certains stages étaient vraiment durs mais je n'ai jamais abandonné ; à Djibouti par exemple, il y avait des marches de plusieurs jours dans le désert, des parcours aquatiques en Mer Rouge ou encore apprendre à dégorger un cabri pour se nourrir... Je garde surtout le souvenir de la camaraderie et je reste encore aujourd'hui en contact avec d'anciens compagnons du régiment », affirme Emmanuel.

Il est promu chef d'escouade et conducteur de chars dans le camp militaire de Canjuers (Var) avant de quitter l'Armée de Terre pour devenir entrepreneur, là encore malgré les conseils de ses parents qui trouvent ce pari professionnel un peu trop risqué.

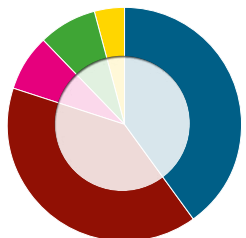
Redynamiser des établissements

Littéralement incapable de tenir en place, l'hyperactif savoyard enchaîne alors les établissements dans des zones de chalandise très diverses : un tabac-presse situé dans le centre commercial d'un quartier populaire de





Encaissements en 2026 :



- FDJ (40 %)
- Tabac (40 %)
- Boissons (8 %)
- CBD (8 %)
- Autres (4 %).

Firminy (Loire) puis un bar de nuit dans la très chic station de ski de Champéry (Suisse) avant de se fixer dans le département de l'Isère avec d'abord un bar-PMU sis en galerie marchande à Fontaine, un tabac-presse à Grenoble et enfin le « Tabac des Pies », un tabac-presse dans le centre-ville de Sassenage qu'il reprend au mois de mai 2024.

« Tout se passe très bien ici ; j'aime redynamiser des affaires où il y a du potentiel et je les revends lorsque je sens que je ne peux plus réellement progresser. » Entre-temps, Emmanuel épouse Najette (rencontrée « lors d'un mariage ! »), déjà mère de deux filles (Sanah, 22 ans, et Yasmine, 20 ans) et qui lui donne un fils (Mahil, 11 ans) qu'Emmanuel trouve « très, très turbulent ! » (si c'est vrai, au moins l'intéressé peut-il plaider la tradition familiale...).



ACCOMPAGNEMENT PORTRAIT

« Tabac des Pies » à Sassenage (Isère)

- Reprise le 22 mai 2024
- 1 gérant et 3 salariées à temps plein
- 60 m² de surface commerciale et 60 m² de réserve
- 900 clients par jour
- Panier moyen : 17 €

Pour expliquer sa réussite personnelle aussi bien que professionnelle, Emmanuel en revient toujours à sa première partie de carrière : « C'est l'armée qui m'a enseigné la stricte observance des consignes, la conscience professionnelle. In fine, que l'on soit buraliste ou militaire, il faut savoir être très rigoureux dans son travail quotidien pour que ça marche. » L'Armée de Terre semble lui avoir aussi laissé le goût des voyages et de l'aventure : Indonésie, Thaïlande, Maroc, Turquie, Espagne, ski en haute montagne (Chamrousse, Les Deux Alpes, Villard-de-Lans, L'Alpe d'Huez...), escapades en bateau au large de la Corse... « L'idéal serait de finir ma vie sur un catamaran à Saint-Barthélemy ! » lance-t-il, mi-rieur, mi-sérieux. Emmanuel n'est certes plus un enfant turbulent mais il continue de croire en ses rêves. ■

ALEXANDRET. ANALIS

NORMANDIE / ORNE

Questions sur le marché parallèle



L'assemblée générale qui s'est tenue le dimanche 20 septembre à La Ferté-en-Ouche a réuni une cinquantaine de personnes. Sandy Fortier, présidente de la fédération départementale, Xavier Dupont, trésorier général de la Confédération et président de la fédération Normandie, et Virginie Van Lancker, vice-présidente de la Confédération, ont abordé avec la salle les principales thématiques d'actualité, notamment le marché parallèle. Au chapitre statutaire, Alexis Thiers et Floriane Manson ont été réélus au sein du bureau. Invités : Arielle Ternisien de Boiville (Douanes), Jean-Baptiste Pascaud (Formation Buralistes), Célia Marie (FDJ), Philippe Mores (PMU) et Kevin Delange (Nickel). ■

OCCITANIE / TARN

La diversification en débat



L'assemblée générale qui s'est déroulée le samedi 12 septembre à Peyregoux a réuni une trentaine de personnes. Jean-François Pinier, président de la fédération départementale, et Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, ont répondu aux questions de la salle portant notamment sur la diversification des activités et le marché parallèle. Au chapitre statutaire, Yannick Loupias et Jean-Christophe Carcenac ont été réélus au sein du bureau tandis que Thomas Bernard y était élu pour la première fois. Invités : Jean Nifenecker (Douanes), Jules Montels (Mudetaf), Nicolas Denonfoux et Rudy Saint (FDJ). ■

OCCITANIE / LOT

Amélie Besserves élue



L'assemblée générale qui s'est tenue à Saint-Projet le dimanche 6 septembre en présence de 50 personnes a été marquée par l'élection d'Amélie Besserves à la présidence de la fédération départementale. Amélie Besserves, Serdar Kaya et Frédéric Pailhè, président de la fédération Occitanie, ont notamment appelé à venir manifester le lendemain à Muret. Invités : Philippe Maslies-Latapie, Séverine Funes (Douanes), le lieutenant-colonel Christophe Massot, l'adjutant-chef Alexandre Duhamel, le capitaine Stéphane Poncelet (gendarmerie), le commissaire Philippe Surlapierre (police), Philippe Pasqualini (EDC), Jules Montels (Mudetaf), Youcef Meftah (FDJ). ■

GRAND EST / AUBE

Retour sur la semaine de mobilisation



80 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Rumilly-lès-Vaudes le samedi 19 septembre. Pascal Brie, président de la fédération départementale, Serdar Kaya et François Mercier, président de la fédération Grand Est, ont répondu aux questions de la salle sur les thématiques d'actualité et sont notamment revenus sur la semaine de mobilisation du réseau, en particulier la manifestation à Saverne. Invités : Jean-Luc Pépin et Karine Blot-Cossard (Douanes), l'adjutant Imdat Gültekin (gendarmerie), le référent sûreté Yannick Collard (police), Barbara Bilbeau (EDC), Ariane Bouton (Mudetaf) et Arnaud Royer (FDJ). ■

ACCOMPAGNEMENT
AG

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES / LOIRE

4^e mandat pour Gilles Grangier

L'assemblée générale du lundi 14 septembre à Magneux-Haute-Rive a attiré 100 personnes et a été marquée par la réélection de Gilles Grangier à la présidence de la fédération départementale. Gilles Grangier et Jean-François Vigouroux, vice-président de la Confédération, ont répondu aux questions de la salle. Invités : Dino Cinieri (conseiller régional) ; à gauche, la procureure de la République Anne Gaches, Jean-Pierre Chappuis (Douanes), le major de gendarmerie Pierre-Antoine Ferreol, Jérémy Bianchi (EDC), Grégory Chevallier (Mudetaf), Lucille Boulanger et Frédéric Pichot (FDJ), Maxime Meyret (PMU), Véronique Baron (Nickel), Sylvie Deléglise (La Poste). ■

NOUVELLE-AQUITAINE / CREUSE

Mehmet Kazan élu



L'assemblée générale qui s'est tenue à Guéret le dimanche 6 septembre en présence d'une trentaine de personnes a été marquée par l'élection de Mehmet Kazan à la présidence de la fédération départementale. Buraliste à La Souterraine, il succède à Charlotte Farin qui occupait ce poste depuis 2023. Mehmet Kazan, Virginie Van Lancker, vice-présidente de la Confédération, Frédéric Vergne, président de la fédération Occitanie, et Valérie Marsaloud, vice-présidente de la fédération Occitanie, ont abordé avec la salle les principales thématiques d'actualité. Invitée : Caroline Lavenir (Douanes de Poitiers). ■

Transaxio *Tabac*Spécialiste en cession et acquisition
de Tabac PresseFaites comme eux !
Confiez-nous la vente
de votre affaire !BELFORT
(90)BREBIERES
(62)DANNEMARIE
(68)TRANSAXIO TABAC
SERA PRÉSENTLOSANGE XPO
Le salon des buralistes

Vous avez un projet de cession ?

Échangez avec nos experts au
salon LOSANGEXPO,
stand L35,
les 14 et 15 novembre 2026 !Bénéficiez de notre présence
pour échanger sur votre projet.

Retrouvez nous ici

Scannez



contact@transaxio.fr

APPEL GRATUIT 0 800 420 401

Auvergne-Rhône-Alpes / Isère

Avec le nouveau général de gendarmerie



L'assemblée générale qui s'est tenue à Grenoble le mardi 15 septembre a réuni 80 personnes. Thierry Meyronin, président de la fédération départementale, et Jean-Paul Mengeon, secrétaire général adjoint de la Confédération et président de la fédération Auvergne-Rhône-Alpes, ont pris part aux débats avec la salle. Patrick Meyrand a été réélu au bureau tandis qu'Arnaud Cullet y était élu pour la 1^{re} fois. Invités : Romain Noël (Douanes), le général de gendarmerie Samuel Joguet, Jean-Baptiste Pascaud (Formation Buralistes), Jérôme Cebe (Logista), Vincent Vernerey et Fabrice Soulat (FDJ), Thomas Archambeaud (PMU), Véronique Baron et Sandrine Pijolet (Nickel). ■

Bourgogne-Franche-Comté / Côte-d'Or

Les épiceries de nuit pointées du doigt



80 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue le dimanche 13 septembre à Pont-de-Pany. Valentin Ollivier, président de la fédération départementale, Serdar Kaya et Frédéric Roland, président de la fédération Bourgogne-Franche-Comté, ont abordé avec la salle les différentes thématiques d'actualité dont la question du marché parallèle et plus particulièrement de la vente illégale de tabac dans des épiceries de nuit de l'agglomération dijonnaise. Invités : Arnaud Borda (Douanes), Jérémie Bianchi (EDC), Johann Ménard (Mudetaf), Olivier Grégoire (FDJ) et Jean-Baptiste Villemin (Nickel). ■

Sud-PACA / Bouches-du-Rhône

Frédéric Pourchier élu



L'assemblée générale qui s'est tenue à Aix-en-Provence le vendredi 18 septembre en présence de 100 personnes a été marquée par l'élection de Frédéric Pourchier à la présidence de la fédération départementale (il était jusqu'ici président par intérim). Frédéric Pourchier et Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération et président de la fédération Sud-PACA, ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité. Invités : la députée des Bouches-du-Rhône Joëlle Mélin, Myriam Soula (Douanes), Romain Mascia (EDC), Paulin Adida (Formation Buralistes), Anne-Sophie Jupinet (FDJ), Alexis Bruno (PMU), Jonathan Di Ruocco (CPMM). ■

Occitanie / Tarn-et-Garonne

Sophie Andrieu réélue



L'assemblée générale qui s'est tenue le dimanche 20 septembre à Beaumont-de-Lomagne en présence de 70 personnes a été marquée par la réélection de Sophie Andrieu à la présidence de la fédération départementale. Sophie Andrieu et Marie-Pierre Ferland, vice-présidente de la Confédération, ont répondu aux questions de la salle. Rémy Filipa a été réélu au bureau tandis qu'Élie Landorique, Imed Chouaibi et Anthony Chapron y étaient élus pour la 1^{re} fois. Invités : Séverine Funes et Daniel Péliou (Douanes), Jules Montels (Mudetaf), Youcef Meftah (FDJ), Gurvan Burel (PMU), Mathieu Laforge (Nickel), Édith Perrotin et Jonathan Leblanc (La Poste). ■

Afin de bien préparer ma venue à Losangexpo, je m'assure d'avoir effectué les tâches suivantes.

Ma to-do list



PRÊT POUR LOSANGEXPO ?

Cochez toutes les cases et profitez à fond du salon !

AVANT MA VISITE

- ☐ Je me connecte et je fais mon badge sur le site www.losangexpo.com.
- ☐ Je consulte le plan du salon et j'étudie la liste des exposants.
- ☐ Je fixe des objectifs précis pour ma visite (nouveaux fournisseurs, nouvelles idées, nouveaux produits, solutions, etc.).
- ☐ Je regarde le contenu des conférences, m'inscris à l'une d'entre elles et prends rendez-vous avec l'une des structures de la Maison des Buralistes, afin de gagner une veste worker.
- ☐ Je prévois une tenue confortable et des chaussures adaptées.



PENDANT MA VISITE

- ☐ Je fais le tour du salon pour rencontrer les exposants que j'ai sélectionnés.
- ☐ Je vais sur le stand de la Pause Déj, car Andros et Sodebo seront présents et pourront m'offrir une dégustation.
- ☐ Je m'offre un moment de détente en allant à la Bodega.
- ☐ Je remplis mon coupon pour gagner un voyage.
- ☐ Je remplis le coupon pour gagner une Citroën Ami Buggy.
- ☐ Je découvre les nouveautés et innovations et je compare les différentes offres.
- ☐ Je me détends au jeu de fléchettes pour gagner de nombreux lots.



PRÉPAREZ VOTRE VISITE
www.losangexpo.com

ACCOMPAGNEMENT

AGENDA / VOS ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Puy-de-Dôme : dimanche 4 octobre

Cantal : dimanche 11 octobre

Ardèche : dimanche 25 octobre

Haute-Savoie : dimanche 6 décembre

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Yonne : dimanche 29 novembre

Haute-Saône : dimanche 29 novembre

Nièvre : dimanche 6 décembre

Saône-et-Loire : dimanche 6 juin 2027

BRETAGNE

Côtes-d'Armor : lundi 30 novembre

Finistère : jeudi 29 avril 2027

CENTRE-VAL-DE-LOIRE

Cher : dimanche 4 octobre

Loiret : dimanche 6 décembre

Indre : dimanche 14 mars 2027

Loir-et-Cher : dimanche 21 mars 2027

CORSE

Corse : dimanche 18 octobre

GRAND EST

Marne : dimanche 4 octobre

Meuse : jeudi 29 octobre

HAUTS-DE-FRANCE

Pas-de-Calais : dimanche 25 avril 2027

NORMANDIE

Seine-Maritime (Rouen) :
dimanche 18 octobre

Eure : dimanche 25 octobre

Seine-Maritime (Le Havre) :
dimanche 1^{er} novembre

Manche : dimanche 13 décembre

NOUVELLE-AQUITAINE

Lot-et-Garonne : samedi 3 octobre

Vienne : dimanche 11 octobre

Pyrénées-Atlantiques (Béarn et Soule) :
dimanche 11 octobre

Pyrénées-Atlantiques (Pays basque) :
samedi 17 octobre

Landes : samedi 24 octobre

Haute-Vienne : dimanche 6 décembre

Charente : samedi 5 décembre

Charente-Maritime : dimanche 28 février 2027

Dordogne : dimanche 14 mars 2027

Deux-Sèvres : dimanche 21 mars 2027

Gironde : samedi 3 avril 2027

OCCITANIE

Aude : dimanche 11 octobre

Lozère : mercredi 21 octobre

Hérault-Montpellier et Hérault-Béziers :
samedi 7 novembre

Aveyron : dimanche 29 novembre

PAYS DE LA LOIRE

Mayenne : dimanche 18 octobre

Maine-et-Loire : 22 novembre

Loire-Atlantique : dimanche 13 décembre

SUD-PACA

Alpes-Maritimes : dimanche 4 octobre

CAP BURALISTES 2026

Béziers (Hérault)
jeudi 8 octobre

Metz (Moselle)
jeudi 15 octobre

Vos événements professionnels

■ **Trophées des Buralistes**
d'Île-de-France (Paris) : 4 octobre

■ **Webinaire Merchandising :**
15 octobre de 12 à 13h

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

■ **Trophées des Buralistes des Hauts-de-France**
à Saint-Amand-les-Eaux (Nord) : 6 décembre



3 place du Palet
16 000 Angoulême
Tél 05 45 94 96 96

contact@cabinet-palet.fr

Charente - Charente maritime - Dordogne - Vendée - Gironde

16-3901 TABAC PRESSE FDJ PMU situé dans une grande ville de CHARENTE 16 SUD OUEST sur axe passant – Magasin refait à neuf et sécurisé – Logement 1 chambre – Loyer HT 800 € - Fermé ½ journée - Chiffre d'affaires HT 176 400 € - Commissions 191 370 € - EBER 185 000 € - Prix du fonds 433 600 € HAI

16-3964 TABAC PRESSE FDJ PMU situé dans le centre d'une grande ville de CHARENTE 16 SUD OUEST – Beau magasin sécurisé et climatisé de 35 m2 dans secteur animé proximité commerces – Fermé ½ journée – Fermeture annuelle par roulement - Loyer HT 850 € - Chiffre d'affaires HT 102 100 € - Commissions 187 500 € - EBER 150 000 € - Prix du fonds 416 480 € HAI

16-3953 TABAC PRESSE FDJ A voir en exclusivité situé dans une grande ville de CHARENTE 16 SUD OUEST Beau magasin aménagement récent – Grande surface de vente - Parking - Fermé 1 journée – 3 semaines de fermeture annuelle - Loyer HT 1 211 € - Chiffre d'affaires HT 138 000 € - Commissions 115 000 € - EBER 115 000 € - Prix du fonds 350 720 € HAI

16-3978 TABAC PRESSE FDJ PMU A VOIR situé dans une grande ville de CHARENTE 16 SUD OUEST – Magasin de 90 m2 – Passage important – Bureau et réserve - Pas de fermeture – Fermeture annuelle par roulement - Chiffre d'affaires HT 390 000 € - Commissions 522 900 € - EBER 400 000 € - Prix du fonds

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) ou consultez la newsletter MardiMidi by *Le Losange*.

Chez Zola, le buraliste était déjà commerçant d'utilité locale



Publié en 1887, *La Terre* (15^e volume des Rougon-Macquart) décrit les turpitudes de la paysannerie à Rognes. Ce village fictif de la Beauce a été inspiré à Zola par l'ancienne commune de Romilly-sur-Aigre (Eure-et-Loir), intégrée depuis le 1^{er} janvier 2017 à la nouvelle municipalité de Cloyes-les-Trois-Rivières. Parmi les habitants de Rognes se trouve un certain Lengaigne, un buraliste qui présente déjà toutes les caractéristiques (ou presque) du commerçant d'utilité locale.

Déjà bien diversifié

Lengaigne exerce dans un village d'environ 500 âmes, preuve que le maillage exceptionnel du réseau, y compris en milieu rural, ne date pas d'hier. Il travaille dur avec son épouse, Flore, pour offrir une vie meilleure à leurs enfants, Suzanne et Victor, qui réussiront à s'abstraire quelque temps de leur province étriquée, la fille à Châteaudun, Chartres et Paris et le fils à Lille. Et surtout, Lengaigne est non seulement buraliste mais aussi coiffeur et cabaretier : la diversification des activités était déjà à la mode.

« Lengaigne est non
seulement buraliste mais
aussi coiffeur et cabaretier »

Dans Les Rougon-Macquart, cycle de vingt romans publiés entre 1871 et 1893, Émile Zola trace un portrait sans concession du Second Empire à travers les péripéties d'une seule famille. Spéculation immobilière (*La Curée*), misère des mineurs dans les corons (*Germinal*), essor des chemins de fer (*La Bête humaine*), naissance des grands magasins (*Au Bonheur des Dames*), alcoolisme dans le monde ouvrier (*L'Assommoir*) : Zola scrute le meilleur et le pire de son époque dans un style naturaliste rarement égalé.

ALEXANDRE T. ANALIS

Farouchement opposé à la domination bourgeoise, plus particulièrement à tous ceux qui possèdent la terre sans la travailler, Lengaigne est un libre-penseur et cultive des idées républicaines. Mais sa situation de préposé de l'État l'oblige à observer un strict devoir de neutralité. Son seul véritable ennemi est l'autre cabaretier du village (qui lui n'est pas buraliste) : un être vaniteux et cupide, bonapartiste convaincu, qui ambitionne de devenir maire de la commune, un certain... Macqueron. ■

MDV
boutique

Agencez votre espace de vente

Bar • Tabac • Presse

Augmentez vos ventes
grâce à un espace organisé,
pratique & cohérent.



Rencontrez-nous
les 14 & 15 novembre 2026
au salon Losangexpo
Stand F14

Vous avez un projet ?

Contactez-nous au 05 49 26 10 89 ou allez voir nos réalisations !
mdv-boutique.com

MAISON DE
MDV
VAPOTAGE



PARIS - 2026
PORTE DE VERSAILLES - HALL 7.1
14 & 15 NOVEMBRE

RETROUVEZ-NOUS
STAND J14

COMMERCE | HÔTELLERIE
ENTREPRISES | IMMOBILIER D'ENTREPRISE

msimond.fr

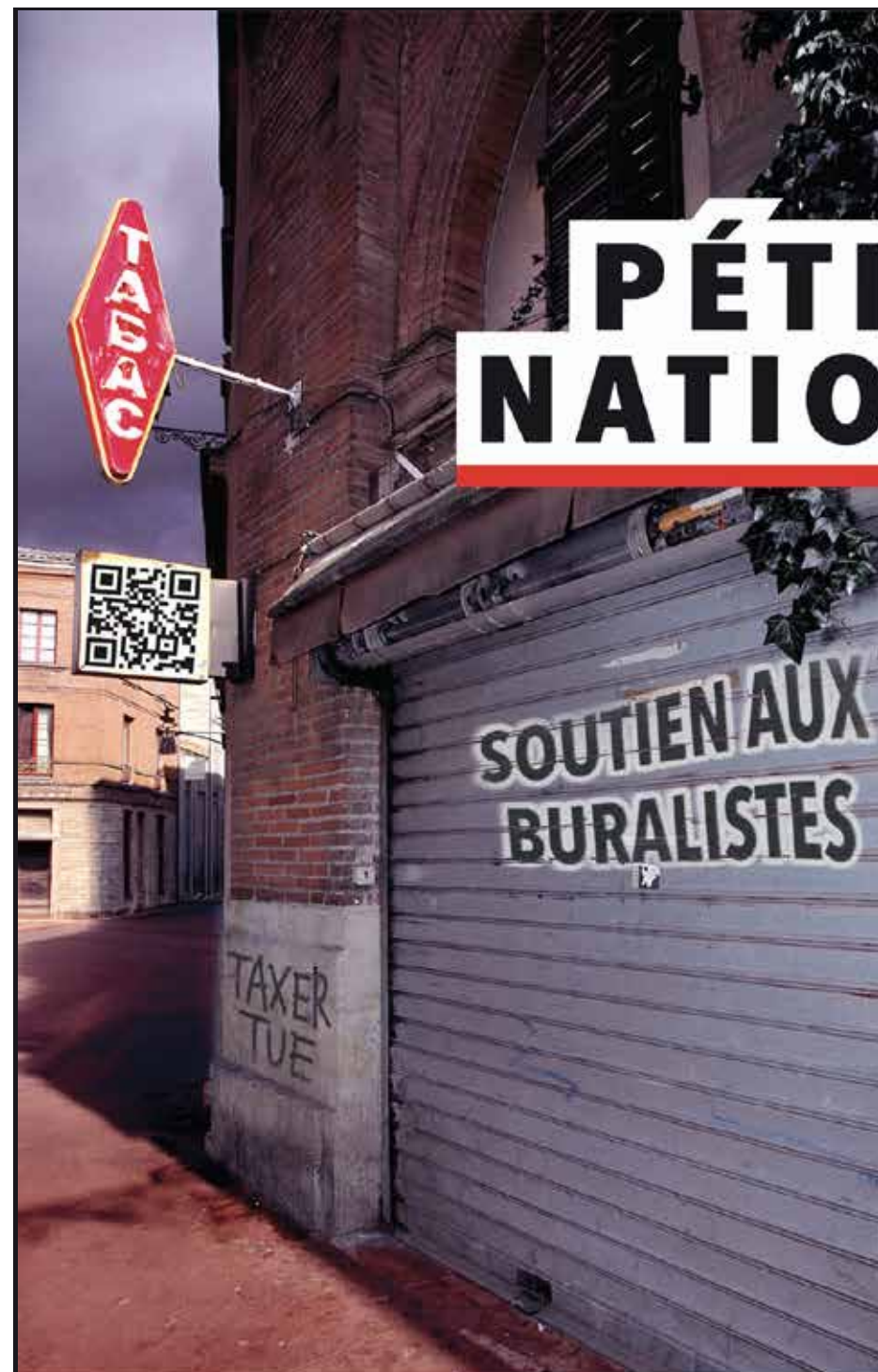
1 débit de tabac vendu tous les 2 jours

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 COMMERCE ET D'ENTREPRISES



PÉTITION NATIONALE



AFFICHE DÉTACHABLE

SOUTENIR LES BURALISTES :
C'EST DÉFENDRE DES COMMERCE
DE PROXIMITÉ, DES EMPLOIS
ET DES TERRITOIRES.
C'EST SOUTENIR CELLES ET
CEUX QUI, CHAQUE JOUR,
SE LÈVENT TÔT ET TRAVAILLENT
POUR FAIRE VIVRE NOS VILLES
ET NOS VILLAGES.

FACE À L'INSÉCURITÉ,
À LA **CONCURRENCE DÉLOYALE**
DES **MARCHÉS PARALLÈLES**
ET À LA FRAGILISATION
DE LEUR ACTIVITÉ :

**LES BURALISTES DEMANDENT
LE SOUTIEN DES FRANÇAISES
ET DES FRANÇAIS.**

AMOUREUX DE
NOS TERRITOIRES,
SOLIDAIRES DE CEUX
QUI LES FONT VIVRE :

SOUTENONS  **LES BURALISTES.**

IPNS - NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE