

# L'info reseau

de

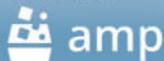
  
Vision  
Presse

n° 32  
Septembre  
2024

## Rédaction

Walter Agosti

## Distribution



## Rédacteur en chef :

M. Walter Agosti

info@visionpresse.be

Avenue Albert 1<sup>er</sup> 1A – 1342 Limelette

## Graphisme & impression :

AZ Print sa

Rue de l'informatique 6

B-4460 Grâce-Hollogne (Z.I.)

Tél. 04 364 00 30 – info@azprint.be

www.azprint.be



## Edito

Walter AGOSTI

Administrateur délégué

walter@visionpresse.be



## Élections communales : la commune a du pouvoir

Nous l'ignorons peut-être, mais le niveau communal a de plus en plus de pouvoir sur nos commerces !

Certaines communes taxent encore la force motrice mais aussi les enseignes commerciales (même des autocollants !), des panneaux ou drapeaux sur le trottoir ou encore appliquent des taxes sur la vente du tabac ou sur les courses hippiques.

Plus récemment la commune a désormais le pouvoir de fixer vos heures de fermetures (pour éviter le tapage nocturne – principalement pour les night shop) ou encore, et c'est ce n'est pas anodin, l'interdiction de vente de paris sportifs.



De nombreuses communes dans le pays interdisent désormais la présence d'agence de paris ou encore des bornes de paris en librairie.

Lisez bien les programmes des différents partis qui se présentent dans votre commune. Regardez si ces taxes sont ajoutées ou maintenues et n'hésitez pas à demander aux candidats ce qu'ils pensent de ces taxes, qui pour certaines sont d'un autre temps.

Walter Agosti

DEVENEZ PARTENAIRE

**B!NGOAL**

VOTRE BOOKMAKER  
100% BELGE

CONTACTEZ-NOUS POUR UNE VISITE SANS OBLIGATION



02/736.99.55



info@bingoal.be



@bingoal.be

## Brèves



### Abonnement dans les revues

Quasi chaque jour, sur le site de Vision presse ([www.visionpresse.be](http://www.visionpresse.be)) on vous informe des offres d'abonnement glissées dans les magazines. À vous de décider ce que vous en faites!

### Commission des jeux – Seuil annuel des mises de 250.000€

La Commission des jeux n'enverra plus aux libraires un courrier leur annonçant que le seuil annuel des mises de 250.000€ est dépassé et qu'ils doivent fermer les terminaux de paris.

C'est désormais aux libraires, détenteur d'un licence F2 de faire ce contrôle.

Si vous n'avez qu'un opérateur ce genre de contrôle est normalement simple mais cela devient plus compliqué si vous en avez deux ou plus. Attention il y a des sanctions lourdes en cas de non-respect de ces instructions.



### Rappel – Loterie nationale – Les étoiles de rémunération



Les meilleures ventes se font en décembre c'est-à-dire durant le 4<sup>e</sup> trimestre et ce trimestre est rémunéré sur base de vos étoiles obtenues lors des ventes du 3<sup>e</sup> trimestre.

Donc pour gagner un maximum de commission sur vos ventes de décembre, vous devez performer durant le 3<sup>e</sup> trimestre soit juillet – août – septembre. À bon entendre!

### Consigne sur les canettes

Les trois régions ont toujours pour objectif de mettre en place en système de consigne pour les canettes et bouteilles en plastique d'ici la fin 2025. Le but est de diminuer la quantité de déchets sauvages.

Pas facile à mettre en place et bien sûr nous sommes directement impactés par cette organisation. À suivre donc



### ELLE Belgique – Action lutte contre le cancer

Fin octobre, paraîtra le numéro ELLE Belgique daté de novembre avec une action de lutte contre le cancer. Ce magazine sera vendu avec une paire de chaussette MIA ZIA expressément fabriqué pour cette occasion.



### La mort en face : encore en best seller

Philippe Boxho, né le 15 juin 1965 à Liège, est un médecin légiste et criminologue belge. Il édite son 4<sup>e</sup> livre : *La mort en face : Philippe Boxho, médecin légiste, fait parler les cadavres. Âmes sensibles s'abstenir!*

Ce livre est un grand succès en librairie. Si vous n'avez pas de distributeur Livre, il est disponible chez Tondeur Livre – Prix de vente 19.90€



**GÉREZ VOTRE POINT DE VENTE DU BOUT DES DOIGTS  
DÉCOUVREZ LA NOUVELLE VERSION DE DISTRISHOP**

Distrishop est aujourd'hui une solution flexible qui vous offre le choix entre une solution complète qui regroupe le logiciel, le matériel et le support technique, ou la possibilité d'installer notre logiciel sur votre matériel.

Pour plus d'informations : 02/525 16 66 - [distrishop@ampnet.be](mailto:distrishop@ampnet.be)







## Interview

### Cinq questions à Julie Chahinian – CMI FRANCE Directrice de la vente au numéro du groupe CMI FRANCE

#### 1 – Merci de nous présenter votre fonction, votre groupe de presse, son histoire, son évolution, vos titres phares.

CMI France est le deuxième éditeur de presse magazine en France en termes de diffusion. Notre succès repose sur un portefeuille solide de 18 marques emblématiques qui couvrent un large éventail de centres d'intérêt, allant de la presse féminine à l'actualité, en passant par la décoration, les jeux, la cuisine et bien plus encore. Parmi nos titres phares figurent Art & Décoration, ELLE, Franc-Tireur, France Dimanche, Ici Paris, Marianne et Télé 7 Jours. Chacune de ces publications a su s'imposer comme une référence dans son domaine, ce qui témoigne de l'engagement constant de CMI France envers l'excellence éditoriale et l'innovation.

En tant que directrice de la vente au numéro du groupe, j'ai la responsabilité de définir et piloter la stratégie de commercialisation des ventes au numéro pour l'ensemble de nos magazines, tant sur le marché français qu'à l'international. Cela inclut également l'animation promotionnelle du réseau, la gestion des ventes tiers et les relations avec nos partenaires.

#### 2 – Que représente le marché export vers la Belgique pour votre groupe ? Notre marché est-il différent du marché français ?

Le marché belge est un pilier essentiel de notre stratégie d'exportation, représentant notre premier marché à l'étranger.

Cécile Pruchon, qui pilote notre activité export, s'assure de la visibilité et de la disponibilité de nos titres sur chaque marché. Le marché belge présente de nombreuses similitudes avec le marché français. Nous travaillons en étroite collaboration avec notre distributeur belge, AMP, qui assure une distribution efficace et réactive de nos magazines et encyclopédies. Nous profitons grandement de leur expertise locale. Notre messagerie, les MLP, nous accompagne également dans cette dynamique.

#### 3 – Comment voyez-vous le futur de vos titres et celui du paysage de la distribution de demain ?

Le secteur de la presse connaît une transformation profonde, notamment avec l'essor du numérique qui redéfinit les habitudes de consommation. Chez CMI France, nous sommes convaincus que l'avenir de nos titres repose sur un modèle hybride, où l'édition papier continuera de jouer un rôle central et qui sera complétée par des extensions numériques innovantes pour enrichir l'expérience de nos lecteurs et toucher un public plus large. Les ventes chez les marchands de journaux restent notre priorité absolue.

#### 4 – Qu'attendez-vous de vos partenaires-distributeurs export ?

Nos partenaires jouent un rôle crucial dans le développement de nos titres à l'export. Nous attendons d'eux que, non seulement, ils nous distribuent au mieux grâce à leur connaissance approfondie du terrain mais qu'ils soient le relais efficace de nos marques et qu'ils participent à la meilleure mise en avant de nos titres.

#### 5 – Pourriez-vous nous parler de l'actualité de vos titres ?

Notre groupe est en pleine effervescence et nous ne cessons d'investir dans de nouveaux projets malgré les défis du secteur. Cette année, nous avons lancé un magazine trimestriel audacieux intitulé VIEUX, dont le nom intrigue et suscite la curiosité. Avec Antoine de Caunes comme conseiller



éditorial, ce magazine propose un ton novateur, impertinent et intelligent, interpelle la société, fédère les générations, regarde l'avenir avec sérieux mais optimisme, éveille la curiosité, donne de l'énergie, ce qui lui a valu un succès immédiat. Nous avons dû réimprimer 50 000 ex du premier numéro pour répondre aux nombreuses ruptures, portant le tirage total à 150 000 ex. Nous aimons résumer la promesse de Vieux dans cette phrase de Groucho Marx : « Dans chaque Vieux, il y a un jeune homme qui se demande ce qui s'est passé ».

Par ailleurs, notre hebdomadaire, Franc-Tireur, lancé en 2021 et dirigé par Caroline Fourest, continue de connaître une belle progression d'année en année. Encore cette année, il a gagné plus de 37 % d'acheteurs qu'en 2023, ce qui témoigne de la pertinence de ses analyses et de la franchise de son ton. Dans un marché de la presse d'actualité souvent difficile, Franc-Tireur se distingue par son approche sans langue de bois et sa connaissance profonde des sujets traités.

Enfin, avec le rachat d'Editis par notre actionnaire, de belles synergies sont à prévoir. Nous mettons à profit l'avantage de faire partie d'un grand groupe de médias et ne manquerons pas d'en informer prochainement nos marchands belges.

Merci beaucoup, Walter, de m'avoir donné l'opportunité de partager notre vision, nos actualités et nos perspectives !

Interview Walter Agosti