



Le Losange

Buralistes commerçants

474 / novembre 2025 / 3€



SERDAR KAYA PRÊT AU COMBAT

Scannez-moi
pour ma version
numérique



Et aussi : Losangexpo :
notre sélection p 22

Merchandising : bien
vendre les boissons p 72

Ne laissez pas votre argent partir en fumée !

CASHMAG

Encaisser, c'est facile !

5R

L'intégré !

Assistant de caisse

Nouveau Cash Monitor

La solution pour suivre vos espèces en direct, à tout moment.

Ouverture par l'arrière
=
Sécurité !



DÉCOUVREZ NOTRE GAMME DE MONNAYEURS
Solutions d'encaissement tous commerces

www.cashmag.fr - contact@cashmag.fr

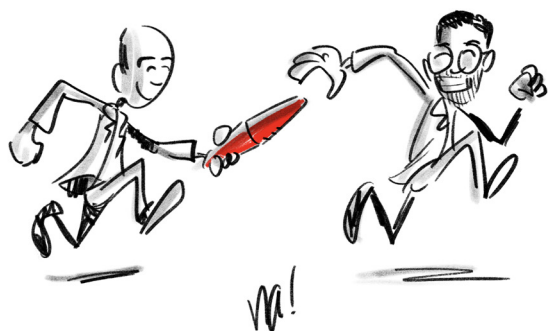
CASHMAG

► N° VERT 0 800 277 663

Au travail !



Fédérer, Conquérir, Innover
Telle sera notre boussole au cours des 4 prochaines années.
Au nom d'un métier centenaire.
Au nom des 22 800 buralistes de France !
Fidèlement
Serdar KAYA



Le 9 octobre dernier, les 600 élus de la profession, réunis à l'occasion de notre Congrès national annuel, m'ont accordé leur confiance afin de présider notre organisation professionnelle pour les quatre prochaines années.

Il s'agit bien sûr d'une immense responsabilité, que je suis prêt aujourd'hui à endosser au nom des 22 800 buralistes de France, mais aussi et surtout du plus grand honneur qui m'ait été fait dans ma vie d'entrepreneur. Fils de buraliste, derrière le comptoir depuis maintenant près de 17 ans et engagé, une dizaine d'années durant, à la défense des intérêts de mes collègues buralistes de l'Oise, je souhaite désormais rendre à ce beau métier tout ce qu'il m'a donné.

Et les défis ne manquent pas. Ils sont même déjà tellement nombreux... Lutte contre le marché parallèle, défense et évolution de notre monopole historique, bataille auprès de nos interlocuteurs politiques, économiques et institutionnels pour garantir des conditions de travail décentes pour nos collègues partout en France, développement économique de nos commerces... Les projets entrepris et la formidable énergie déployée au cours des huit dernières années par Philippe Coy et son équipe doivent à ce titre nous inspirer. Pour aller plus vite, plus fort, plus loin !

En ne s'interdisant aucune réflexion3mme nous le ferons d'ailleurs dans quelques jours à l'occasion du « Mois sans tabac » et à la suite des enquêtes parues dernièrement faisant silence autour de la contrebande et de la contrefaçon. Non pas pour contester les objectifs de Santé publique du gouvernement mais plutôt pour alerter sur les conséquences des moyens employés pour y parvenir. Avec, en ligne de fond, une revendication simple : une « France sans marché parallèle ».

Dans ces temps de tempête et d'incertitude, l'unité de notre belle et grande famille sera essentielle. Comme je l'ai répété tout au long de ma campagne, je souhaite placer cette nouvelle mandature sous le signe du collectif. En confiant à mon Secrétaire général Pierre Romero et à mon Trésorier général Hervé Garnier, ainsi qu'à l'ensemble de mes vice-présidents, de nouvelles marges de manœuvre pour porter la voix de notre profession. Et, plus largement, en vous associant aux projets de demain. Car oui, vos témoignages, vos ressentis, ainsi que vos contributions seront indispensables pour aller au-devant des difficultés et faire de nos combats des victoires. Tout au long de ce chemin, j'aurai besoin de vous : buralistes ruraux, citadins, frontaliers, anciens comme nouveaux.

Alors, haut les cœurs et place à l'action ! ■

SERDAR KAYA

PRÉSIDENT DE LA CONFÉDÉRATION DES BURALISTES

JE NE CHERCHE
PAS LA FACILITÉ.
JE VISE LE SOMMET
DES VENTES.

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



088861**



088860**

*Publication du Journal Officiel du 13 août 2025. Prix applicable à partir du 1^{er} septembre 2025. **Codes Logista pour vos commandes.

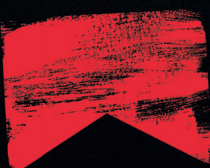
FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE

PLONGEZ-VOUS DÈS MAINTENANT DANS L'UNIVERS

I AM* MARLBORO !

POUR PARTICIPER, CONNECTEZ-VOUS SUR OPEN PM
OU SCANNEZ LE QR CODE.



I AM 

Augmentez votre performance sur la gamme Marlboro Crafted
grâce aux deux nouvelles références **Marlboro Crafted Red XL**
et **Marlboro Crafted Gold XL**.

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

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

ENSEMBLE, ON A TOUJOURS FAIT UN



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

AVEC L'EDC, VOUS ÊTES BIEN ACCOMPAGNÉ.

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

EDC
LA CAUTION PARTENAIRE



10 Congrès 2025 :

« Demain en mains »

Un président qui s'en va, un autre qui arrive, des interventions pour tracer l'avenir de la profession, des témoignages de personnalités inspirantes : le 123e Congrès de la Confédération des buroliers a été riche en émotions.

34 Marseille :

Douane à bon port

Reportage chez les équipes des Douanes de Marseille qui opèrent tant sur le port, l'aéroport que dans les épiceries de la ville. Avec un objectif prioritaire : lutter contre toutes les formes de marché parallèle de tabac.



54 Process : la vie O'calm

En cinq années, O'calm CBD est devenue une des marques la plus en vue dans le réseau. Reportage sur les terres de Sornay (Haute-Saône) où pousse toute la production exclusivement dédiée aux buroliers.



Ouverture

3 Éditorial

6 Dessin du mois

ACTUS

- 16 Portrait du nouveau président Serdar Kaya
- 22 Losangexpo, toujours plus haut !
- 28 Marché parallèle : des milliards partis en fumée
- 30 Les nouveaux packs Logista
- 32 Vape-CBD : les débats s'engagent
- 40 En chiffres
- 42 En bref
- 44 Trafics

PRODUITS

- 46 Cigare et champagne : un accord sur mesure
- 47 Nouveautés cigares
- 48 Vape : haro sur les arômes !
- 49 Nouveautés vape
- 52 Novel Food : les denrées alimentaires au CBD toujours interdites à la vente
- 53 Nouveautés CBD
- 58 Objets : vu à Losangexpo
- 62 Nouveautés bar-brasserie

ENTREPRENEUR

- 64 Étude Crédoc : vos clients en demandent toujours plus
- 68 Transformation chez Franck Orlando à Châtenoy-le-Royal (Saône-et-Loire)
- 72 Merchandising : café et pousse-café pour les fêtes
- 76 Douanes : sur GIMT, répondez présent !
- 78 Droit : faut-il encadrer les loyers commerciaux ?
- 80 Contrat de gérance : suppléant ou personne de confiance ?
- 82 SOS Gestion : la fixation des prix
- 84 Mariage et entreprise : choisir un régime adapté

ACCOMPAGNEMENT

- 86 Buralistes Stories : des lauréats inspirants
- 88 Portrait : le rêve de Pan
- 92 Vos assemblées générales
- 96 Agenda

LA DER

- 98 La Mère Lapipe est de retour

Les buralistes au Salon des Maires (du 18 au 20 novembre)



BRG

KITS VAPE 1 E-CIG + 2 PODS

Disponibles en 2 taux de nicotine

9MG/ML

88320-20

20MG/ML

88321-20

9[€],99

Prix de vente conseillé



Réversé uniquement aux professionnels. Ne pas afficher. Ne pas distribuer aux consommateurs.
Dangereux. Respectez les précautions d'emploi.
Philip Morris France SAS, 712 054 014 RCS Nanterre, capital social 80 000 euros, siège social 92062 La Défense Cedex. HH France SAS, 25 rue Anatole France, 92300 Levallois-Perret

VEEV

SAVOUREZ LA DIFFÉRENCE

Ces produits ne sont pas sans risques. Ils s'utilisent avec des recharges contenant de la nicotine qui est addictive. Uniquement pour les adultes qui autrement continueraient à fumer ou à utiliser des produits contenant de la nicotine.

Congrès 2025

« Demain en



Un président emblématique s'en va, un autre arrive, des interventions pour tracer l'avenir de la profession, des témoignages de personnalités inspirantes : le 123^e Congrès de la Confédération des ruralistes a été riche en émotions. Retour sur deux journées décisives pour le réseau.

Les ruralistes présents au Congrès retiendront en premier lieu cette image : Serdar Kaya, sérieux face à l'importance de la fonction qu'il prend en charge, aux côtés de Philippe Coy, ému et fier du devoir accompli. Le premier, devenu le 15^e président de l'histoire de la Confédération à seulement 34

maines »



ans, n'a pas manqué de saluer le « formidable travail entrepris ces huit dernières années » par le second. Comme un symbole, la signature du Congrès, « Demain en mains », évoquait ce passage de relais entre un élu qui ne quittera pas la Confédération de sitôt et un autre qui en a gravi les échelons peu à peu.



Le sens de l'engagement

« Nous sommes tous de passage, là pour servir et non nous servir, et tendre le flambeau à nos successeurs, annonçait Philippe Coy en ouverture avant de citer Antoine de Saint-Exupéry : « Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir, mais de le rendre possible. » Une fois passée la partie statutaire (lire page suivante), c'est donc Serdar Kaya qui s'est adressé à plus de 600 congressistes (un record) pour expliquer la raison





profonde de son engagement :
« J'ai ressenti le besoin irréprensible d'aider et défendre mon prochain pour finalement rendre à cette profession tout ce qu'elle m'avait donné. »

Moins de fiscalité, plus de fermeté

Le nouveau président est ensuite revenu sur les priorités de son mandat à venir. Au-delà du slogan choisi, « *Fédérer, conquérir, innover* », Serdar Kaya a précisé les orientations de la politique qu'il compte mener. « *Nous devons garder la même ligne exigeante à l'égard de nos interlocuteurs politiques et institutionnels (moins de fiscalité, plus de fermeté) ; et face à ceux qui mettent en danger notre monopole historique, nous défendrons notre ADN, notre raison d'être.* »



Pour y parvenir, le nouveau président a notamment mis en avant le travail à mener à l'échelle européenne et

la nécessaire professionnalisation des fédérations départementales et régionales.



Mobilisation générale

Cette volonté de s'appuyer sur la force du collectif est revenue plusieurs fois dans le discours présidentiel. Outre Pierre Romero au poste de secrétaire général et Hervé Garnier au poste de trésorier général, Serdar Kaya a rappelé qu'il comptait sur une mobilisation de toutes les forces vives du réseau pour relever l'ensemble des défis à venir. « *Je souhaite conjuguer cette aventure à la première personne du pluriel* », lançait-il dans une métaphore grammairienne avant de remercier une dernière fois son prédécesseur pour « *les legs d'une présidence sans commune mesure* ». ■

ALEXANDRE T. ANALIS

Contrat bien rempli



Pour son dernier rapport moral, Alain Clouet, secrétaire général de la Confédération, est revenu sur les actions confédérales des 12 derniers mois. Transformation, diversification, nouveau contrat de gérance, maintien du maillage territorial du réseau des buralistes, études d'opinion pour améliorer la prospective, obtention du label RSE ISO 26000 avec 2 étoiles auprès de l'Afnor, communication pendant le Salon des Maires à Paris, le Tour de France et le Forum des Territoires à Lyon... L'année 2025 a été riche en défis que la Confédération aura relevés avec brio. Le rapport moral a été adopté à l'unanimité

Des chiffres qui parlent



Alain Sauvage avait le sourire lors de la présentation du rapport financier, adopté à l'unanimité. Travail plus qu'accompli pour le trésorier général qui n'en était pas moins ému de faire face à l'assemblée des représentants du réseau pour la dernière fois. Au moment de faire ses adieux, Philippe Coy a tenu à rappeler sur scène Alain Clouet et Alain Sauvage pour souligner leur engagement indéfectible à ses côtés.



La Douane annonce en primeur la taxation sur la vape et le CBD

En l'absence de la ministre démissionnaire des Comptes publics Amélie de Montchalin – empêchée de prise de parole en public mais qui a adressé un message de soutien au réseau en préambule du Congrès – le directeur général des Douanes, Florian Colas, s'exprime au nom de la tutelle du réseau. Après un hommage appuyé à Philippe Coy – « *un interlocuteur redoutable* » – celui qui se penche depuis 2017 sur les sujets douaniers (il a été la plume du premier décret instituant le fonds de Transformation sous Gérard Darmanin) félicite Serdar Kaya pour son élection : « *la Douane reste à votre disposition pour engager le travail, toujours en confiance* ».

Trois défis...

Puis il dresse les trois grands défis de la Douane vis-vis du réseau :

- Que le tabac consommé en France soit acheté chez les buralistes, en combattant tous les trafics et achats frontaliers irréguliers ;
- La sécurité des points de vente et de ceux qui y travaillent (l'enveloppe de la Subvention sécurité a atteint 16 millions d'euros en 2024) ;
- La poursuite de la Transformation du réseau (4 700 établissements ont déjà perçu 21 000 euros d'aide en moyenne).

... Et 4 annonces

Florian Colas annonce également plusieurs actualités :

- La demande conjointe de la Douane et de la Mildeca d'une étude universitaire indépendante pour reconnaître l'existence du marché parallèle et le quantifier ;
- L'encadrement de la vente des produits de la vape et du CBD, avec une taxation à la clé. « *Les textes sont prêts et seront déposés dans le projet de loi de finance* » (lire aussi p. 32) ;
- Le dépôt d'une plainte officielle de la Douane contre le site de co-voiturage Carklop ;
- La future obligation pour les bus traversant les frontières de fournir des informations précises à la Douane sur leurs passagers, avec étiquetage obligatoire des bagages. ■

LUC CARDET

Sujets également abordés lors du Congrès

- Le nouveau protocole Logista : lire p. 30
- La taxation de la vape et du CBD : lire p. 32
- Le marché du tabac : lire p. 38
- L'étude Crédoc sur la perception des buralistes : lire p. 64
- Bilan de la Transformation : lire p. 71
- L'appétence des buralistes pour le merchandising : lire p. 72
- La plateforme douanière GIMT : lire p. 76
- Le nouveau contrat de gérance : lire p. 80



Un trio très complémentaire



Alain Lannou, Olivier de Pommery et Jean-Baptiste Pascaud, respectivement directeurs généraux de la Mudetaf, de l'EDC et de Formation Buralistes, présentent leur structure aux représentants élus du réseau et leurs principaux objectifs des mois à venir.

La diversification avance



Les témoignages d'Alexandra Godu (présidente de la Vienne) et Guillaume Koch (président du Maine-et-Loire) éclairent les comptes-rendus du pôle opérationnel détaillant toutes les avancées sur la Transformation et le développement économique dans le réseau : colis, La Poste, titres de transport, paiement des factures, retrait d'argent, snacking... « *Nous ne nous sommes pas trompés de route* », conclut Philippe Coy.

Le pack « Confé » salue son boss



Pour le dernier de ses 8 Congrès, les organisateurs ont tenu à faire monter sur scène les plus proches élus qui ont épaulé Philippe Coy dans sa mission depuis le départ. Clin d'œil, tous ont revêtu le maillot du club de rugby de Pau, chère au cœur du désormais ex-président.

IA : on se rassure avec Frédéric Bardeau



L'intelligence artificielle (IA) suscite bien des interrogations, parfois des peurs auprès d'entrepreneurs et salariés inquiets pour l'avenir de leur profession. Pas de panique : Frédéric Bardeau, fondateur de Simplon et « geek depuis 28 ans », était là pour présenter les possibilités infinies qu'ouvre une maîtrise raisonnée de l'IA.

CPME : ensemble sur le pont



Amir Reza-Tofighi, élu président de la CPME en janvier, a rappelé à quel point son organisation professionnelle et la Confédération partageaient les mêmes combats.

Virginie Delalande, personnalité inspirante



« *Nous ne sommes pas ce qui nous arrive* »... Sourde de naissance, Virginie Delalande, à force de persévérance et de résilience, est devenue la première en France à devenir avocate malgré ce handicap. Pour lutter contre ses « *démons intérieurs* », trois recommandations applicables à tous : « *avoir des objectifs clairs, un désir puissant et sortir de sa zone d'habitude* ». Un témoignage émouvant, drôle et enthousiasmant. ■

Merci!



MERCI À NOS **10 796** VISITEURS
ET À NOS **198** PARTENAIRES

Serdar Kaya, le

À 34 ans, le nouveau président de la Confédération, fils de buraliste, a déjà passé la moitié de sa vie à la tête d'un débit. Il y a connu des hauts et des bas qui ont forgé une personnalité attachante et des convictions puissantes. Les buralistes le découvriront très vite.

Il y eut ce moment, hors du temps, où il s'est dit : « *Vis l'instant* ». La salle applaudit à tout rompre. Dans la foule, des visages sourient, hurlent des mots qu'il n'entend pas. Il y a les soutiens de la première heure, les amis, les parents. Et le voici à nouveau sur la scène. Celle qu'il vient de quitter. Il n'est plus le même homme, ce n'est plus la même foule. C'est elle pourtant qu'il a haranguée quelques instants plus tôt, déroulant le long discours, ciselé, du candidat. Il voudrait choisir les mots mais ils jaillissent du cœur : « *Je n'ai pas de baguette magique. Les échecs – il y en aura –, je suis prêt à les assumer en mon nom ; les victoires, je veux les partager avec vous.* » La salle applaudit de plus belle. Il est le président. Leur président pour quatre ans.

Quelques jours plus tôt, Serdar Kaya sillonne les routes de France à la rencontre des électeurs. Lozère, Finistère, Puy-de-Dôme, 17 000 kilomètres en deux mois. Seul au volant de sa Peugeot 3008, le trentenaire affûte les 23 points de son programme. Il sait pourtant qu'il sera élu le 9 octobre à Paris. Il n'a plus d'opposant. Est-ce sa faute ? Il « *regrette cette absence de débat, de combat* » mais « *refuse de s'en excuser* ». Lui seul « *a pris ses responsabilités, avec*



fédérateur

«Serdar est né pour le commerce», assure Laurie Morant, employée depuis 10 ans au Balto.

des convictions chevillées au corps », le félicitera Philippe Coy à qui il succède. Ses supporters disent qu' « il a su rassembler bien en amont des urnes » au point de rendre « sa candidature évidente », au point d' « amener les autres à renoncer ». Dans l'emphase qui convient à ces moments, voici que certains parlent de « destin ».

Si le nouveau président les entendait, il en sourirait. Lui ne pense pas que les choses soient écrites d'avance. Il veut tenir le crayon. Écrire son histoire. Tout comme son père l'a écrite une génération plus tôt quand il quitte la Turquie pour la France ; quand plus tard, en 2006, il cesse d'être tailleur pour devenir buraliste ; quand il met de la distance avec les cités de Creil pour assurer de meilleurs lendemains à ses quatre enfants. Ce sera dans l'Oise, à Compiègne. Les débuts dans le modeste bartabac se feront dans la souffrance et marqueront à jamais la famille.

« Beaucoup ont profité de notre bonne foi et de nos lacunes : le bien était surévalué et très mal fréquenté ; nous avons été mal conseillés ; nos salariés nous ont volés, se souvient Serdar Kaya. Mon engagement trouve en partie ses racines dans cette période douloureuse : nous allons améliorer les conditions de transmission et de reprise, et travailler pour tous, les petits comme les grands débits, ceux qui prospèrent et ceux qui tanguent. »

Là, au « Balto », sous l'œil intraitable du père, le petit Serdar fera ses devoirs sur le coin d'une table en dégustant une mousse au chocolat



« Les échecs, je suis prêt à les assumer en mon nom ; les victoires, je veux les partager avec vous »

SERDAR KAYA

chapidée en cuisine. Plus tard, il passera derrière le zinc. D'abord pour donner un coup de main, puis à plein temps. À corps perdu. Il a 17 ans à peine. Abandonne le lycée. « J'aurais souhaité faire des études plus longues », lâche-t-il, avant de trancher : « quoiqu'il en soit, je serais devenu commerçant ! » Une partie de ce qu'il n'a pu apprendre à l'école, le jeune homme l'acquerra derrière le comptoir. « Heureusement que j'ai commencé tôt, sourit-il. Car j'avais beaucoup à apprendre, sur mes choix professionnels bien sûr mais aussi sur les relations humaines. Sur ce point, je dois énormément à mon épouse. »

Beaucoup de buralistes, souvent enfants de buralistes, se reconnaîtront dans cette histoire de famille. « La famille est un pilier pour le buraliste. Mais je crois aussi aux "familles" que ■ ■ ■



■ ■ ■ *l'on se crée, aux gens dont on s'entoure pour avancer, à qui l'on fait confiance, explique le trentenaire. Ce n'est pas pour rien que nous avons introduit "la personne de confiance" dans le contrat de gérance. »* Ce n'est pas pour rien que Serdar Kaya ne conçoit sa présidence que comme une aventure collective.

Un jour de 2010, le frère déboule avec *Le Courrier Picard* à la main. *« Il avait trouvé une affaire en liquidation à Pont-Sainte-Maxence et le tribunal nous l'a adjugée »,* se souvient Serdar Kaya qui trouve là l'occasion de s'émanciper de la pression paternelle. *« Quelques années plus tard, en 2018, nous revendrons l'affaire trois fois plus chère que nous l'avions achetée mais ça n'a pas été un chemin tranquille »,* insiste-t-il. Le premier soir, trente euros se battent en duel au fond du tiroir-caisse. Puis, vaille que vaille, l'affaire fleurit. Jusqu'au jour où, en 2015, à la suite d'erreurs d'investissements plus que de gestion, la banque coupe le robinet et le débit essuie un « refus de tabac » de la part de Logista. Au même moment, le coffre-fort est cambriolé.

Le buraliste songe à tout arrêter. *« J'étais au plus bas, je pensais que je ne savais rien faire d'autre, j'étais focalisé sur la commission "tabac". J'aurais aimé avoir un numéro à appeler comme celui de SOS Gestion (1). Il m'a fallu cette épreuve pour comprendre à quel point la réussite d'un commerce dépend de la capacité d'imagination et d'innovation de son gérant, à quel point la valeur d'un commerce ce n'est pas seulement la commission mais aussi la marge, à quel point j'aime ce métier de buraliste malgré tout. »* « Le Bistrot de la Gare »



De gauche à droite, Serdar Kaya dans son premier débit, «Le Bistrot de la Gare» à Pont-Sainte-Maxence ; première prise de parole en 2017 devant les buralistes de l'Oise ; entre Martine Dussaule et Pascal Montredon ; à table, de g. à d., avec Bernard Gasq, Martine Dussaule, Francis Palombi (Fédération des Commerçants de France et Philippe Coy.

devient le lieu de soirées à succès, surfe sur la montée en puissance de la vape, se diversifie à tout va. *« J'ai tout testé, je mettais des briques de lait dans les rayons pour voir si ça se vendait. »*

Le 18 juin 2018, le jour de son anniversaire, le fils reprend l'affaire du père, le « Balto » de Compiègne. Il a cédé « Le Bistrot de la Gare » à une jeune femme complètement novice. *« Il a pris le temps de me mettre sur les bons rails, c'est rare, se souvient Lucienne Chen. Il a voulu que je réussisse là où il s'était arrêté, dans la conquête de clients avec de nouveaux produits. »* Des coups durs, il y en aura encore. Mais Serdar Kaya s'est entretemps trouvé une passion, celle de l'engagement. Pour ses concitoyens. Pour les buralistes surtout. Il rejoint l'équipe départementale des buralistes de

l'Oise en 2015 et en deviendra le très jeune patron quatre ans plus tard.

Cette ascension n'était pas une évidence. Pour l'intéressé, le premier. *« En 2007, lors de mon premier Losangexpo, j'avais été très impressionné par Pascal Montredon, le président national de l'époque, qui promenait son intimidante silhouette dans les allées d'un salon où tout me disait : "tout cela te restera inaccessible". »* C'est grâce à Martine Dussaule, alors présidente de l'Oise, que s'opère la mue. *« Martine, c'est ma deuxième mère, confie Serdar Kaya. Elle a cru en moi plus que moi-même. Elle m'a appris à appréhender les choses à leur juste valeur. Je lui dois beaucoup. »* La présidente honoraire confirme : *« Je sentais qu'il irait très loin : il est sérieux, sait gagner la confiance*



Hervé Garnier, trésorier général, Serdar Kaya et Pierre Romero, secrétaire général, échantent sur la scène du Congrès le 9 octobre dernier.

des autres, jauger le pour et le contre puis décider. Son élection est une chance pour la profession. »

L'élue qui prépare sa succession de longue date accordera son soutien au « petit » buraliste de Compiègne. « C'est elle qui m'a appris à faire confiance, à donner leur chance aux autres. Ça m'a permis de faire un recrutement exceptionnel dans mon tabac, par exemple. »

Quelques années plus tard, un autre personnage central de la famille des buralistes donnera sa chance à Serdar Kaya, en le repérant parmi les administrateurs pour en faire un de ses vice-présidents : Philippe Coy. Un homme a beaucoup œuvré pour cela : Bernard Gasq. « J'avais été impressionné par la manière dont il avait fédéré les buralistes de l'Oise, se souvient l'ancien président IDF-Oise-Seine maritime. Il écoute, discute et sait

« Je sentais qu'il irait très loin : il est sérieux, sait gagner la confiance des autres, jauger le pour et le contre. Son élection est une chance pour la profession »

**Martine Dussaule,
ex-présidente de la
fédération de l'Oise**

trancher. » Serdar Kaya évoque sa première rencontre avec Philippe Coy en 2018 : « Je lui dis : "Vous devez avoir fait Sciences Po pour être là où vous êtes ?" Il a ri et m'a expliqué que, pas plus que moi, la vie ne lui avait donné l'occasion de collectionner les diplômes. Ça m'a libéré. Après, quand j'ai vu se réaliser ce que nous lui devons – et que nous allons poursuivre –, quand j'ai vu son incroyable dynamisme, comment il a cassé les codes, je n'en ai été que plus inspiré. »

Retour sur la scène du Congrès. Serdar Kaya vient d'être élu. Il lève le poing. « Ce poing-là, ne disait pas "c'est ma victoire", promet-il. Ce poing levé signifiait "Nous allons aller chercher de nouvelles victoires, ensemble !" Si j'ai de l'ambition, c'est celle-là. J'ai envie d'être devant 600 congressistes l'an prochain et de leur dire : nous sommes allés décrocher cela pour les buralistes. » Le président dit « nous » car il compte sur ses « compères » Pierre Romero (2) et Hervé Garnier (3), l'un au poste de secrétaire général, l'autre à celui de trésorier général, pour former « un trio aussi complice que complémentaire, la clé de voûte d'une organisation différente du passé mais tout aussi efficiente. » « Nous », parce qu'il promet de s'appuyer plus que jamais sur les sept vice-présidents et tous les élus des fédérations régionales et départementales. « Nous », explique-t-il, car « il s'agit avant tout de notre aventure, celle de notre profession, celle des milliers de chefs d'entreprise qui comptent sur nous. » ■

DAVID J. STRAUS

(1) SOS Gestion : 01 53 21 10 05

(2) Président régional Sud-Paca

(3) Président de la Meurthe-et-Moselle

CONCEPT **ARÔME**
e-liquides français

OMP!

Oh My Pod !

Le pod au bon prix !



€
6,90
la boîte de
2 PODS
PVCi



€
29,90
LES 10 PODS
PVCi



Le pod plat

2ml pod pré rempli

Prix d'achat
À partir de 2,46 € HT

16 arômes différents

3 taux de nicotine 0 mg/ml 10 mg/ml 20 mg/ml



6 coloris de batterie



CONCEPT **ARÔME**
e-liquides français

OH MY POD!

Le pod au bon prix !



29,90 €
LES 10 PODS
PVCi

6,90 €
la boîte de
2 PODS
PVCi

Prix d'achat
À partir de 2,46 € HT



Le pod rond

2ml pod pré rempli

5 coloris de batterie



16 arômes différents

3 taux de nicotine **0** mg/ml **10** mg/ml **20** mg/ml



Losangexpo, plus haut

Pour sa 34^e édition, Losangexpo aura encore battu tous les records : 10 796 visiteurs (+ 1,5 % par rapport à l'année dernière), 198 exposants, 220 marques et près de 20 000 m² de surface d'exposition. Le seul salon national des buralistes a non seulement mis en lumière les nouveaux produits et services de diversification du réseau mais il a aussi permis des temps d'échanges entre les buralistes et leurs partenaires. Inauguration officielle avec la Confédération et les Douanes, ambiance dans les allées, stands extraordinaires, villages thématiques, conférences au sein de l'espace Maison des Buralistes, animations ludiques, pluie de cadeaux ou moments de simple convivialité à la Bodega : retrouvez quelques images fortes de ces deux journées. ■



Fabien Colas, directeur général de la Douane, inaugure le salon 2025, aux côtés du nouveau président de la Confédération, Serdar Kaya, Alain Sauvage, directeur du salon, et des membres du Conseil d'administration.



toujours



Le village New Bizz, également renommé Comptoir des possibles, accueille de nombreux nouveaux exposants proposant tous des produits à marge

Une quinzaine d'exposants sont au rendez-vous du Village Cigare, en présence d'un démonstrateur de roulage de cigares à la main.



Au Village Presse, les éditeurs proposent aux visiteurs de faire un point sur leurs commandes, en les confrontant à d'autres points de vente comparables.

Chez BAT, les marques Vuse et Velo sont à l'honneur, sous le slogan « Une vision d'avenir pour un monde essentiellement sans fumée ».



Deux Clio 5 Hybrides sont à gagner sur le stand PMF aux couleurs de Veev, Zyn, Iqos et Marlboro, sous le message « Nous innovons pour changer le quotidien des fumeurs adultes ».



Placé sous le slogan « Expérience & sensation » JTI place ses marques Camel, Winston et Nordic Spirit (sachets) à l'honneur.



Toujours accueillant, le stand de Traditab reprend les codes de la tabaculture pour mettre en avant ses marques 1637 et Mostacha notamment.



Imperial Brands-Seita mise sur ses marques fortes pour se différencier : News et Blu.



Le stand de FDJ United multiplie les messages, notamment sur le nouveau jeux Crescendo, Nirio, Parions Sport ou encore l'application FDJ Pro.

Le stand Dape 74 met en avant toutes les nouveautés Bic dont le très attendu briquet hommage au PSG.



John Taylor (directeur marketing de Dinner Lady) et Serdar Kaya encadrent les vainqueurs du concours Fuyl Tobacco Extract.



Avec plus de 8 000 buralistes partenaires, il est normal que Nickel accueille toujours plus de monde sur son stand.



Nouvelle application, nouvelle borne et un babyfoot géant pour 18 joueurs, le PMU est placé sous le signe du renouveau.



Rep partir du salon avec une voiture, ce n'est pas banal. Transcash avait envie de faire plaisir et c'est réussi.





Wilo Boost, Petit Nuage, Greeneo, Vape of Legend... Les marques de Wilo séduisent de nombreux visiteurs.



TM Sportswear est entièrement aux couleurs du Paris Saint-Germain, vainqueur de la Ligue des Champions 2025.



Grande innovation chez Zippo avec une vapoteuse imbriquée dans la coque d'un briquet traditionnel.



Les bracelets, porte-clefs et bijoux fantaisie de Freestyle sont une des grandes attractions de l'espace Comptoir des Possibles.



Iceskin a présenté ses très larges gammes de magnets et autocollants pour plaques minéralogiques.



La carotte tricolore et l'ensemble du kit identité font sensation dans les allées.

Margherita, Regina, 3 Fromages, Diavola, Orientale, Fermière, Montagnarde : avec Augusto Pizza, il y en a pour tous les goûts.



Ambiance conviviale à la Bodega et multiples cadeaux à gagner aux différents jeux proposés.



Toutes les équipes de la Confédération sont sur le pont pour répondre à toutes les questions des visiteurs.

Marché parallèle : des milliards partis en fumée

L'étude TAFE, commandée par les Douanes et la Mildeca et publiée par deux universitaires, vient confirmer ce que dénonce le réseau depuis des années : le marché parallèle est responsable d'un manque à gagner fiscal gigantesque pour l'État français.



Depuis plus de vingt ans, la Confédération ne cesse d'alerter les pouvoirs publics sur l'explosion du marché parallèle, rendu possible par des hausses successives de la Fiscalité Tabac qui ont créé une distorsion de concurrence avec nos voisins européens. Las ! Les associations anti-tabac, le Comité Nationale Contre le Tabagisme (CNCT) en tête, et une majorité des décideurs politiques refusaient de regarder la réalité en face, arguant que les études ramasse-paquets étaient financées par l'industrie du tabac.

La publication récente d'une étude baptisée TAFE (pour « *Tabac échappant à la fiscalité nationale* », quel doux euphémisme...) par deux chercheurs de l'Université de Lille, Christian Ben Lakhdar et Sophie Massin, est venue confirmer en partie ce que tout le monde savait depuis belle lurette dans le réseau : le marché parallèle du tabac, légal et illégal, est estimé à plus de 8 000 tonnes, soit 17,7 % de la consommation, et une perte fiscale s'élevant à 4,3 milliards € en moyenne.

Pire que le rapport Park/Woerth

Sans surprise, ces données chiffrées confirment, voire aggravent les constats formulés par le rapport parlementaire publié en 2021 par les députés Zivka Park et Éric Woerth (qui évoquait une perte fiscale annuelle de 2 milliards €). En clair, les hausses du prix ont favorisé les achats transfrontaliers, les trafics, la contrefaçon... À l'heure où l'État français cherche désespérément des recettes fiscales, ce manque à gagner devrait interpeller nos décideurs politiques.

« Ces résultats sont alarmants pour notre réseau et pour les finances publiques, a immédiatement réagi Serdar Kaya. Quand le prix légal du paquet devient si élevé que de nombreux fumeurs adultes basculent vers le marché parallèle, ce n'est ni la Santé publique ni les recettes de l'État qui gagnent, c'est l'économie souterraine et la criminalité organisée. » Le constat est encore plus alarmant pour l'ensemble des départements frontaliers : l'étude TAFE cite notamment le cas de la Moselle, des Pyrénées-Atlantiques, du Territoire-de-Belfort, du Bas-Rhin, du Haut-Rhin...

Administrateur du CNCT

La chute des volumes de tabac livrés chez les buralistes dans ces régions frontalières atteint près de 45 % pour la période 2016-2023... et il y a peu de chances que cela soit dû à d'hypothétiques vagues de sevrages tabagiques en masse. Si la qualité de chercheur des auteurs de l'étude est incontestable, certains ont pu s'étonner que l'un des deux – Christian Ben Lakhdar en l'occurrence – soit aussi administrateur du CNCT.

Deux approches complémentaires ont été utilisées pour l'étude TAFE (conforme aux recommandations de l'OMS et de la Commission européenne) : des simulations de livraison de tabac aux buralistes pour la période 2016-2023 ; l'écart fiscal qui consiste à évaluer la différence entre les volumes de tabac effectivement consommés selon les déclarations des fumeurs et les volumes livrés officiellement aux buralistes.

On peut donc noter que l'étude repose aussi sur plusieurs sondages. **Exemple** : « Les achats chez

les buralistes représentent 36 237 tonnes puisque 79,2 % des Français déclarent acheter leur tabac chez un buraliste ». Pour les achats transfrontaliers, en duty-free, dans la rue ou dans des pays étrangers hors transfrontaliers, la méthode se base aussi sur des déclarations. Heureusement, pas plus que les buralistes, les douaniers, au quotidien, ne se contentent pas d'avaler les déclarations « de bonne foi » des personnes revenant d'une ville frontalière le coffre rempli de cartouches...

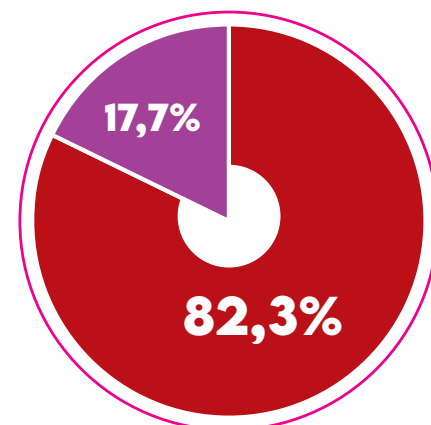
Sentiment d'impunité

Xavier Puech, président de Philip Morris France, a pour sa part défendu les études commanditées par les industriels (KPMG, EY) qui, comme les « analyses fondées sur les données officielles démontrent que le marché parallèle représente 50 % de la consommation française de cigarettes » et a appelé par ailleurs à arrêter de « minimiser l'ampleur des nicotrafics et d'agiter le leurre de l'harmonisation fiscale européenne ».

L'étude TAFE apporte quelques éléments intéressants : 74 % des personnes achetant en dehors du réseau des buralistes déclarent que « le prix » est leur motivation principale mais d'autres raisons apparaissent : « voyages fréquents », « horaires peu pratiques des buralistes », « volonté de ne pas enrichir l'État », « solidarité envers les vendeurs de rue »... Enfin, 67 % de ces mêmes personnes n'ont pas le sentiment de frauder l'État bien qu'ils soient majoritairement au fait de la réglementation. C'est dire si le sentiment d'impunité pour cette fraude a de beaux jours devant lui... ■

ALEXANDRET. ANALIS

MARCHÉ DU TABAC ÉCHAPPANT À LA FISCALITÉ NATIONALE



82,3 % de ventes effectuées par le réseau des buralistes

17,7 % de ventes échappant au réseau des buralistes

Source : Étude TAFE 2025
(DGDDI-MILDECA)

Pack Logista : n'oubliez pas la remise « adhérents » !

GRATUIT

Les lecteurs du *Losange* le savent, Logista proposera en janvier prochain des packs payants de services, comme le délai de paiement à J+2, les dépannages à domicile, les reprises ou la modification des articles, etc. Les livraisons, elles, restent gratuites.

La Confédération a veillé à ce que ces services payants soient réunis dans des abonnements pensés en fonction des besoins mais aussi des moyens financiers selon le profil des différents débits. Ainsi, par exemple, un tarif de 12 euros HT par mois a-t-il été négocié pour les débits affichant un chiffre d'affaires inférieur à 200 000 euros. Et cela pour tous les buralistes, adhérents ou non.

Un effort spécial de la Confédération

Les adhérents bénéficieront toutefois d'un avantage supplémentaire. La Confédération a prévu pour eux une remise préférentielle d'un peu moins de 17 % sur les prix communiqués par Logista, faisant passer le pack le moins cher de 12 à 10 euros HT par mois et le plus cher de 120 à 100 euros. Pour bénéficier de cette remise, il faudra renseigner sur le portail de Logista, à la souscription du pack, le code individuel qui sera envoyé par courrier postal à l'adresse du point de vente.

Pour rappel, la Confédération a négocié avec Logista un nouveau protocole garantissant, pour trois ans, à la fois la gratuité, la couverture territoriale, mais aussi et surtout la fréquence des livraisons. Cela vaut pour tous les buralistes, adhérents ou non, quel que ce soit le chiffre d'affaires du débit.

BASIC

LIVRAISON À VOTRE POINT DE VENTE
 ACCÈS AUX 29 CASH & CARRY
 ACCÈS AU SITE WEB ET À TOUTES SES FONCTIONNALITÉS
 ACCÈS PÔLE CLIENT SUR HORAIRES ÉLARGIS

 Prélèvement à J+2 + +1 dépannage NGP* par an + Les services essentiels de l'offre de base	 Prélèvement à J+2 +  +2 dépannages NGP* par an +1 dépannage tabac par an +  Support administratif + Les services essentiels de l'offre de base	 Prélèvement à J+2 +  +6 dépannages NGP* par an +3 dépannages tabac par an +  Support administratif + Les services essentiels de l'offre de base	 Prélèvement à J+2 +  +12 dépannages NGP* par an +6 dépannages tabac par an +  Support administratif + Les services essentiels de l'offre de base
Essentiel uniquement CA Tabac < 200 K€ 12€/mois**	Essentiel max uniquement CA Tabac < 400 K€ 35€/mois**	Confort 85€/mois**	Confort max 120€/mois**

* Produits de nouvelle génération

** Tarif mensuel exprimés HT - engagement 12 mois

LE TARIF APRÈS REMISE POUR LES ADHÉRENTS DE LEUR FÉDÉRATION DÉPARTEMENTALE SERA LE SUIVANT :

Essentiel 10€	Essentiel max 30€	Confort 70€	Confort max 100€
--------------------------------	------------------------------------	------------------------------	-----------------------------------



Nirio Business, votre nouveau partenaire du quotidien.

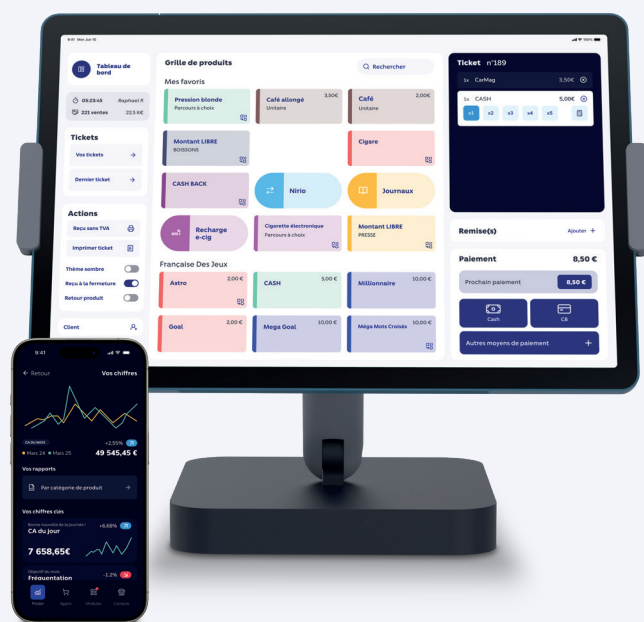
Nirio s'adresse désormais aux professionnels avec **Nirio Business** et ses outils performants pour répondre à votre volonté de croissance. Avec le lancement de sa caisse et son écosystème, **Nirio Business** crée des passerelles entre innovation et commerces de proximité pour relever les défis de la profession.

Une solution de caisse dernière génération pour le secteur bar-tabac-presse.

Claire et intuitive, la solution de caisse **Nirio Business** propose des parcours de ventes additionnelles. Plus question de laisser passer des opportunités : tout est pensé pour optimiser votre temps et accroître votre activité !

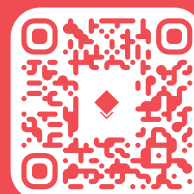
Avec ces solutions, vous pouvez gérer votre commerce où que vous soyez grâce à votre espace client. Le plus ? Gérez vos approvisionnements et scannez vos réceptions sur smartphone.

NOUVEAU



**Solution disponible
début 2026**

Pour en savoir plus et obtenir une démonstration,
rendez-vous sur **www.nirio.business**



Retrouvez-nous également ici :



Taxation de la vape et du CBD

Les débats s'engagent



Le Parlement s'est attaqué ces dernières semaines à l'examen du PLF et ses centaines d'amendements, dont ceux concernant une taxation de la vape et du CBD.

L'ambition du gouvernement de taxer le e-liquides à hauteur de 30 à 50 centimes d'euros le flacon de 10 ml en fonction de sa teneur en nicotine (+/- 15 mg/ml), de modifier le statut des boutiques spécialisées et d'interdire la vente en ligne aux consommateurs aura bien été présentée dans le cadre du Projet de loi de finance (PLF). Le directeur général de la Douane, Florian

Colas, l'avait d'ailleurs confirmé en avant-première aux buralistes élus lors du dernier Congrès (lire aussi p. 12).

Si une dizaine d'amendements a été déposée pour supprimer ou amplifier ces taxes qui devraient en l'état rapporter 120 millions d'euros de recettes dès 2026, députés et sénateurs ont donc à débattre de ces mesures dans un contexte de levée de boucliers de tous les acteurs de la filière.

Réactions en chaîne des acteurs de la vape...

Confédération des buralistes : pour le président fraîchement élu de la Confédération, Serdar Kaya, cette nouvelle fiscalité « met en danger une solution alternative sérieuse et efficace à la cigarette ».

France Vapotage : « Sans aucune concertation (...) cette taxe pèsera sur les TPE/PME françaises du secteur et sur 4 millions de consommateurs ». La fédération demande aux parlementaires de « procéder au retrait de ces dispositions aux conséquences délétoires ».

Fivape : « 10 000 emplois sont menacés directement, dont 3 000 dans le secteur de la vente en ligne (...) L'ensemble de la filière est sous le choc ».

... et du CBD

Pour les produits du CBD, tout du moins ceux à fumer, est prévu un droit d'accise à un niveau équivalent à celui du tabac, soit une taxe de 25,7 %, en plus de la TVA. Les établissements de revente seraient « agréés par l'administration » sans que l'on n'en sache plus pour l'instant.

AFPC (Association Française des Producteurs de Cannabinoïdes) :

« Le gouvernement condamne un des rares secteurs agricoles en plein essor (...) La fleur de chanvre à fumer n'a tué personne, et est utilisée par de nombreux consommateurs de THC pour réduire ou arrêter leur consommation de stupéfiants ».

Et maintenant ?

À l'heure où nous écrivons ces lignes, le gouvernement n'a pas été censuré, l'Assemblée nationale pas dissoute et les débats parlementaires pourraient atteindre leur terme. À moins que... ■

LUC CARDET

POUR CHAQUE CLIENT, UNE SOLUTION BLU

blu[®]
2.0



87904

blu[®]
bar kit



88166

NOUVEAU blu[®]
box kit



88687

SEITA SAS - 200-216 rue Raymond Losserand - 75014 Paris - RCS Paris 331 355 263 - ©2025 Fontem B.V.
Toxique par contact cutané. L'utilisation de e-cigarette par les non-fumeurs, non-vapoteurs, les femmes enceintes ou allaitantes n'est pas recommandée. Dangereux. Respecter les précautions d'emploi. Vente interdite aux mineurs de moins de dix-huit ans. Communication professionnelle destinée aux débiteurs.
Ne pas imprimer, ne pas afficher, ne pas jeter sur la voie publique.



VENTE INTERDITE
AUX MINEURS DE
MOINS DE 18 ANS



Votre partenaire au quotidien !

Douanes à

Marseille, son port. Zone en équilibre. Entre les flots et le bitume. Entre l'Europe et le Maghreb. Entre ceux qui prennent le large, ceux qui en reviennent et tous ceux qui restent à quai. Entre le tourisme et les affaires. Le business. Celui, vital, qui enrichit la cité et le pays ; et cet autre business, sous-terrain, qui les gangrène. Car dans le flux d'hommes et de marchandises – quatre millions de passagers et plus d'un million de conteneurs à l'année – se dissimule un trafic illégal de produits de toute sorte, des plus ordinaires au plus délétères, des plus communs au plus inattendus : denrées alimentaires, produits de consommations courantes, mais aussi drogues en tout genre et, même, animaux rares, vivants ou empaillés... Et bien sûr, le tabac.

Le tabac. Celui qui ce matin de septembre est au cœur des préoccupations de Michael Lachaux, directeur régional des douanes de Marseille, et de ses invités, Philippe Coy, alors président de la Confédération des buralistes, Pierre Romero, président de la fédération Sud-Paca, ainsi que Vincent Umile, président des Bouches-du-Rhône et son vice-président, Frédéric Pourcher. Michael Lachaux veut leur montrer sur le terrain ce que les douaniers mettent en œuvre pour enrayer le trafic, « *Cette économie parallèle, en cours de structuration, qui alimente la revente à la sauvette, crée un phénomène d'insécurité et*



génère du désordre en France ». Venu d'Algérie, le *Tassili II* mouille dans la rade phocéenne. Il libère de ses entrailles de métal un long serpent de 200 voitures et camionnettes qui sinue jusqu'aux guérites de la police aux frontières puis jusqu'à celle de la Douane quelques méandres plus loin. Là, un agent chevronné opère un tri. « *Un ferry ordinaire transporte plus de 1 000 passagers et plusieurs centaines de véhicules, un navire de croisière*

plusieurs milliers de touristes : il est impossible de contrôler tout le monde, indique David B., adjoint au chef de service affecté au pôle « contrôle des voyageurs » des Douanes de Marseille. Parfois, les douaniers ont été aiguillés par des renseignements collectés avant ou pendant la traversée.

Après quelques questions d'usage, la plupart des conducteurs passent leur chemin dans un nuage de gaz

bon port



d'échappement ; quelque trente guimbardes seront dirigées vers une zone de fouille où officie une douzaine d'agents, quatre par véhicule en général. Ce matin-là, une maîtresse et son docile compagnon s'activent aussi autour des véhicules. Au total, 63 cartouches, 10 kilos de tabac à mâcher et 720 sticks de miel érectile seront saisis. Certains jours, la pêche est meilleure. « Il y a deux ans, nous avons découvert 500 cartouches de cigarettes dans

un fourgon doté d'un double fond », évoque David B.. Une lourde perte pour les trafiquants. Mais ce type de saisies reste exceptionnel. D'abord, parce qu'une partie du trafic est le fait, non de réseaux mafieux structurés, mais de « touristes opportunistes » qui écoperont d'une amende pour quelques cartouches de trop. Ensuite, parce que les réseaux se sont réorganisés : « Pour minimiser le risque financier et pénal, une stratégie consiste

à fractionner les livraisons », explique le douanier. « En dessous de dix cartouches saisies, sauf cas de récidive, seule une amende est infligée outre la saisie », rappelle Jérôme Salès, chef divisionnaire de Marseille-Fos. Pour les plus grosses saisies, les voyageurs sont placés en retenue douanière et s'exposent au renvoi devant le tribunal correctionnel.

Les douaniers n'ont pas abandonné la pêche au gros pour autant. Ils s'y adonnent dans d'autres zones du port de Marseille. Celles où transitent les semi-remorques et celles, surtout, où s'empilent des centaines de conteneurs en provenance des rives de la Méditerranée, et bien au-delà. Mais comment dégoter la bonne boîte dans ce gigantesque Tetris ? Les agents ■ ■ ■





4 millions
de passagers
de ferries et
croisiéristes par an

1,5 million
d'équivalent vingt pieds
(EVP) par an soit entre
750 000 et 1,5 million de
conteneurs dans le port

404 agents
des Douanes répartis
pour moitié entre la
surveillance et les
opérations commerciales

10,8 tonnes
de tabac illicite saisies
en 2024 (+58% vs 2023)

1 000
infractions liées au tabac
depuis le 1^{er} janvier

6 millions
d'euros de produits
stupéfiants en 2024



■■■ disposent parfois d'informations recueillies en amont. Certaines provenances, certains types de marchandises sont aussi plus propices au trafic. Reste que l'exercice est tout sauf une science exacte.

Les douaniers disposent toutefois d'un nouvel atout. Logé dans un gros utilitaire, un scanner mobile à basse intensité (SMBI) leur permet de passer au rayon X les conteneurs et de scruter en direct leur contenu sur un écran embarqué dans l'habitacle. Moins imposant que le grand frère capable de scanner des remorques de camions, cet outil



plus maniable permet de traiter une dizaine de conteneurs par heure. Au moindre doute, le conteneur est emmené dans une zone dédiée à un examen plus poussé. Il sera ouvert et inspecté, non sans y avoir introduit auparavant un outil pour y détecter les gaz potentiellement dangereux. L'an dernier, le scanner a permis de détecter 1,5 tonne de cigarettes dissimulée dans des tables en marbre en provenance de Turquie.

« Le scanner permet d'accélérer et de massifier les contrôles », assure Bérengère S., cheffe des services de la surveillance adjointe pour les Douanes sur le port de



Marseille. Michael Lachaux insiste : « La Douane doit concilier la protection du citoyen, du consommateur, avec l'enjeu économique : nos agents doivent être efficaces pour ne pas retenir plus que nécessaire les passagers et les marchandises. Il en va de l'attractivité du port face aux concurrents de Gênes ou d'Espagne. » Là encore, tout est question d'équilibre.



Les douaniers le savent : le tabac qui passe inévitablement entre les mailles du filet se retrouvera demain vendu dans la rue ou les épiceries de nuit. Sans compter qu'à la voie maritime qui charrie la contrebande,

s'ajoutent les avions qui se posent à Marignane, la route qui draine les contrefaçons depuis les ateliers clandestins du Nord et, de plus en plus, les envois postaux et le e-commerce illicites.



Alors, à Marseille, même si la cible première reste les gros poissons, les 26 agents en civil de la brigade de surveillance intérieure (BSI) rendent des visites imprévues au dernier maillon de la chaîne : les petits commerces de proximité les plus douteux. « Bien sûr, on y trouve du tabac, raconte Jean-Daniel Z., chef d'unité, mais en petites quantités ». Tout juste de quoi dresser une



amende, parfois requérir une fermeture administrative. « La marchandise est stockée ailleurs, dans des appartements, des box, situés parfois à proximité de l'épicerie, souvent en dehors de la ville », poursuit le douanier.



« Nous avons augmenté les contrôles des établissements, on en était déjà à 134 au premier semestre 2025, contre 146 sur toute l'année dernière », explique Michael Lachaux qui l'assure : « À Marseille, le parquet et son procureur sont très offensifs vis-à-vis de la criminalité liée à l'économie souterraine. » Cette année, 49 fermetures administratives ont été demandées au préfet des Bouches-du-Rhône. « Je suis satisfait du travail et des moyens déployés par la Douane, commente Philippe Coy. Mais je reste inquiet de l'évolution rapide du trafic. » Ce vendredi, les douaniers ne trouveront rien dans les commerces du Vieux-Port. Qu'importe, ils reviendront. Pour que soit maintenu l'équilibre. Fragile. ■

À MARSEILLE, DAVID J. STRAUS

Tabac

La baisse se poursuit, le Nord résiste encore

Alors que le marché du tabac reste orienté à la baisse au niveau national, le Nord continue de jouer l'exception. En effet, dans le département du Nord, sur les neufs premiers mois de l'année, les livraisons de tabac ont encore progressé à un rythme soutenu : +7,9% en volume par rapport à la même période l'an passé. Ce qui porte la progression en valeur à 11,7% à la fin du troisième trimestre 2025.

Le phénomène est désormais bien identifié : la réduction des écarts de prix avec la Belgique a limité les achats transfrontaliers, et redirigé une partie de la clientèle vers les buralistes français. Les Ardennes et le Pas-de-Calais profitent également de cet effet frontière (+4,5% d'évolution en valeur pour les Ardennes et +4,1% pour le Pas-de-Calais). Mais cette dynamique locale ne suffit pas à compenser la tendance de fond.

Un marché national toujours en repli

À l'échelle de la France, la baisse des livraisons reste nette : -8,1% en volume sur les neuf premiers mois de 2025 par rapport à la même période de 2024. En valeur, le recul est de 4,7%. On comptabilise un total de 13,95 milliards d'euros de tabac livrés, contre 14,64 milliards un an plus tôt. Avec les hausses de taux sur les droits d'accises et les hausses de prix des fabricants, l'effet obtenu est totalement contradictoire puisque ce sont

570 millions d'euros en moins dans les recettes de l'État à fin septembre (TVA comprise).

Par segment de produits, les cigarettes traditionnelles reculent de 4,9% en valeur. Le tabac à rouler, particulièrement impacté, chute de 6,2%. Quant aux cigares, les livraisons sont quasiment stables (baisse de 0,4% en valeur), mais ce marché est très marginal.

Des départements sous forte pression

À l'opposé du Nord, les baisses de volume les plus marquées concernent les Alpes-Maritimes (-13,1%), le Territoire de Belfort (-12,7%) et les Bouches-du-Rhône (-12,3%). Le reste du territoire affiche également un repli, plus ou moins prononcé selon les zones. Cette géographie contrastée illustre un marché à plusieurs vitesses, dépendant à la fois des flux transfrontaliers, de l'ampleur de la contrebande et du pouvoir d'achat des habitants.

Et maintenant ?

Si la tendance se maintient, 2025 pourrait se solder par une contraction annuelle proche de 8% en volume. Le recul est désormais structurel, nourri par la hausse continue des prix du tabac, la pression sur les budgets des ménages et la montée du marché parallèle. Pour les buralistes, le message reste le même mais s'impose avec plus d'urgence : la diversification n'est plus une option mais un levier essentiel pour stabiliser l'activité économique des débits, et maintenir le lien de proximité avec la clientèle. ■

TOTAL LIVRAISONS TABAC À FIN SEPTEMBRE 2025

EVOLUTION DU MARCHÉ GLOBAL EN CUMUL ANNUEL
(JANVIER-SEPTEMBRE 2025 VS JANVIER-SEPTEMBRE 2024)

-8,1%

En volume

22,90

Milliards unités



-4,7%

En valeur

13,95

Milliards €

DETAIL DES LIVRAISONS PAR SEGMENT DU MARCHÉ

-8,5%

En volume



Cigarettes

-4,9%

En valeur

-10,0%

En volume



Tabac à rouler

-6,2%

En valeur

-0,7%

En volume



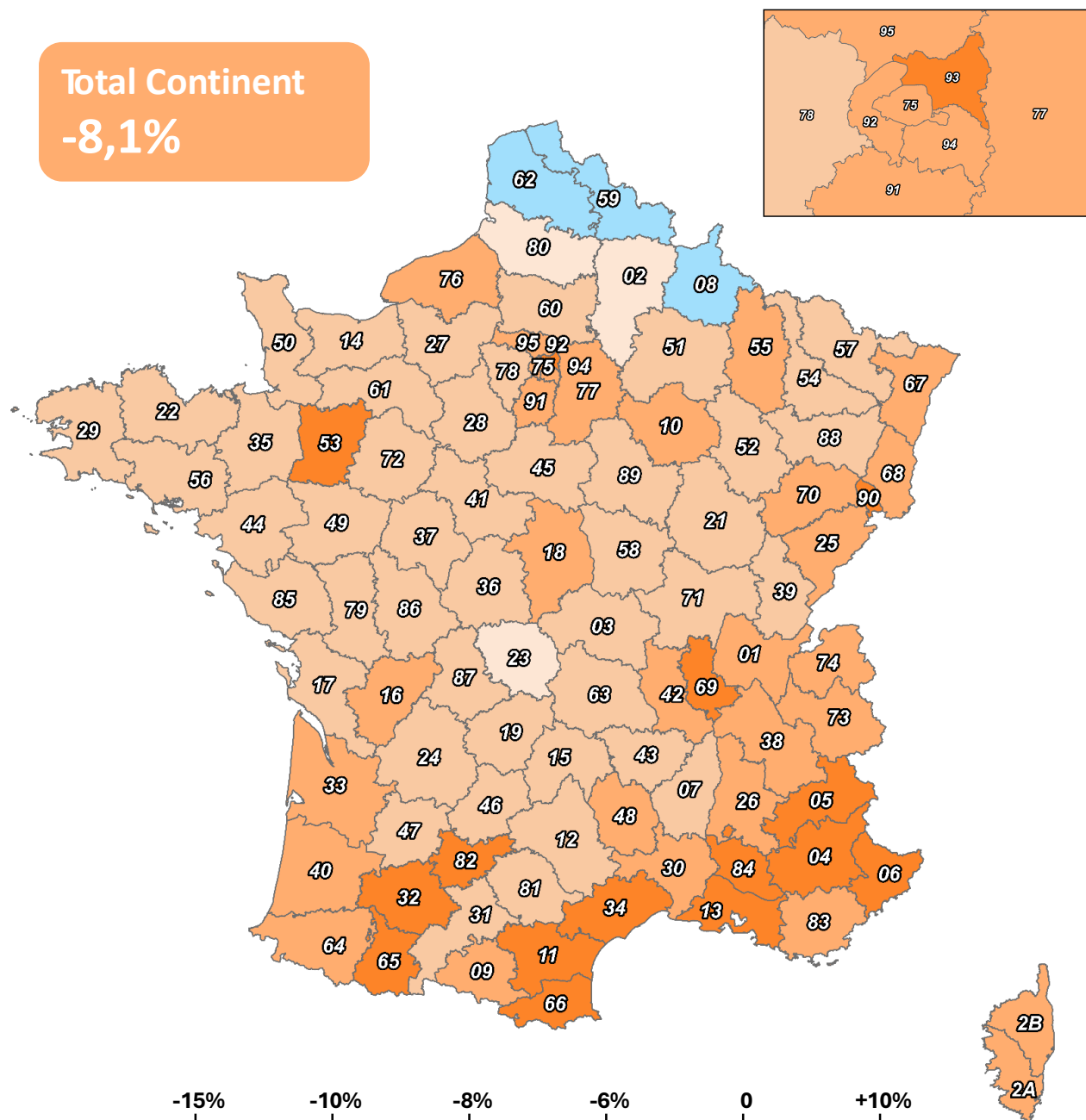
Cigares

-0,4%

En valeur

**EN VOLUME, livraisons tabac cumulées à fin septembre 2025
(vs fin septembre 2024)**

Total Continent
-8,1%



Evolution en volume janvier-septembre 2025
vs janvier-septembre 2024

Minimum

Alpes-Maritimes : -13,1%

Territoire de Belfort : -12,7%

Bouches-du-Rhône : -12,3%

Maximum

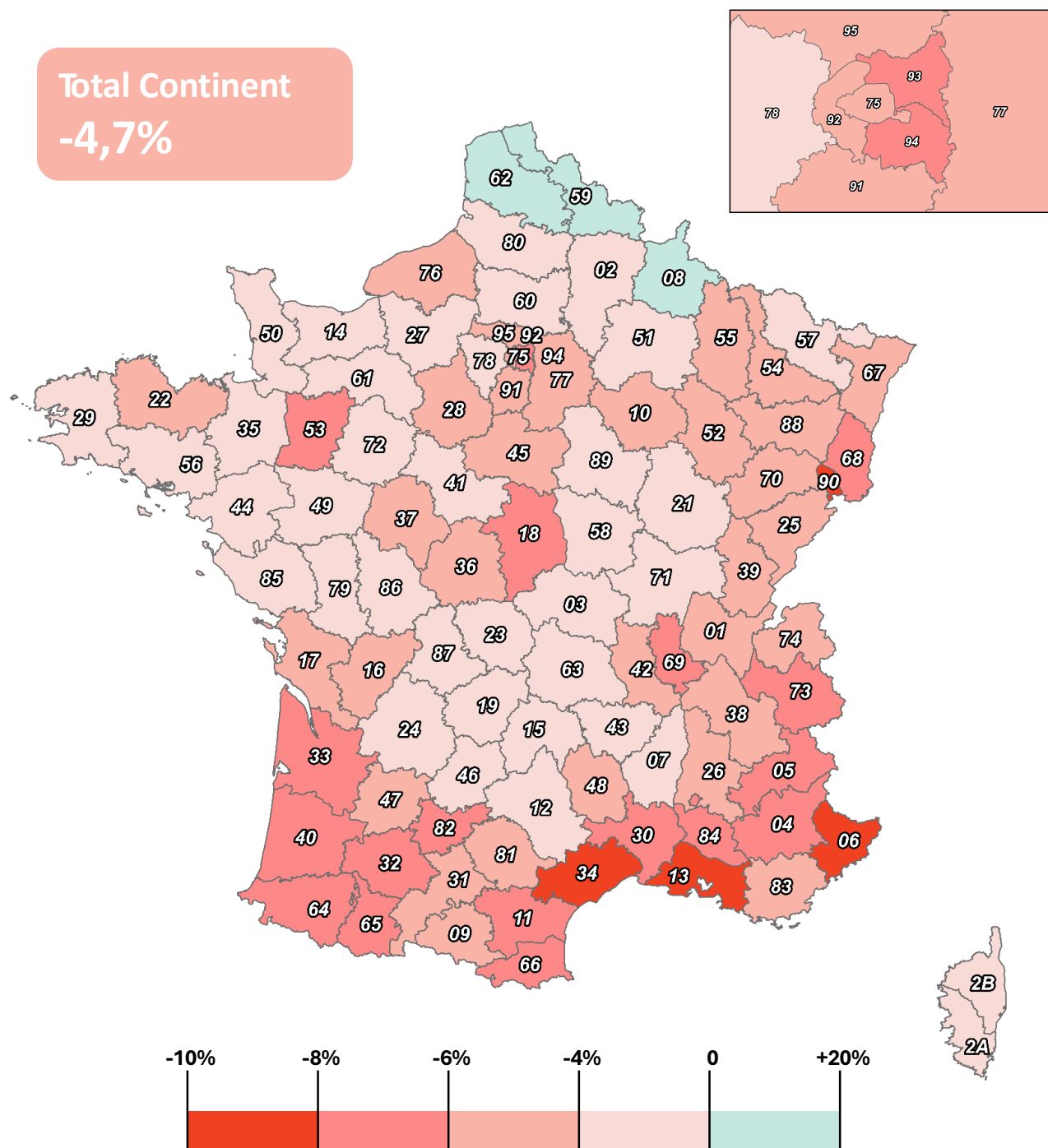
Nord : +7,9%

Ardennes : +0,9%

Pas-de-Calais : +0,8%

EN VALEUR, livraisons tabac cumulées à fin septembre 2025 (vs fin septembre 2024)

Total Continent
-4,7%



Evolution en valeur janvier-septembre 2025
vs janvier-septembre 2024

Minimum

Alpes-Maritimes : -9,9%

Territoire de Belfort : -9,8%

Bouches-du-Rhône : -9,3%

Maximum

Nord : +11,7%

Ardennes : +4,5%

Pas-de-Calais : +4,1%



Un timbre à l'odeur de croissant

La Poste a mis en vente un nouveau timbre à l'effigie du croissant, « viennoiserie préférée des Français ». Édité à 594 000 exemplaires et affranchi à 2,10 €, ce timbre dégage une odeur de croissant au beurre lorsqu'on le frotte. La Poste avait déjà lancé un timbre à l'effigie de la baguette de pain. ■

Nouvelle direction à La Poste

L'ex-présidente de Keolis (filiale de la SNCF), Marie-Ange Debon, a officiellement succédé à Philippe Wahl comme PDG de La Poste, au lendemain du feu vert du Parlement à sa nomination, proposée par l'Élysée. Âgée de 60 ans, son mandat court pour 5 ans. Sa première mission sera de maintenir à flot un groupe employant 230 000 postiers et soumis depuis plusieurs années à la baisse drastique du courrier. Devenue également un leader du colis sous le mandat de son prédécesseur, La Poste réalise désormais près de la moitié de son chiffre d'affaires à l'international.

De son côté, l'ancien premier ministre Jean Castex a pris la tête de la SNCF, également après accord du Parlement. ■

Imperial Brands ferme une usine en Allemagne

Ouverte en 1971, l'usine de la société Reemtsma (filiale du groupe Imperial Brands en Allemagne) basée à Langenhagen (Basse-Saxe) va prochainement fermer ses portes. 640 salariés travaillent dans cette usine qui produit notamment des cigarettes, du tabac à rouler et des sticks pour du tabac à chauffer ; les négociations entre la direction et les organisations syndicales ont déjà commencé. La chute des ventes de cigarettes dans la plupart des marchés européens avait déjà poussé Philip Morris International (PMI) à fermer, au cours de l'été, ses deux dernières usines de production en Allemagne, à Berlin et Dresde (Saxe). ■

Anis Ben Ticha à la tête de RTI

Anis Ben Ticha est officiellement le nouveau président du groupe Republic Technologies International (RTI). Basée à Perpignan (Pyrénées-Orientales), cette société détient notamment des références bien connues de papiers à cigarettes (OCB, Job, Zig-Zag) ainsi que des marques d'e-liquides (comme E-CG et So Good, entre autres). Anis Ben Ticha succède à Santiago Sanchez qui fait valoir ses droits à la retraite après 18 années d'activité. Âgé de 49 ans, il œuvre dans l'entreprise depuis 25 ans, notamment à différents postes stratégiques (directeur des Ventes et du Marketing notamment), la plupart du temps à l'international. ■

Oliva Cigars prépare Noël



Pour la toute première fois en France, Oliva Cigars dévoile son calendrier de l'Avent exclusif, une expérience unique qui transforme chaque jour de décembre en un véritable moment de plaisir. Derrière chacune de ses 25 cases se cache un cigare Oliva fait main, issu de célèbres séries telles que la Série 0, la Série G, la Série V, la Série V Melanio sans oublier la marque NUB. Un assortiment riche en saveurs pour rendre chaque jour avant Noël unique et raffiné. Le prix de vente reste accessible – 319 € – pour les 25 cigares. ■

Nouveaux services chez PCS

Spécialiste des cartes et comptes de paiement prépayés, PCS s'associe à Travel Tribe pour lancer son nouveau service de réservation baptisé « PCS Voyages ». Les clients PCS peuvent désormais profiter d'une large sélection de voyages à tarifs préférentiels depuis leur application MyPCS grâce à la plateforme de réservation Travel Tribe. Ce service concerne aussi bien les réservations de vols, hôtels, séjours et circuits combinés, croisières... Parmi les pays proposés se trouvent l'Albanie, la Grèce, les Maldives, les Seychelles, le Vietnam et bien d'autres destinations à travers le monde.

Par ailleurs, PCS a annoncé le lancement avec Paymium d'un nouveau service crypto baptisé « PCS Crypto by Paymium ». Concrètement, les clients PCS peuvent acheter et vendre du Bitcoin (BTC), de l'Ether (ETH) et du Litecoin (LTC) contre des euros, directement depuis leur smartphone, à partir de l'application MyPCS (depuis l'onglet « Bons Plans ») qui est connectée à la plateforme Paymium. Le service comprend aussi la conservation dit « à froid » des cryptomonnaies via un système non connecté à Internet et donc à l'abri de toute attaque en ligne ; les fonds restent chez Paymium sans être investis durant le temps de leur conservation. PCS Voyages et PCS Crypto by Paymium sont disponibles dans plus de 35 000 points de vente : buralistes, magasins de presse et commerces de proximité. ■

FDJ United lance Nirio Business

Lancé en 2023 dans le cadre de la stratégie de diversification de FDJ United vers les services de paiement, Nirio poursuit son développement en élargissant son offre avec une nouvelle solution dédiée aux commerces de proximité : Nirio Business, présentée officiellement au salon Losangexpo. Concrètement, Nirio Business propose une nouvelle solution de caisse réservée aux professionnels du secteur bar-tabac-presse. Plus intuitive et épurée, elle sera commercialisée début 2026 et proposera un parcours utilisateurs simple et fluide, la possibilité de piloter son activité à distance et une plateforme technologique qui connecte le commerçant à un écosystème de partenaires. Pensée avec l'entreprise SED, la solution Nirio Business permet d'intégrer à la caisse un catalogue digital de plus de 7 500 références de produits de revente. ■

Le Conseil National Consultatif de la Mudetaf est né



Les sociétaires de la Mudetaf, qui fête ses 40 ans d'existence, ont élu au mois de mars les sociétaires délégués pour la France métropolitaine. Puis, en juillet-août, les élus souhaitant rejoindre le Conseil National Consultatif (CNC) de la Mudetaf se sont fait connaître. Le conseil d'administration s'est réuni le 18 septembre pour désigner les 13 membres du CNC parmi les candidats. La mission du CNC est de remonter les attentes du réseau mais aussi de le tenir informé des évolutions de la Mudetaf. Il doit se réunir deux fois par an. Flashez le QR code et découvrez la constitution du premier CNC de l'histoire de la Mudetaf. ■

Apprendre les gestes qui sauvent au bar-tabac



Élise Dreux, gérante d'un bar-tabac à Uilly-Saint-Georges (Oise) a eu l'honneur de recevoir, le 4 octobre, les pompiers de Mouy et des représentants de la société Carambar pour une journée consacrée aux gestes qui sauvent. Le car des Carahéros s'est arrêté à proximité de l'établissement ; les sapeurs-pompiers ont organisé une série d'ateliers à destination des enfants et des adultes pour apprendre les gestes à prodiguer lors des premiers secours et sensibiliser le public. En parallèle, Élise Dreux a organisé un concours de dessins pour les enfants. ■

Épiceries de nuit : les municipalités haussent le ton

À trafic de fourmis, travail de fourmis ! Face à la recrudescence des ventes de tabac illégal dans les épiceries de nuit et les troubles à l'ordre public que cela engendre, la Confédération, depuis plusieurs années, dénonce cette situation, avec l'appui des fédérations départementales qui se sont mobilisées auprès des municipalités concernées pour obtenir des actions concrètes (interdictions d'ouverture entre 22h et 6h, interdictions de nouvelles implantations, multiplication des fermetures administratives, de un à trois mois désormais...). De Vichy à Villiers-sur-Marne, en passant par Montbéliard, Manosque, Valence, Saint-Étienne ou Saint-Maur, de nombreuses municipalités publient des arrêtés adaptés à leur ville. Les trois dernières à rejoindre le mouvement : Périgueux, Gap et Avignon, où la préfecture du Vaucluse se montre particulièrement efficace. ■

Jugement exemplaire à Tours

En novembre 2024, la brigade des Douanes de Tours (Indre-et-Loire) avait saisi 120 kilos de tabac dans le cadre d'une opération Codaf (Comité départemental antifraudes) ainsi qu'une somme de 7 515 € au titre de blanchiment douanier. L'infracteur vient d'être jugé et a été condamné à un an de prison avec un sursis probatoire de deux ans (avec obligation de payer l'amende douanière), à la confiscation des 7 515 € au titre du blanchiment douanier et à une amende douanière de 72 360 €. Des sanctions exemplaires. ■

7 tonnes de cigarettes saisies à Cherbourg

C'est l'histoire d'un camion parti de République Tchèque qui prend un chargement de nouilles italiennes au Pays-Bas pour se rendre en Irlande. À l'intérieur, outre les nouilles, sept tonnes de tabac de contrebande découvertes sur le port de Cherbourg par les Douanes, le 9 octobre, pour une valeur estimée sur le marché illicite à 4,57 millions €. Le chauffeur, dont la nationalité n'a pas été communiquée, a été condamné à un an de prison avec sursis, assorti d'une interdiction du territoire français de deux ans et d'une amende douanière de 4,5 millions €. ■

7000

C'est le nombre de cartouches saisi le 8 octobre par la Brigade de recherches de Mions et le Groupe interministériel de recherche de Lyon dans un poids lourd venant de Pologne, soit 1,82 tonne de produit.

Braquages en Bretagne : 13 suspects interpellés

Plusieurs mois d'enquête par la division de la criminalité organisée et spécialisée de Rennes auront été nécessaires pour interpellier sept personnes et en placer six en garde à vue le 30 septembre. Toutes sont suspectées d'avoir braqué des camions de livraison de cigarettes dans les départements d'Ille-et-Vilaine et des Côtes-d'Armor pendant plusieurs mois. Le parquet de Rennes a demandé le placement en détention provisoire de cinq des mis en cause, dont deux qui étaient mineurs à l'époque des faits. Un sixième se trouve déjà en détention pour une autre affaire et le dernier est placé sous contrôle judiciaire. ■

Multirisque professionnelle du buraliste, hôtelier, restaurateur, commerçant
Assurance habitation et local professionnel
Mudetaf Protection+ contre la fraude et la malveillance (exclusivité buralistes)
Santé • Prévoyance • Retraite • Épargne

ARNAQUE AU TÉLÉPHONE ? ARNAQUE AU COMPTOIR ?

La Mudetaf soutient l'activité des buralistes depuis 1985.
Elle est la seule à vous proposer un contrat d'assurance contre la fraude et la malveillance.

Petit prix, grande tranquillité !



JUSQU'À 90 JOURS OFFERTS !



FLASHEZ OU PARLEZ-EN
À VOTRE DÉLÉGUÉ MUDETAf

Détails et conditions sur mudetaf.com

mudetaf.com
Le seul assureur mutualiste des buralistes

01 53 21 10 20
contact@mudetaf.fr



Un accord sur mesure

Romeo y Julieta Dianas & champagne Collery Emphyreumatic

Une cuvée de champagne spécialement élaborée pour accompagner ce havane super-premium.

Romeo y Julieta Línea de Oro Dianas

70 euros l'unité

Si le catalogue Romeo y Julieta est très apprécié pour l'élégance de ses saveurs, la gamme super-premium Línea de Oro place la barre très haut. Le Dianas est un havane riche et gourmand.

Les arômes riches et boisés du havane nécessitent un contrepoint pour non seulement équilibrer, mais sublimer l'expérience de dégustation. Chaque bouffée de cigare doit compléter chaque gorgée de champagne, créant une symphonie de saveurs.

Champagne Collery Emphyreumatic – grand cru 2014

Environ 85 € la bouteille de 75 cl

Ce vin de champagne est parfait pour accompagner le Dianas, alliant finesse, complexité et une certaine fraîcheur. Il présente une belle robe or aux reflets ambrés, avec un fin et délicat cordon de bulles.

De belles notes de vanille et de pain grillé héritées de son élevage en fût de chêne américain apparaissent, auxquelles se joignent des arômes de fruits jaunes, rouges et noirs bien mûrs ainsi que de la rose et des fleurs blanches. La bouche est dense, avec une belle énergie et une profondeur de goût qui s'harmonisent délicatement.

L'assemblage de ce millésime 2014 se compose de 90 % de pinot noir et de 10 % de chardonnay. À servir autour de 10 à 12 °C.

Trois autres accords possibles avec ce cigare

Cognac Prulho XO

Environ 130 €

Vieilli pendant au moins dix ans, ce cognac évoque le miel et la torréfaction avec une finale *toffee* qui sied parfaitement au cigare.

Campari Bitter Cask Tales Tequila Barrels

Environ 50 €

Une alliance audacieuse. L'amer du Campari fini en fût de tequila se marie parfaitement avec la douceur du cigare, créant une ambiance à la fois complexe et rafraîchissante.

Liqueur de clémentine Distillerie du Clos Saint-Joseph

Environ 40 €

Une combinaison gourmande et raffinée. Les arômes fruités de la liqueur se mêlent aux notes riches et terreuses du cigare.

PAGES RÉALISÉES EN COLLABORATION AVEC
L'AMATEUR DE CIGARE
FABRICE SOMMIER, SOMMELIER





MAYA SELVA CIGARES

2 nouveautés dévoilées à Losangexpo

Le cigarier franco-hondurien a profité du salon pour présenter aux buralistes français ses deux lancements :

Flor de Selva – Année du cheval

Depuis 2028, la marque consacre une vitole en édition limitée célébrant le Nouvel An chinois – cette année le cheval – avec une iconographie mêlant des motifs chinois et mayas traditionnels. Cape & sous-cape : Jamastrán – Honduras. Tripe : Honduras et Nicaragua.

Double corona (7 x 52) Flor de Selva - El Año del Caballo : 27 € le cigare, par boîte de 10



Flor de Selva Salomón 30 Años

Pour fêter les 30 ans du groupe et les 25 000 cigares Salomón roulés à la main, un cigare hommage est proposé en édition limitée. Cape & sous-cape : Jamastrán – Honduras. Tripe : Honduras. Chaque cigare est emballé individuellement, numéroté et illustré par l'artiste José Fernando Espinoza.

Le Salomon 30 ans Flor de Selva : 45 € le cigare, par boîte de 10

ELIE BLEU

Nouveau Palais signé Casa Cubana



Collection emblématique d'Elie Bleu, Casa Cubana présente le Palais Cubain Cienfuegos, un coffret à cigares évoque un récit architectural et romantique entre Cuba et l'Andalousie. Édité à seulement 199 exemplaires numérotés et conçue pour abriter jusqu'à 110 cigares. Il s'accompagne du cendrier tête-à-tête et du grand briquet de table de la même collection Cienfuegos.

Prix de vente conseillé :

Palais Cienfuegos : 4 061 €

Cendrier Cienfuegos : 1 288 €

Briquet Cienfuegos : 1 104 €

Plus d'informations sur

www.eliebleu.com



CIGARES DU MONDE

Vegas de Santiago se décline en Short corona et en Culebra

Deux nouvelles références manufacturées par la marque Vegas de Santiago – la plus ancienne marque de cigares produits au Costa Rica (28 ans) – font leur apparition sur le marché français.

D8 Short Corona

Ce module offre une dégustation d'une trentaine de minutes, un timing adapté à une parenthèse brève mais savoureuse, puisqu'on y retrouve l'assemblage de tabacs du D8 (tripe) et d'Équateur (sous-cape et cape) bien connu des amateurs.

D8 Short Corona : 101 mm x 18 mm (cepo 46)

Référence : VDS SHORT CORONA : 10,50 €

D8 Culebras

Plus atypique et historique, il se compose de deux tresses de trois cigares, soit six modules. Déclaration d'amour au métier de torcedor (rouleur), il incarne la liberté du geste, la mémoire d'un passé d'artisans, la complexité d'un produit de passion. Édition spéciale roulée à la main au Costa Rica.

D8 Culebras / Référence :

VDS CULEBRA : 48 € le coffet de 2 x 3 unités tressées ensemble



Quoi de neuf dans la vape ?

Haro sur les arômes

Après une possible taxation en France, c'est l'interdiction de certains arômes par l'UE qui menace la filière vape. Explications.

Le contexte :

■ Dans le cadre de la révision pluriannuelle de la directive Tabac européenne, qui intègre désormais les produits de la vape et ceux contenant du CBD, une interdiction des arômes autres que « Tabac » dans la composition des e-liquides sera proposée par plusieurs pays de l'UE.

■ Les débats devraient s'ouvrir au deuxième semestre 2026 et chaque partie affine déjà ses arguments.

Les arguments pour l'interdiction :

■ Inspirée par les discours des associations anti-tabac, devenue désormais tout autant anti-vape, cette volonté d'interdiction des arômes repose sur le fameux « effet passerelle », jamais documenté par ailleurs.

■ Ils accusent ainsi les arômes autres que « Tabac » d'attirer les plus jeunes consommateurs et de les faire entrer dans l'addiction à la nicotine qui les pousserait à terme vers la cigarette traditionnelle.

Les arguments contre l'interdiction :

■ La présence d'arômes autre que « Tabac » dans la composition des e-liquides est l'un des arguments majeurs qui pousse les fumeurs vers la vape (pour 63% des vapoteurs, c'est même un argument « déterminant », selon une étude*).

■ Et selon une enquête de France Vapotage de 2024, la probabilité que les vapoteurs arrêtent la vape si seul l'arôme « Tabac » est autorisé atteint 54% (dont 18% de « très probable »).

* « The role of flavors in vaping initiation and satisfaction among U.S. adults »

Problèmes et solutions ?

■ Il faut l'avouer, certains fabricants sont allés très (trop) loin dans leur démarche de proposer des arômes toujours plus « exotiques ». Du « Poulet rôti », au « Marshmallow grillé », en passant par les saveurs « Whisky », le sérieux de la vape en a pris un coup.

■ Néanmoins, pourquoi ne pas imaginer une réglementation qui protégerait les arômes dits « naturels » (menthe, fruits...) et en exclurait les autres, pour ménager les goûts des vapoteurs et laisser une capacité d'innovation aux industriels ?

L'ambiguïté :

■ Comment imaginer que, dans le même temps, la France instaure une taxe sur les e-liquides et que l'Europe en interdise la grande majorité à la vente ? Vous avez dit incohérence des politiques publiques de Santé ?

LUC CARDET



LIPS

2 nouveaux all-in signés Moonshiners

Les « contrebandiers » les plus célèbres de la vape lancent deux nouvelles recettes en all-in (mélange d'ingrédients) :

- Poker face : Noix de coco-Amandes grillées-Sucre brun-Vanille.

- Cookie song : Cookie-Brownie-Fraise blanche

Ces deux nouvelles saveurs en 50PG/50VG se déclinent en flacons de 10 ml (0, 3, 6, 12, 18 mg/ml ou 10 et 20 mg/ml pour ceux au sel de nicotine) et en recharges de 70 ml (3 et 6 mg/ml)

Flacon 10 ml : prix d'achat 1,99 € HT

Prix de vente conseillé : 5,90 €

Flacon de 70 ml : prix d'achat 8 € HT

Prix de vente conseillé : 19,90 €

Plus d'informations sur www.lipsvape.com



SUNNY SMOKER Liquide Fizz de Pulp : le pod qui pétille

Le Pod Liquide Fizz développé par Pulp est la première gamme aux saveurs fruitées qui « pétillent vraiment » selon ses concepteurs. Six recettes fraîches et intenses sont disponibles en Sel de nicotine : Naranjilla, Menthe verte, Groseille dorée, Citronnade, Orange-ananas et Cerise glacée. « Une expérience sensorielle inédite qui bouscule les codes et réinvente le plaisir de la vape ».

Prix de vente conseillé : 6,20 €

Plus d'informations sur www.pulp-liquides.com



BAT

Vuse dégaîne son Ultra

Avec son corps en aluminium disponible en Noir Anthracite, Bleu Indigo ou Rose Nacré, Ultra par Vuse allie design raffiné et performance. Compatible avec les recharges Gamme Intense et ePod/Pro, l'appareil intègre un écran affichant le niveau de batterie, l'intensité de vapeur, le niveau d'e-liquide, la saveur utilisée et le taux de nicotine. Les capsules connectées, dosées à 10 mg/ml de nicotine, offrent jusqu'à 1 000 bouffées et huit saveurs uniques : trois incontournables (Menthe ice, Blend doré, Fraise ice) et cinq exclusivités (Cerise ice, Fruit du dragon-grenade, Mangue-calamondin, Citron-citron vert et Fruits rouges-pastèque).

Prix de vente conseillé : 30 €

Plus d'informations sur www.vuse.fr



NOUVEAU Ultra.

par **vuse**

**Notre cigarette électronique
la plus avancée.**

Depuis plus de 10 ans, Vuse établit de nouveaux standards pour la cigarette électronique en France, grâce à l'innovation et à un design d'exception.

Aujourd'hui, nous allons encore plus loin. Voici Ultra par Vuse.

Notre appareil le plus avancé à ce jour. Conçu avec une vision claire, développé pour la performance.

Une performance qui s'adapte à vous. Rapide. Précise.

Pour tous ceux qui recherchent une expérience de vape sur-mesure. Pour ceux qui exigent la précision. Pour ceux qui savent que la vraie perfection se ressent dans chaque détail.



En savoir plus sur
notre cigarette électronique.

*Sur la base des données de sorties de caisses Strator pour les cigarettes électroniques à système fermé. Étude basée sur 15% des points de vente ruralistes (soit 3500), en France, de mai 2025 à juillet 2025.



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

UltraPremium

par **VUSE**

Notre cigarette électronique la plus avancée.

Flavour AutoTune™ Réglage automatique des saveurs

L'appareil détecte la saveur et ajuste la chaleur, la puissance et l'intensité.

ClearView™ Affichage intégral

Contrôle le niveau d'e-liquide et de la batterie.

AutoLock™
Option de verrouillage
Empêche toute activation accidentelle.

BLEU INDIGO
88124

Batterie amovible
Rechargeable avec USB-C ou chargeur induction.



NOIR ANTHRACITE
88048



ROSE NACRÉ
88049

CloudControl™
Ajustement de l'intensité de la vapeur
Possibilité d'alterner entre les modes d'intensité : faible, moyen et élevé.

UltraSavour

par **VUSE**

La capsule Ultra est équipée d'une puce électronique

TOP VENTES VUSE DISPONIBLES SUR ULTRA



MENTHE GLACIALE
88103



BLEND DORÉ
88102



FRAÎCHE ICE
88023

SAVEURS EXCLUSIVES VUSE ULTRA



CERISE ICE
88121



FRUIT DU DRAGON GRENADE
88125



CITRON & CITRON VERT
88123



MANGUE CALAMONDIN
88122



FRUITS ROUGES PASTÈQUE
88104



Jusqu'à 1 000 bouffées
par capsule¹.

Embout transparent
Suivi du niveau d'e-liquide.

Puce électronique
Détection des paramètres de saveur.

FlavourMax™
Une mèche en céramique et un flux d'air repensé permettent une saveur adaptée à Ultra.

Gamme de capsules Ultra
Compatibles avec tous les appareils Vuse.

¹Basé sur des tests en laboratoire d'un produit nouvellement fabriqué et utilisé avec VUSE ULTRA avec une durée de bouffée d'une seconde à une intensité basse. Peut varier selon les habitudes d'utilisation des personnes.



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

Novel Food : les denrées alimentaires au CBD toujours interdites à la vente



Tant qu'il n'y a pas d'autorisation européenne pour vendre des gummies, boissons ou autres denrées au CBD, la ligne de conduite est claire : les produits alimentaires au CBD ne doivent pas être proposés, en l'absence d'autorisation Novel Food.

L'alerte sanitaire de l'été (une intoxication après consommation de cigarettes « CBD » achetées en bureau de tabac, avec détection de cannabinoïdes de synthèse et de dérivés du THC classés stupéfiants) rappelle une évidence : le critère « THC < 0,3 % » ne suffit pas à qualifier la légalité d'un produit. Pour les denrées alimentaires, une autre ligne rouge s'impose : le cadre des « nouveaux aliments », ou Novel Food.

Dès qu'un produit alimentaire contient du cannabidiol, il tombe sous le règlement (UE) n° 2015/2283. Cela signifie qu'avant toute mise sur le marché, la sécurité du produit doit être évaluée et une autorisation spécifique doit être délivrée au titre du régime Novel Food. À défaut, la commercialisation est interdite. Ce rappel irrigue déjà le droit français : l'arrêté du 30 décembre 2021 s'articule avec le droit alimentaire de l'UE et renvoie à ce régime pour les extraits et produits qui en intègrent.

Autrement dit, un emballage conforme et un taux de THC « dans les clous » ne dispensent pas d'une autorisation Novel Food pour les denrées.

Un « Novel Food » est un aliment « nouveau » pour l'Europe, c'est-à-dire quelque chose que les Européens ne mangeaient pas de façon courante avant 1997. Quand un aliment est « nouveau », on ne peut pas le vendre librement : il faut d'abord prouver qu'il est sûr pour la santé et obtenir un feu vert officiel de l'UE. Concernant les denrées à base de CBD (bonbons, boissons ou chocolats au CBD par exemple), ils sont considérés comme « Novel Food ».

Où en est-on pour le CBD ?

À ce jour, l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) n'a pas validé la sécurité du cannabidiol en tant que Novel Food. Tant que les incertitudes ne sont pas levées, il n'y a pas d'autorisation pour vendre des gummies, boissons ou autres denrées au CBD. **Pour les buralistes, la ligne de conduite est claire : les produits alimentaires au CBD ne doivent pas être proposés, en l'absence d'autorisation Novel Food.**

Tant que l'EFSA n'a pas donné d'avis favorable et que la Commission n'a pas autorisé un usage alimentaire du CBD, les denrées au CBD ne doivent pas figurer dans l'offre. Si votre fournisseur vous livre dans un pack complet des Novel Food au CBD, retournez-les ou, a minima, exigez la traçabilité des lots, des analyses complètes et refuser tout produit évoquant, même de loin, des cannabinoïdes de synthèse ou des dérivés classés stupéfiants. ■

RÉALISÉ AVEC LE GROUPE DE TRAVAIL
AVENIR VERT DE LA CONFÉDÉRATION



NAP-NEODIS Un CBD qui réchauffe l'hiver !

Deux collections limitées pour cet hiver sont lancées par S CBD / Néodis :

- Winter Stick : pré-roll boosté à la résine + isolat de CBD
 - Winter Bud : Fleur enrobée d'isolat de CBD (CBD env. 30 %)
- Garanti sans molécule de synthèse. Taux de THC inférieur à 0,30% garanti.

Distribué exclusivement par Néodis (Bouttier, Coulaud, Europros, Mercier, Sodip)

Prix de vente conseillé :

Winter Stick : 3,40 €

Winter Bud : 6,99 € le pot de 2g

Plus d'informations sur www.groupe-nap.com

4 packs dédié aux buralistes signés Zion

Lancée en 2019, la marque Zion a repensé toute sa gamme pour « simplifier la vie des buralistes, assure son manager François Wirbel. Avec seulement 4 packs rassemblés dans des présentoirs en plastique à déposer sur le comptoir, nous permettons aux débitants de tabac de proposer une gamme qui couvre l'essentiel des produits à fumer à base de CBD ». Ces packs sont disponibles sur la plateforme de distribution de Buddy France et auprès de différents grossistes comme la SAF ou la SPF.

Plus d'informations sur www.buddyfrance.com



CBUDDY Prolonger l'été avec Strawberry

Dernière variété primée au concours agricole cannabique et médaillée de bronze lors de la dernière Platinum Cup, la Strawberry, issue de l'agriculture biologique, vient enrichir le catalogue Direct producteur de CBuddy. Pour accompagner ce lancement, une offre découverte est proposée : 10% supplémentaire offert pour 150 € d'achat et 20% pour 300 €.

Prix de vente conseillé :

Sachet 3 gr : 10 €

Sachet 7 gr : 20 €

Sachet 15 gr : 40 €

Plus d'informations sur www.cbuddy.f



CHARENT'HAZE Orange Bud, déjà un classique

Gourmande et acidulée, l'Orange Bud de Charent'Haze propose des fleurs compactes qui développent un parfum de fleurs, d'orange, d'agrumes et de cannelle douce, au taux de CBD d'environ 8%. Prix d'achat (hors pack et promotion) :

4,64 € HT / 2 gr.

Disponible en sachets de 2, 5 et 10 grammes.

Prix de vente conseillé : 9,90 € le sachet de 2 gr

Plus d'informations sur www.charenthaze.fr

HASCHILL Puriste se décline en 15g de résine

Haschill lance sa gamme résine Puriste, disponible en 15 grammes et 4 variétés. Fabrication 100% Française et exclusive aux buralistes. Prix d'achat : 1,10 € HT par gramme

Prix de vente conseillé : 33 € le sachet de 15 gr

Plus d'informations sur info@haschill.com



A man and a woman are standing in a field of tall, green hemp plants. The woman on the left is wearing a blue denim jacket over a dark patterned dress. The man on the right is wearing a grey button-down shirt under a black puffer jacket. They are both smiling at the camera. The background shows more hemp plants and some trees in the distance under a cloudy sky.

La vie O'Calm

En cinq années d'existence, O'Calm CBD est devenue une des marques de CBD la plus en vue dans le réseau des buralistes. Benjamin et Aurélie Comte, co-gérants de la société, présentent le terrain où poussent leurs plants de CBD en exclusivité pour *Le Losange*.

Située à la limite avec les départements du Doubs et du Jura, la commune de Sornay (Haute-Saône) ne compte que 350 habitants. C'est pourtant ici que poussent les variétés de CBD d'une des marques le plus connues du réseau : O'Calm CBD. Depuis cinq ans, la société Green Paradise Europe (GPE), dont le siège est basé à Dampierre-les-Bois (Doubs), exploite un terrain d'un peu plus de deux hectares d'un seul tenant, entre des champs de maïs et des vergers (pommiers et mirabelliers), qui compte plus de 10 000 plants de CBD.

L'expérience suisse

Benjamin et Aurélie Comte, fondateurs et co-gérants d'O'Calm CBD, se muent en guides de l'exploitation tout en présentant l'histoire de l'entreprise. « *J'ai d'abord travaillé pendant une vingtaine d'années comme mécanicien avant de me reconvertir dans le CBD en Suisse, se souvient Benjamin. J'ai fondé la société GPE il y a cinq ans et j'ai recruté Pascal Fluck au poste de responsable commercial avec pour objectif de développer nos ventes au sein d'un seul réseau de distribution : celui des buralistes.* »

Le réseau séduit

Présents lors de salons professionnels (comme Losangexpo et Vap'Est) ainsi que dans de nombreuses assemblées générales de fédérations départementales, les collaborateurs d'O'Calm CBD

voient rapidement leur portefeuille clients s'élargir. Séduits par la qualité des produits et le sérieux de leurs certifications, des centaines de buralistes à travers toute la France référencent aujourd'hui des produits d'O'Calm CBD, qu'il s'agisse de fleurs, résines, pré-roulés, paquets de 20, pollens...

Respect des limites de THC

Chaque année, O'Calm CBD produit près de trois tonnes de CBD exclusivement dédiées au marché français. « *Nous produisons deux variétés de chanvre : le Santhica 70 et le Dioïca 88, explique Benjamin Comte. Nous les avons sélectionnées pour leur bon rendement en fleurs et parce qu'elles sont résistantes à l'humidité et à la moisissure. Et bien entendu, les produits finaux respectent toujours la limite autorisée de THC (en dessous de 0,3 %) afin d'être conformes à la vente.* » Le Losange vous propose une visite guidée de l'exploitation d'O'Calm CBD à Sornay. ■

ALEXANDRE T. ANALIS

« Notre
objectif est de
développer
les ventes
exclusivement
au sein du
réseau des
buralistes »

BENJAMIN COMTE,
CO-GÉRANT D'OCALM CBD

O'Calm CBD en chiffres

- Fondée en 2020
- 6 salariés
- 2,15 hectares
- 10 000 plants
- 3 tonnes de CBD produites par an
- 700 buralistes clients



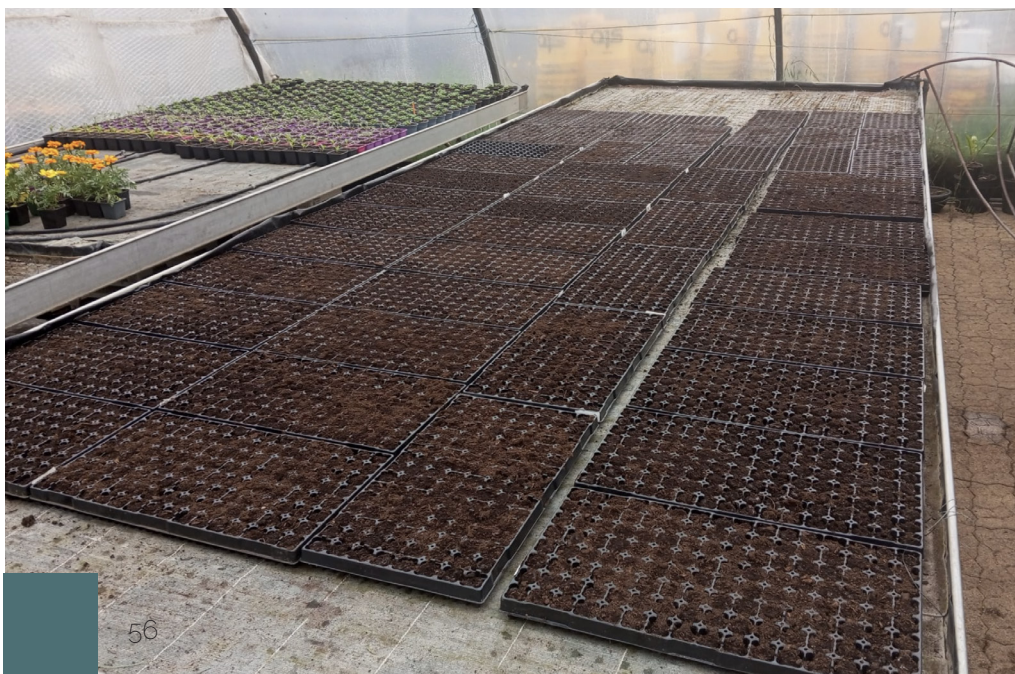
La société Green Paradise Europe (GPE), qui commercialise les produits de la marque O'Calmb CBD, exploite un terrain de 2,15 hectares d'un seul tenant à Sornay (Haute-Saône). Le siège social est basé à Dampierre-les-Bois (Doubs).



O'Calmb CBD produit deux variétés de chanvre : le Santhica 70 et le Dioica 88. Résistantes à l'humidité et à la moisissure, elles offrent un bon rendement. O'Calmb CBD produit fleurs, résines, pré-roulés, pollens...



Chaque année, 3 tonnes de CBD sont produites dans cette parcelle, uniquement pour le marché français. Il y a environ 10 à 15 % de pertes. Conformément à la législation, le taux de THC doit toujours être inférieur à 0,3 %.



En avril, les producteurs font germer des graines certifiées. Après environ un mois en serre puis la période des Saints de glace (gelées nocturnes de mi-mai), elles sont plantées entre le 20 et le 30 mai.



Benjamin et Aurélie Comte, co-gérants d'O'Calme CBD, ont fondé la société en 2020 après avoir travaillé plusieurs années en Suisse, déjà dans le secteur du CBD. Benjamin a auparavant travaillé comme mécanicien.



La floraison se déclenche au début du mois d'août. Les récoltes ont lieu entre fin septembre et début octobre. Les plantes sont séchées, les fleurs sont enlevées à la main et ce qui reste passe dans des effeuilleuses. La phase de « curing » (ou affinage) permet aux plantes de se reposer.

Le terrain compte environ 10 000 plants. Il est entouré de champs de maïs ainsi que de vergers avec des pommiers et des mirabelliers. Malgré la présence de parasites (araignées rouges, chenilles, pucerons, souris, lapins...), l'ensemble est traité le plus naturellement possible.



Pascal Fluck est responsable commercial chez O'Calme CBD depuis 2020. La société GPE emploie 6 salariés à temps plein ainsi que des saisonniers ; ses produits sont référencés chez plus de 700 buralistes.



2



Vu à Losangexpo

Le Losange a sillonné le salon à la découverte de nouveautés. Voici notre sélection. Régressif, animal lover, amour, gadget et apéro.

PAR TANINA BARRA

● 1. Régressif. Porte clés Goldorak. Groupe Nap. Prix de vente conseillé : 24 €. www.nap-retail.com ● 2. Popstar. Porte clés chat, ours, licorne etc. Freestyle. Prix de vente conseillé : 4,90 à 5,90 €. contact@freestyle-fsi.com ● 3. Émotion. Une carte dotée d'un QR code pour envoyer des vidéos et partager des surprises. Collection PixelStory. Prix de vente conseillé : à partir de 4,25 €. service.clients@groupe-editor.com



- 4. Binouses. Bières lookées pour frigo attractif. Direct du Château. **Prix de vente conseillé : à partir de 3,95 €.** relbert@directduchateau.com
- 5. Beanie Bouncer. Balle rebondissante peluche. Plus de 80 modèles. Juratoys. À partir de 3 ans. **Prix de vente conseillé : 6,99 €.** contact@ty-france.fr
- 6. Cette année-là. Carte postale métallique. Impact et stratégie. **Prix de vente conseillé : 4,50 €.**



7



8



9



10

● 7. Twins. Mug en céramique. Faye. **Prix de vente conseillé : 6,50 €.** lea@faye-sas.fr ● 8. C'est du sport. Sponsor officiel de MMA, ARES, briquets réutilisables. Clipper. **Prix de vente conseillé : 2 €.** e-commerce@logista.com ● 9. Mâle de mer. Bracelet en cuir pleine fleur et boucle en acier inoxydable. **Prix de vente conseillé : 24 €.** contact@larimart.fr ● 10. Quelque chose sur le cœur... Cœur en bois sculpté. Trade Winds. **Prix de vente conseillé : 14 €.** www.trade-winds.fr



11



12



13



14



15

● 11. **Pirate.** Rhum arrangé. Premium Frenetico. Quai sud. **Prix de vente conseillé : À partir de 13,95 € les 20 cl et 36,95 € les 70 cl.** commercial@quaisud.fr ● 12. **Grigri.** Bijoux de sac. Sud Training. **Prix de vente conseillé : 7,50 €.** frederic.pelsez@sudtrading.fr ● 13. **Chaud devant.** Lampe chauffe bougie. Noam fragrances. **Prix de vente conseillé : 35 €.** fragrances@orange.fr ● 14. **Touch Me.** Mini-stimulateur vibrant rechargeable. Lovely Planet. **Prix de vente conseillé 29,99 €.** d.gefflot@lovely-planet.fr ● 15. **Cœur sur vous.** Décoration rose éternelle 12,5 x 5 x 7,5 cm. Sorose. **Prix de vente conseillé : 20 €.** www.sorose.fr

VIN ROUGE

La cuvée Tess de la maison Christophe Pichon Côte Rôtie 2021 (Loire) est issue de vignes âgées de 46 ans et bénéficie d'un élevage de 18 mois en fûts de 3 ans. Cépage : syrah. Robe : rouge profond. Nez : arômes d'épices, rose, violette. Bouche : veloutée, tanins soyeux. Garde : 15 ans. Servir à 17°C. Idéal en accompagnement d'une dinde farcie aux marrons. Vol : 13 %.

À commander sur :
www.maison-christophe-pichon.com

EFFERVESCENT

Le millésime 2018 du pinot noir de Champagne Chassenay d'Arce a été vinifié en cuves inox thermorégulées et sous bois pour une partie du vin ; il a bénéficié de 5 ans de vieillissement en bouteilles sur lies. Cépage : pinot noir. Robe : or pâle. Nez : arômes de pêche. Bouche : fraîche et complexe. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'un magret de canard. Vol : 12 %.

À commander sur :
www.chassenay.com

Laissez-vous surprendre

VIN ROUGE

Château La Varière propose la cuvée Les Saulaies AOP Anjou Rouge 2023. Issue de vignes âgées de 15 à 20 ans, elle est élevée 6 mois en cuves inox. Cépages : cabernet franc, cabernet sauvignon. Robe : rubis. Nez : arômes de fruits rouges et noirs. Bouche : fruitée, tanins fondus. Garde : 5 ans. Servir à 14-15°C. Idéal en accompagnement d'un poulet rôti. Vol : 13,5 %.

À commander sur :
www.chateaulavariere.fr





BOISSONS AUX FRUITS

Ifri abandonne le format PET et propose désormais ses boissons aux fruits et énergisantes (de marque Izem Energy by Ifri) en canettes de 25 cl. Parfums disponibles : orange-ananas, tropical, citronnade (boissons aux fruits sans gaz) ; ananas, pomme verte, framboise-fruits rouges (boissons aux fruits avec gaz) ; classique, pomme-figue, pastèque-fraise.

À commander sur : www.ifrifrance.com



CAFÉ

Depuis le mois de septembre, Cafés Richard propose d'agrémenter les bords de tasses des expressos et autres boissons chaudes de sa dernière nouveauté : le Petit Brownie au chocolat. Ingrédients : œufs et farine de blé français. Garanti sans huile de palme. Emballage individuel pour une conservation optimale. Disponible en cartons de 200 unités.

À commander sur : www.cafesrichard.fr



EFFERVESCENT

La cuvée Orfèvre de Monmousseau Crémant de Loire Blanc Extra Brut 2020 bénéficie de trois ans minimum d'élevage sur lattes. Cépages : chenin (80 %), chardonnay (20 %). Robe : or pâle, fines bulles. Nez : arômes floraux et de mandarine confite. Bouche : notes de citron jaune. Servir à 6-8°C. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'un brochet au beurre blanc. Vol : 12 %.

À commander sur : www.monmousseau.com



SIROP

La marque de sirops Monin lance une nouvelle référence baptisée « Toasted Marshmallow » (marshmallow grillé). Réalisé à partir d'arômes et de colorants d'origine naturelle, ce sirop est garanti sans conservateurs ajoutés, végétal, sans allergènes et sans lactose. Idéal pour des milkshakes, latte, chocolats chauds, cocktails. Disponible en bouteilles de 70 cl.

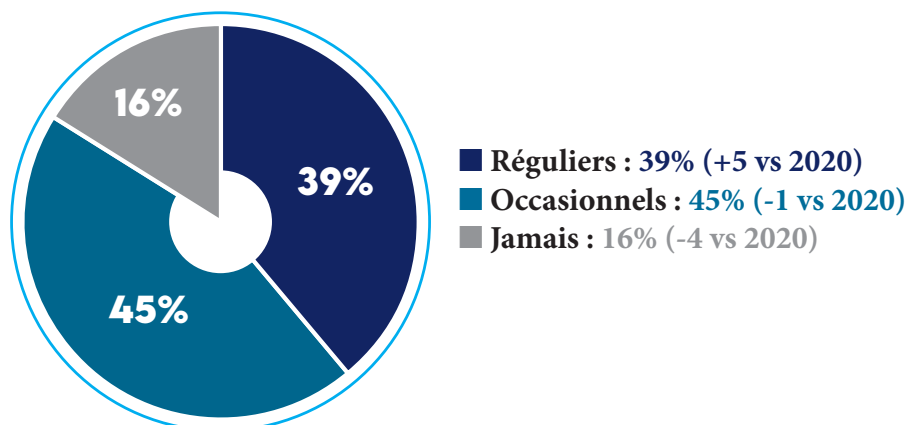
À commander sur : www.monin.fr

Buralistes, vos clients en (toujours) plus !

Quelle est l'évolution de l'image qu'ont les Français du réseau depuis 5 ans ? La Confédération a mandaté l'organisme d'études Crédoc qui a interrogé 3 000 Français en ligne en avril dernier. Conclusion : si l'image des buralistes s'améliore, leur Transformation n'est encore ni assez visible, ni assez aboutie.

UNE FRÉQUENTATION EN HAUSSE

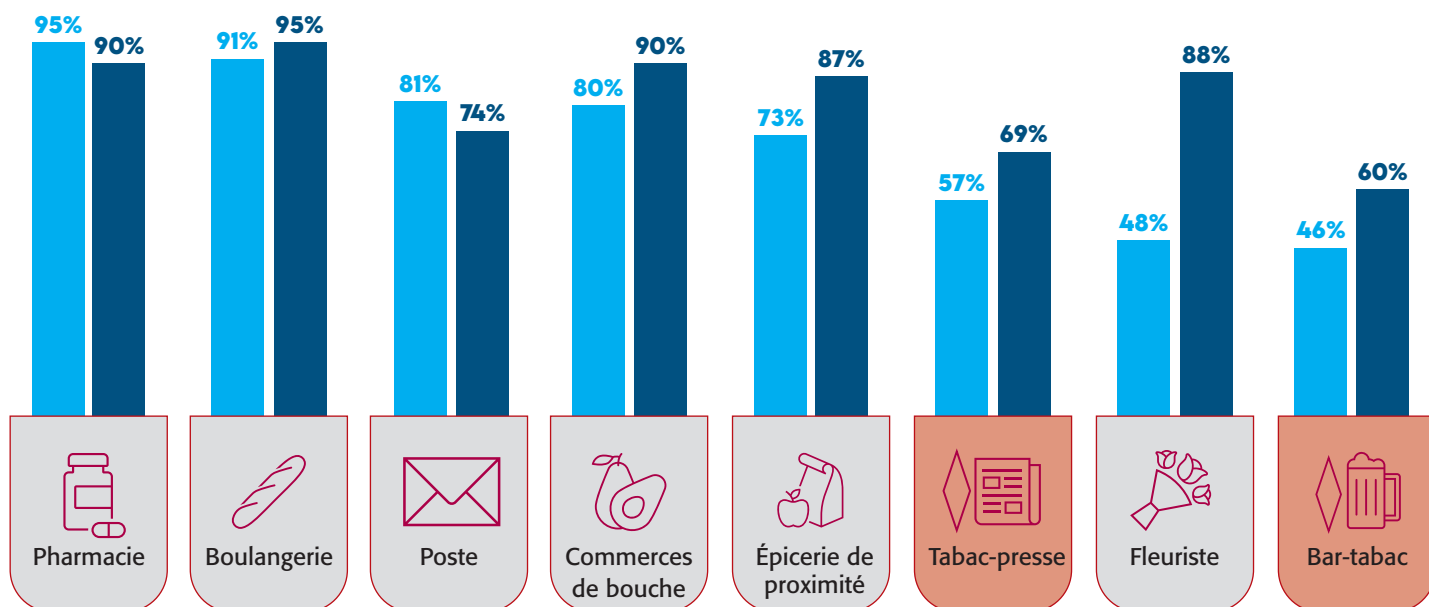
À quelle fréquence vous rendez-vous dans un bureau de tabac ?



UTILITÉ ET CONFORT S'AMÉLIORENT

■ Quels commerces de proximité vous sont utiles au quotidien ?

■ Lesquels sont agréables à fréquenter ?



demandent

PRODUITS : JEUX ET PRESSE EN PRIORITÉ

Vous arrive-t-il d'acheter les produits suivants chez votre buraliste ?

76%



Jeux FDJ

65%



Presse

59%



Produits
postaux

44%



Librairie
papeterie

44%



Tabac

43%



Souvenirs

SERVICES : COLIS ET TIMBRES FISCAUX EN PRIORITÉ

Vous arrive-t-il de recourir aux services suivants chez votre buraliste ?

50%



Colis
(retrait/dépôt)

49%



Timbre
fiscal

25%



Paiement
(amendes,
impôts, factures)

19%



Courriers
recommandés

15%



Retrait
d'espèce

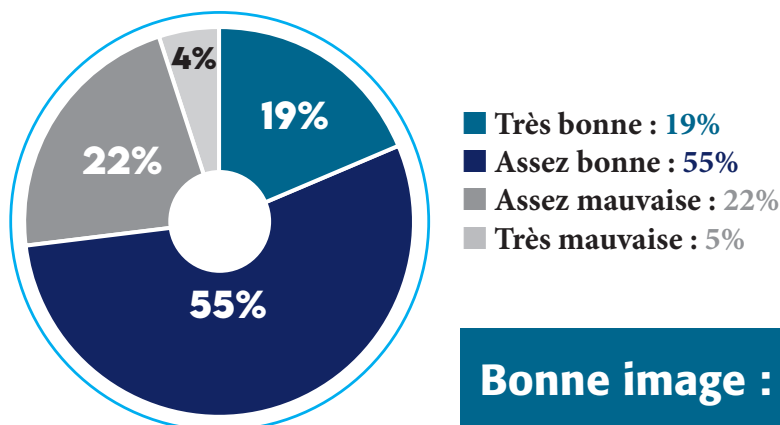
15%



Ouverture compte
Nickel

TROIS QUARTS DES FRANÇAIS ONT UNE BONNE IMAGE DES BUREAUX DE TABAC...

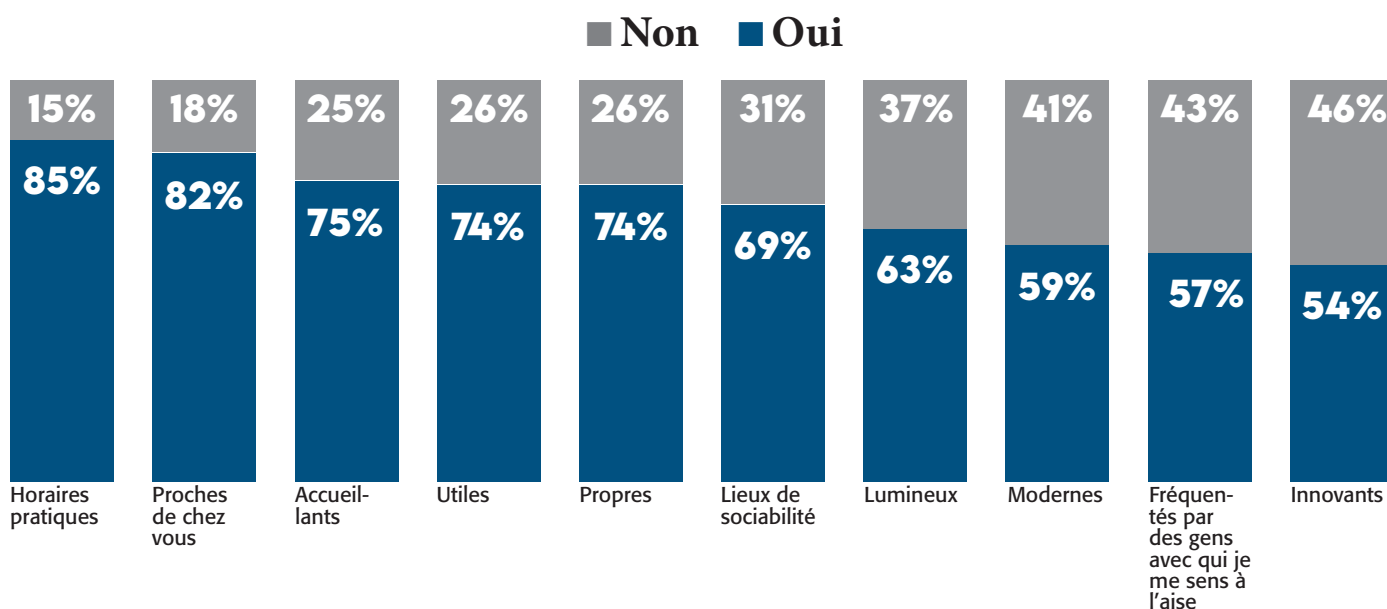
Globalement, quelle image avez-vous des bureaux de tabac ?



Bonne image : 74% (+9 points vs 2020)

... GRÂCE À LEURS HORAIRES, LEUR PROXIMITÉ ET LEUR ACCUEIL

S'agissant de l'image que vous vous faites des bureaux de tabac, diriez-vous qu'ils sont... ?



Tous les items sont en progression vs 2020

UNE PROFESSION TRÈS APPRÉCIÉE

Pour vous, les buralistes sont... ?



Les buralistes sont mieux perçus et considérés que leurs points de vente

LA NOUVELLE IDENTITÉ VALIDÉE

Êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

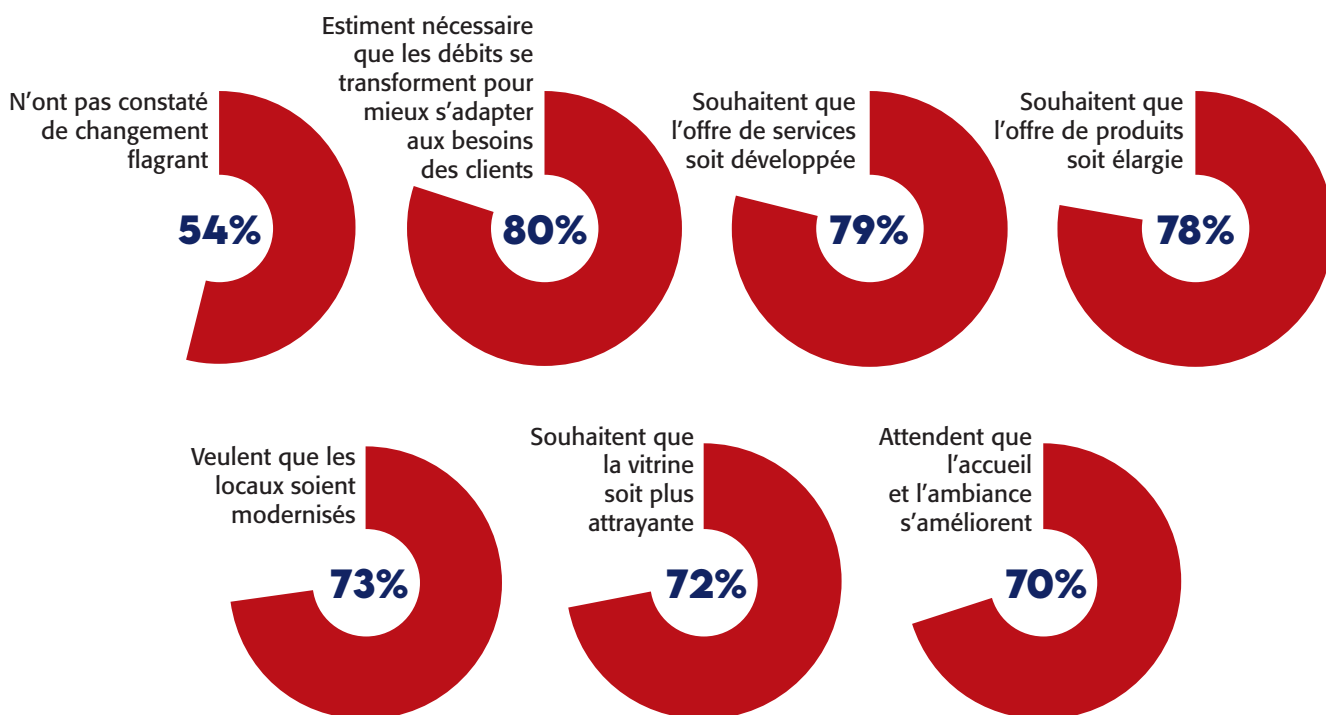
85%

« Commerçant d'utilité locale » exprime bien le rôle que jouent les buralistes

84%

La carotte tricolore est moderne, dans l'air du temps

UNE TRANSFORMATION MAL IDENTIFIÉE ET POURTANT TRÈS ATTENDUE



DES OFFRES TRÈS VARIÉES ATTENDUES

Top 5 des attentes sur les services

1. Relai postal
2. Billets de transport de la ville
3. Paiements amendes, impôts, factures publiques
4. Retrait d'espèces
5. Billets de train

Top 5 des attentes sur les produits

1. Produits postaux
2. Souvenirs
3. Boissons à emporter
4. Confiserie
5. Vape



Une Transformation pour s'adapter à la demande

Saône et Loire



Surface commerciale agrandie, confort amélioré, arrivée de nouvelles catégories, montée en puissance de la vape, des jeux et du café : la Transformation a été une vraie bénédiction pour Franck Orlando. Son idée-maîtresse ? S'adapter à la demande.

Lorsque la crise sanitaire a officiellement désigné les buralistes comme des « commerçants essentiels », de nombreuses personnes cherchant une reconversion ont été attirées par le réseau. C'est par exemple le cas de Franck Orlando qui travaillait comme commercial dans le secteur des fournitures industrielles depuis plus de 20 ans. « J'ai repris un tabac-presse de Châtenoy-le-Royal (Saône-et-Loire) en avril 2021 et j'ai pris quelques mois de réflexion avant de me décider à faire appel au fonds de



« La Transformation m'a permis de passer d'une à deux caisses et d'un à deux terminaux Neptune de FDJ »

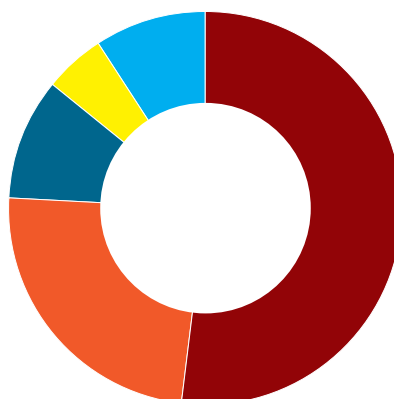


Transformation », se rappelle le natif de Posanges (Côte-d'Or). Après un audit réalisé avec la CCI Métropole de Bourgogne, les travaux s'étalent sur deux semaines (juillet-août 2022) pour un budget total de 125 000 €, dont 27 000 remboursés par le fonds de Transformation.

La continuité grâce à My Container Shop

« J'ai été conseillé par Laurent Maquart, ancien président de la Saône-et-Loire, et j'ai choisi ACM car le contact est ■ ■ ■

■ Encaissements en 2024 :



■ Tabac (52 %)
■ FDJ (24 %)
■ PMU (10 %)
■ Presse (5 %)
■ Autres (9 %).



■ ■ ■ *bien passé avec le gérant, Jean-Charles Lesueur », explique Franck. La facture se divise grosso modo comme suit : achat du mobilier (31 000 €) et d'une machine à café Nespresso (1 000 €) ; gros-œuvre (21 000 €) ; installation d'une climatisation réversible (15 000 €) ; remplacement des néons par des dalles LED (10 000 €) ; façade refaite (10 000 €) ; nouvelles devantures (14 000 €) et enseigne (9 000 €)... « Pendant les deux semaines de travaux, j'ai pu travailler grâce à la solution My Container Shop (5 000 €) que m'avait proposé Nicolas Vuittenez ; il était important d'assurer la continuité du service », souligne Franck.*



Un parcours client fluidifié

En diminuant la réserve (de 20 à 10 m²) pour agrandir la surface commerciale (de 30 à 40 m²), Franck peut faire venir l'Amigo, le PMU, Nickel, Nirio ainsi que le CBD et développe les catégories à marge comme la vape, la bijouterie, l'horlogerie, les produits high-tech, les cafés et les photocopies. « La Transformation m'a aussi permis de passer d'une à deux caisses et d'un à deux terminaux Neptune de FDJ, ajoute Franck. Et avec la mise en place d'îlots, le parcours client a été fluidifié. » Les résultats sont probants : en 6 mois, « La Gauloise 71 » passe de 550 à 610 clients par jour. Grâce au succès de l'Amigo et du PMU (la borne a été installée en rationalisant la place réservée au snacking et à la presse), le nombre de cafés vendus par mois passe de 50 à 1 200.

Le rideau LED, un vrai plus

Enfin, les ventes de vape s'envolent grâce à une offre élargie : Franck est passé de 3 à 20 références de cigarettes électroniques et de 10 à 200 références d'e-liquides. Le petit plus du point de vente est sans aucun doute le rideau LED qui suscite inmanquablement la curiosité des passants et permet de voir à l'extérieur. Après

« Il ne faut pas avoir peur de se lancer dans la Transformation car elle est toujours rentabilisée »





une Transformation réussie, Franck s'est mis au service du réseau. Élu président de la fédération de Saône-et-Loire l'année dernière, il confie se rendre à Losangexpo « pour y trouver des idées nouvelles ». Afin de développer les ventes de produits à marge, il se forme pour proposer toujours de bons conseils à ses clients. Franck conclut : « Il ne faut pas avoir peur de se lancer dans la Transformation car elle est toujours rentabilisée ! » ■

ALEXANDRE T. ANALIS

ENTREPRENEUR TRANSFORMATION

Transfo



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



Awa Touré
Chargée de
clientèle

« Dès validation de votre dossier par les Douanes, vous disposez d'un an pour réaliser vos travaux et transmettre votre demande de paiement. Vous pouvez encore déposer votre dossier de demande d'aide en 2025 ! »

Délai de traitement :

- Demande d'aide préalable : 4 à 6 semaines
- Demande de paiement : 3 à 4 mois



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



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



Nombre de demandes de paiement déposées en 2025 : **380**



Nouveaux dossiers ouverts en 2025 par la plateforme : **640**



Audits préalables obligatoires réalisés en 2025 : **390**



Nombre de demandes d'aide déposées en 2025 : **410**

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>

Café ou pousse-café ? Pour les

À l'approche des fêtes et des journées d'hiver, les clients recherchent à la fois des petits plaisirs du quotidien, comme le café et les boissons chaudes, et des produits festifs à offrir ou partager, comme les bières, vins et spiritueux. Travailler ces deux familles de produits permet de capter et de fidéliser les clients tout en dopant les ventes sur une période clé de l'année.

Des générateurs de trafic quotidien



Le café et, plus généralement les boissons chaudes, sont des produits d'appel qui attirent un flux régulier et fidélisent les clients au quotidien. Afficher clairement que du café est vendu permet de capter les passants en quête d'une pause rapide et réconfortante.

Des produits à forte valeur ajoutée



L'alcool, les vins, les bières et les spiritueux sont liés aux moments de convivialité et aux achats de cadeaux. En période de fêtes, une mise en avant élégante et informative en vitrine permet de valoriser cette offre et d'attirer de nouveaux clients en quête d'idées à mettre sous le sapin.



3

Les spiritueux sont positionnés en zone intermédiaire : sans être vraiment de l'achat d'impulsion, cet achat est favorisé à la vue du produit. Celui-ci sera à proximité du comptoir pour faciliter le conseil et éviter les vols. Cette répartition permet une montée en gamme des familles de produits : des petits prix pour tous aux produits premiums pour les adultes.

fêtes, jouez les deux cartes !

- 1** **Créer un univers boissons et snacking** en positionnant les boissons chaudes et boissons alcoolisées dans la continuité ou à proximité des boissons fraîches et du snacking. Ceci favorise les achats additionnels : des chips avec de la bière ou du vin, un paquet de madeleines avec un chocolat chaud...



- 4** **Sur un meuble (bas) visible dès l'entrée** du point de vente, sera présenté le stock d'un ou deux produits mis en avant dans la vitrine événementielle.

- 2** **L'espace « café »** rejoint les boissons fraîches et le snacking en zone chaude car il s'agit généralement d'un achat d'impulsion. C'est en voyant l'offre que naît l'envie. Si le commerçant sert le café, il le gardera à portée de main, bien entendu.

Ne manquez pas le webinar "Merchandising des boissons" avec l'agence Cross le 26 novembre à 14h30. Toutes les infos sur la page Facebook :



Prenez rendez-vous avec votre expert merchandising. C'est gratuit et sans engagement !

Vous souhaitez optimiser le parcours client et repositionner vos offres ? La Confédération propose un rendez-vous gratuit avec l'Agence Cross.

Comment faire ?

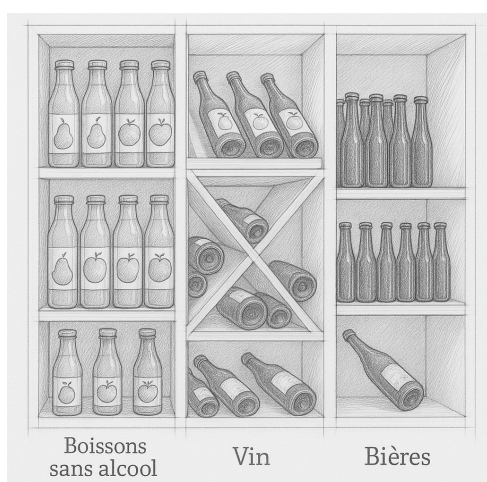
Envoyez simplement un email à merch@buralistes.fr.

Indiquez vos coordonnées téléphoniques ainsi que vos disponibilités. Un expert vous recontactera.



Séduire et guider le client une fois face à l'offre

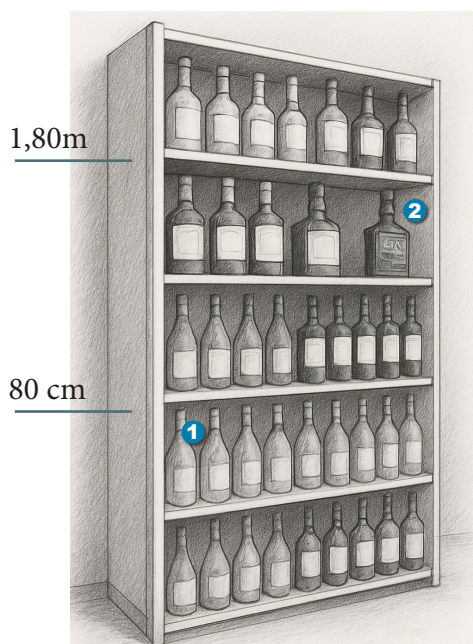
Quand le client est face aux rayons, tout se joue dans les détails de présentation. Le micro-merchandising facilite à la fois la recherche et le choix du produit sans perdre de vue la nécessité de faire naître l'envie.



Jouez la carte de la VERTICALITÉ par famille de produits si vous avez de la place ou un bel assortiment à proposer.



Jouez la carte de l'HORIZONTALITÉ par famille de produits si vous avez peu de place ou si votre gamme est plus limitée



Comment éviter qu'un produit devienne invisible ?

Pour rassurer, fidéliser et transformer chaque visite en acte d'achat, positionnez les produits les plus recherchés, ou avec le degré d'appel le plus fort, entre les mains et les yeux, soit entre 80 cm et 1,80 m.

Il ne sert à rien de mettre un produit en rayon s'il est perdu au milieu de l'offre. Pour cela, il convient de respecter **le seuil de lisibilité**, c'est-à-dire le minimum d'exposition pour que chaque produit ou gamme de produits soit vu par le client.

La gamme de produit doit occuper **20 cm de largeur minimum en lecture de près et 30 cm minimum en lecture de loin**.

❶ Pour les boissons, un minimum de 2 « facings », soit au moins 2 bouteilles de front par référence, est recommandé. ❷ Il est possible de se limiter à une bouteille de front tout en laissant plus d'espace entre les références quand on a affaire à des produits plus coûteux.

Vous vendez du café ? Faites-le savoir dans la rue !

Le café est par excellence un achat d'impulsion, comme c'est souvent le cas pour les spiritueux. Alors annoncez la couleur dès l'extérieur.



1

Sur le bandeau haut du magasin figurent les offres principales. Si le café ou les alcools en font partie, indiquez-le. Attention : trop de propositions affaiblira l'impact du message. Posez-vous la question : n'est-il pas préférable d'inscrire « Cadeaux » plutôt qu' « Alcools » ? Vous seul avez la réponse. La taille de la police doit être assez grande pour être lisible depuis l'autre côté de la rue.

2

En complément sur le haut de votre façade, vous pouvez positionner la carotte proposée par la Coopérative des buralistes, avec le logo « café ». Collez le sticker « boisson chaude » ou « cadeau » près de la porte d'entrée.

3

ou sur une des vitrines, à hauteur des yeux, vous pouvez lister de façon plus exhaustive vos offres de produits ou de services.

4

Sur un stop-trottoir, le Sur un stop-trottoir, un passant accorde 1 à 2 secondes à la lecture du message. Celui-ci doit donc être **très clair**, composé de **peu de mots** et rédigé dans une police lisible. Optez soit pour une liste de produits soit pour un message événementiel.

Créez l'évènement sur une de vos vitrines !

Déclenchez des achats plaisir en créant une vitrine sur le thème « Cadeaux de fin d'année ». Placez-y quelques produits associés au thème : spiritueux, vins, coffrets cadeaux. Respectez le principe de la pyramide, placez un nombre impair de produits sans en proposer trop et positionnez le tout à une hauteur entre 80 cm et 1,80 m. Une fois la période des fêtes terminées, tout cela doit disparaître !

Sur GIMT, répondez présent !

Le nouveau contrat de gérance n'impose plus au gérant que 60% de temps de présence minimum dans son débit. Contre 100% auparavant. Cela implique de renseigner ses plages de présence dans GIMT. Pas ses absences !

C'est une mécanique à adopter sans tarder. Jusqu'à présent un buraliste n'écrivait – en gros – à la Douane que pour lui signaler ce qui pouvait troubler le bon déroulement de la vente de tabac. À commencer par ses absences, quelle qu'en soit la cause. Cette obligation reste. Dorénavant, il doit aussi indiquer, via GIMT, quand il est présent dans son établissement. Bref quand tout va bien !

Il n'est pas question d'un « flicage » comme on l'a entendu de la part de quelques buralistes ayant vite fait d'oublier qu'il y a deux mois encore, ils étaient censés être derrière le comptoir 100% du temps et... susceptibles d'être contrôlés tout le temps. Il s'agit de communiquer une organisation type, des « horaires de références », précise la Douane.

L'obligation de renseigner ses « plages de présence » découle d'une évolution du contrat de gérance au 1^{er} octobre dernier. Si les principes d'exploitation personnelle du débit et de présence physique du gérant demeurent, la nouvelle réglementation s'est adaptée aux évolutions de la société en n'exigeant plus du gérant qu'un

minimum de présence de 60 % de la durée d'ouverture hebdomadaire de son commerce.

Pour rappel, sur les plages de présence, le gérant ne peut pas exercer d'autres activités professionnelles que celles liées à son fonds de commerce. En dehors, le gérant est libre d'exercer d'autres activités professionnelles et peut déléguer la gestion du débit soit à un suppléant, soit à un associé, soit encore à un salarié.

À noter : l'obligation de déclarer des absences ou congés par mail

à son service douanier demeure. Mais... petite finesse qui simplifie la vie du buraliste : ces absences et congés déclarés, et les absences de courtes durées non déclarées, ne sont pas considérés comme du temps d'absence dans le calcul des 60% de présence. Inutile de modifier les plages de présence dans GIMT à chaque départ en congés. En clair, si le buraliste est en week-end prolongé du vendredi au dimanche, il n'a pas à augmenter son temps de présence dans le débit du lundi au jeudi pour compenser son absence de fin de semaine. ■ **PAR D.J.S**

Que déclarer ?	Dans GIMT ?	Par mail ?
Les horaires d'ouverture du débit	✓	✗
Les plages de présence hebdomadaire	✓	✗
Les plages d'absence hebdomadaire	✗	✗
Les congés	✗	✓
Les autres absences prévues (absence pour raison médicale, etc.)	✗	✓
Les absences de très courtes durées (récupération d'un produit, rendez-vous professionnel, etc.)	✗	✗

Saisir ses plages sur GIMT

1 Se connecter à l'application GIMT via son compte personnel sur www.douane.gouv.fr ; se rendre dans « Votre profil » et cliquer sur « Horaires »

2 Saisir, au choix, un horaire annuel d'ouverture du débit s'il ne varie pas durant l'année ou saisir plusieurs horaires dans l'année. Dans ce cas, vous pouvez choisir le moment où la bascule d'un planning à l'autre se produit en utilisant les champs des décades.

3 Saisir la plage horaire quotidienne d'ouverture effective de son débit pour chaque jour de la semaine

4 Saisir dans ces plages, ses horaires de présence effective.

5 Répéter l'opération jour par jour ou dupliquer les horaires saisis vers tout ou certains jours de la semaine s'ils sont identiques

6 La cohérence de la saisie des horaires est confirmée par l'affichage du message : « Les horaires sont valides ».

7 Une fois les horaires saisis, un résumé confirme la durée totale d'ouverture, celle de présence et le pourcentage.

8 Le récapitulatif peut être affiché sous format PDF.

9 Les informations sont adressées au service douanier gestionnaire par un simple « clic » sur « Envoyer ».

Pas toujours si simple !

La Confédération a fait remonter des questions de buralistes confrontés à des difficultés. Pour certaines, il s'agira simplement d'un peu de pédagogie et d'un temps de prise en main. Ainsi, en va-t-il des horaires renseignés dans l'onglet « Débit » ne changeant pas au gré des modifications dans l'onglet « Horaires ». D'autres sujets sont plus complexes. Il est fastidieux de traduire dans GIMT le cas d'un débit dans lequel un gérant s'octroie un week-end d'absence sur deux. La Douane promet d'y remédier ! ■



TABAC PRESSE LOTO PMU (86)

Centre bourg d'une commune dynamique proche de Poitiers. Belle surface commerciale avec agencement de qualité. Loyer modéré. Bonne rentabilité. CA HT : 64 108 € + commissions : 143 971 €.

Prix du fonds : 300 304 € HAI. Ref 6919

BAR TABAC FDJ PRESSE PMU (86)

Aux portes de Poitiers, dans commune dynamique. Loyer commercial : 700€ HT/mois + taxe foncière. Horaires de jour. Idéal pour un couple recherchant un confort de vie ou pour une première affaire. CA HT : 106 206 € + commissions : 66 541 €.

Prix du fonds : 230 160 € HAI. Ref 7111

BAR TABAC PRESSE FDJ PMU (16)

Très belle affaire dans commune du grand Angoulême. Magasin refait en 2021. 3 espaces de vente distincts avec chacun son entrée indépendante. Loyer attractif. Très bonne rentabilité. CA HT : 240 414 € + commissions : 319 056 €.

Prix du fonds : 767 200 € HAI. Ref 7171

BAR TABAC JEUX SNACKING (85)

A proximité bord de mer et site touristique renommé. Belle salle de bar ouverte sur l'extérieure avec terrasse semi couverte. Loyer modéré. CA HT : 154 313 € + commissions : 67 252 €. Rentabilité supérieure à 100 000€.

Prix du fonds : 274 000 € HAI. Ref 7151

BAR TABAC PMU FDJ (85)

Emplacement de qualité proche de l'océan. Activité à l'année. Equipe en place. Possibilité de logement. Bail renouvelé. Clientèle local et touristique. CA HT : 713 128 € + commissions : 254 893 €, en hausse grâce à un très gros volume de vente de bar limonade.

Prix du fonds : 1 096 000 € HAI. Ref 7107

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

Faut-il encadrer les loyers commerciaux ?

Les villes de Lyon et Bordeaux souhaitent encadrer les loyers des baux commerciaux. Une démarche soutenue par plusieurs fédérations de commerçants. Mais est-ce vraiment une bonne idée ?

C'est une réalité bien connue des commerçants. Entre un niveau d'activité en berne ces dernières années et la hausse des charges fixes, le poids du loyer n'a cessé de progresser. Une dynamique contradictoire, qui pousse certains commerçants et élus locaux à réclamer un encadrement des loyers commerciaux.

Dernière actualité en date, les villes de Lyon et Bordeaux, respectivement dirigées par les maires écologistes Grégory Doucet et Pierre Hurmic, ont écrit au gouvernement afin de devenir des communs tests pour l'encadrement des loyers commerciaux. « Nous avons besoin de dire aux commerçants qu'il faut rééquilibrer les forces quand les professionnels voient leur propriétaire leur mettre une pression d'enfer sur les loyers », justifie Grégory Doucet. Selon eux, l'encadrement des loyers commerciaux permettrait de redonner des marges de manœuvre aux commerçants, mais aussi de favoriser la diversité commerciale, en évitant la concentration des enseignes nationales, au détriment des commerces indépendants.

Une initiative soutenue par les fédérations de commerçants

Au côté de l'élue écologiste lyonnais, Thierry Fontaine, président de l'Union des métiers et des industries

de l'hôtellerie (UMIH) soutient ce projet d'encadrement des baux commerciaux. Ce dernier cible notamment les « *foncières qui jouent avec les vies des entreprises sur des tableurs Excel, en multipliant parfois les loyers par trois quand les baux arrivent à leur terme* ».

« Nous ne pouvons plus agir seuls sur l'un des facteurs les plus pénalisants pour le commerce indépendant : le niveau des loyers commerciaux »

**GRÉGORY DOUCET,
MAIRE DE LYON**

Pour la Confédération des Commerçants de France, l'encadrement des loyers pourrait également permettre de débloquer le marché. « Nous constatons que de nombreux bailleurs se montrent incroyablement rigides sur les loyers et préfèrent garder leur locaux vides plutôt que de baisser le prix. En ce sens, cette mesure pourrait faire

entendre raison à ces bailleurs, qui ne resteront pas à attendre un hypothétique commerçant qui sera prêt à payer un loyer démesuré. Je pense en tout cas que cet encadrement mérite d'être expérimenté », partage son président, Pierre Bosche. Un argumentaire repris par le maire écologiste de Lyon : « Si cela ne marche pas, on ne s'acharnera pas. Mais si cela marche, il ne faut pas s'en priver ».

Une mesure contre-productive pour les représentants des bailleurs

Du côté des représentants des bailleurs, l'initiative des élus bordelais et lyonnais est assez mal accueillie. « Nous le voyons bien aujourd'hui, le plafonnement des loyers à usage d'habitation est un échec, dans la mesure où il détourne les investisseurs de l'investissement locatif », dénonce Jean-François Trably, président de la commission immobilier d'entreprise de l'Union des syndicats de l'immobilier (Unis). Les différentes études menées sur le plafonnement des loyers à usage d'habitation montrent effectivement que ce type de mesure a tendance à pousser les propriétaires à moins entretenir leur bien, mais surtout à raréfier l'offre locative, parfois assez drastiquement. Elle permet à l'inverse de limiter significativement la hausse des prix. Ce que recherche justement les initiateurs de l'encadrement des baux commerciaux. Pour Jean-François Trably, cette réponse n'est pas appropriée. « En instaurant un encadrement, on casse la liberté contractuelle qui est la marque de fabrique des baux commerciaux. Un propriétaire de murs

n'a pas intérêt à ce que son locataire commerçant soit en difficulté, la porte des discussions n'est donc jamais fermée. Plutôt que de régler, négocions de gré à gré », revendique-t-il.

Un argumentaire repris par la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires : « *Le commerce est une matière vivante qui, pour s'adapter aux évolutions des modes de consommation et aux attentes des clients, nécessite des investissements réguliers et importants, tant des bailleurs que des enseignes. Aussi, toutes les mesures ayant pour effet de décourager ces investissements apparaissent inefficaces et dangereuses* ».

« Toutes les mesures ayant pour effet de décourager les investissements dans le commerce apparaissent inefficaces et dangereuses ».

**FÉDÉRATION DES ACTEURS DU COMMERCE
DANS LES TERRITOIRES.**

Que décidera le gouvernement ?

Reste à présent à savoir quel argumentaire sera à même de convaincre le gouvernement. Au vu de l'instabilité politique actuelle, cette question de l'encadrement des loyers commerciaux semble, quoi qu'il en soit, loin des préoccupations majeures. Il n'en reste pas moins que le débat est à présent ouvert. ■

Fin de l'auto-certification des logiciels de caisse

Tout commerçant utilisant un système d'encaissement doit disposer d'un logiciel certifié conforme à la réglementation antifraude à la TVA. Jusqu'à présent, les éditeurs pouvaient s'auto-certifier via une simple attestation sur l'honneur remise aux commerçants. Mais depuis le 1^{er} septembre, seuls les certificats délivrés par un organisme accrédité (Afnor ou LNE) sont désormais reconnus. Une période de transition court jusqu'au 1^{er} mars 2026, le temps pour les commerçants et éditeurs de se mettre en conformité. Au-delà, l'absence de certificat pourra entraîner une amende pouvant atteindre 7 500 € par logiciel non conforme. ■

Le commerce séduit les jeunes

Selon une enquête Viavoice réalisée pour l'Opcommerce, 47 % des jeunes de 15 à 24 ans se disent intéressés par une carrière dans le commerce, un secteur désormais classé dans le top 5 des préférences professionnelles, juste derrière la santé et l'humanitaire. 64 % des jeunes ont une bonne opinion du commerce et 75 % le considèrent comme utile à la société, preuve d'une image globalement positive. Mais la méconnaissance de certains métiers, les horaires parfois contraignants – en soirée ou le week-end – et les rémunérations jugées modestes freinent encore les vocations, malgré un fort potentiel d'attractivité. ■

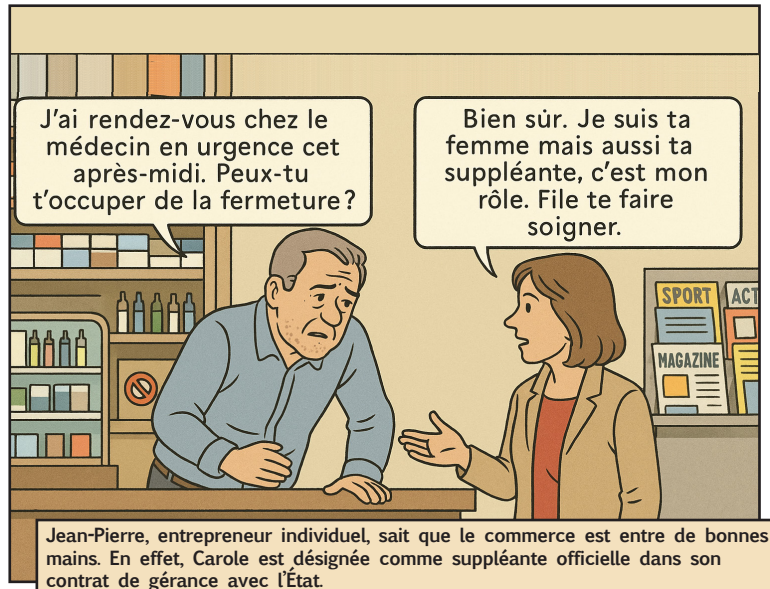
Black Friday : le phénomène prend de l'ampleur en France

Importé des États-Unis, le Black Friday s'est imposé en quelques années comme un rendez-vous incontournable du commerce français. Preuve de son essor, l'an dernier, Visa a enregistré une hausse de 41 % des transactions bancaires le jour du Black Friday et de 47 % sur l'ensemble du week-end. Longtemps centré sur le e-commerce, l'événement s'étend désormais à tous les circuits de vente, jusqu'aux commerces de proximité, qui profitent eux aussi de cette effervescence commerciale. Cette année, le Black Friday débutera le 27 novembre, et les professionnels s'attendent une nouvelle fois à une affluence record. ■

SUPLÉANT OU PERSONNE DE CONFIANCE ?

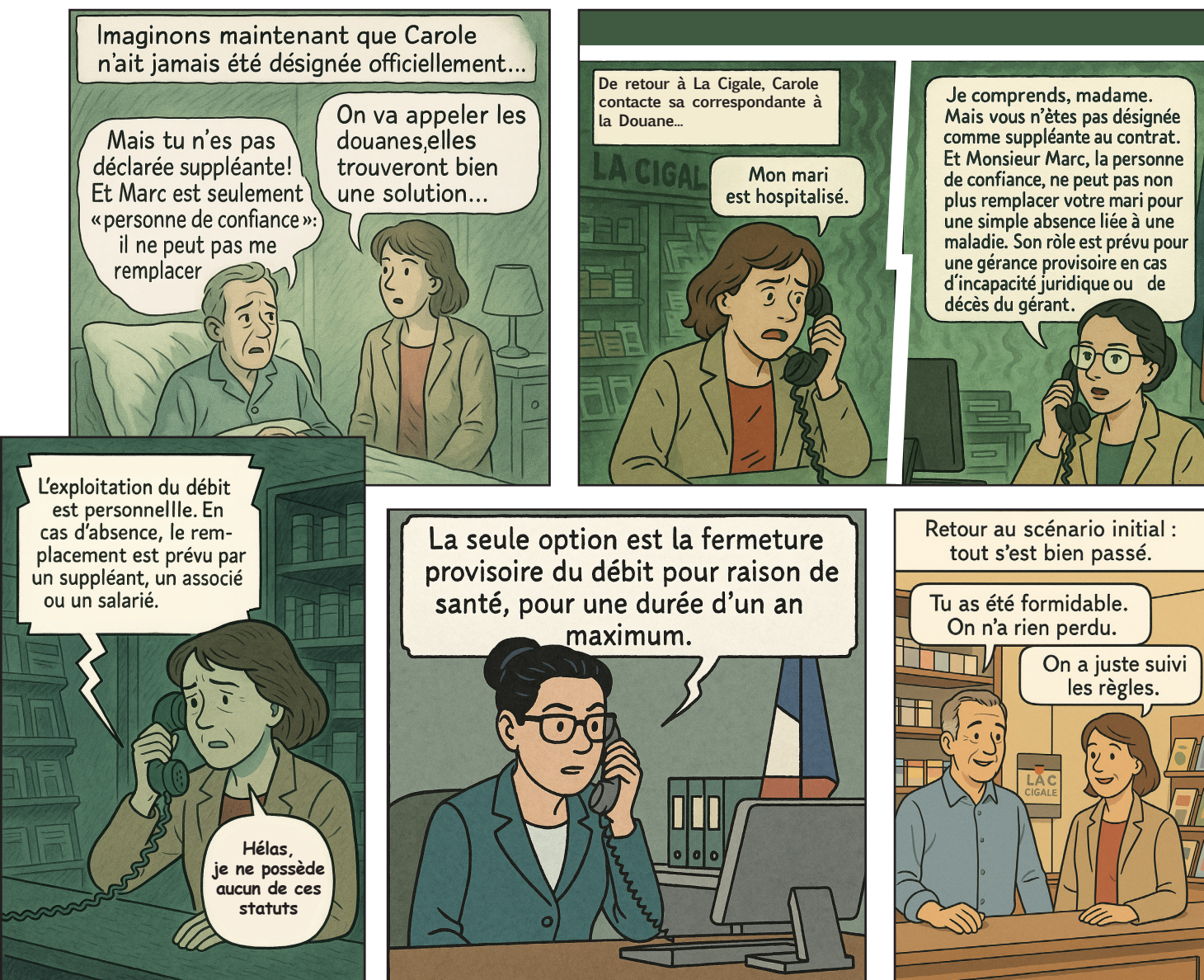
Un imprévu de santé peut bouleverser la vie d'un débit de tabac. Selon que le gérant a désigné un suppléant ou non, les conséquences sont radicalement différentes.

Le nouveau contrat de gérance permet la désignation de deux suppléants. Il permet aussi de désigner une « personne de confiance » pour poursuivre la gérance en cas de décès ou d'incapacité juridique du gérant. Mais ces deux rôles, s'ils se superposent parfois, ne doivent pas être confondus. Sous peine de graves désillusions.



En tant que suppléante, Carole est connue de l'administration, a suivi la formation obligatoire et peut remplacer Jean-Pierre sans délai pour une période pouvant aller jusqu'à six mois, renouvelable une fois.

Elle peut gérer l'approvisionnement, la vente et toutes les tâches courantes. Jean-Pierre conserve la responsabilité des actes de gestion mais aussi ses droits en matière de rémunération, notamment.



MORALITÉ : UN SUPPLÉANT DÉCLARÉ CONSTITUE UNE SOLUTION BIEN PLUS FIABLE QU'UNE PERSONNE DE CONFIANCE NON HABILITÉE

À RETENIR

LA PERSONNE DE CONFIANCE :

- est désignée dans le contrat pour un cas de figure très précis : assurer la gérance provisoire en cas de décès ou d'incapacité juridique du gérant.
- a été introduite pour éviter les blocages quand le gérant n'a ni famille ni suppléant pour prendre la relève.
- ne peut pas remplacer le gérant pour une absence temporaire comme une maladie ou des congés. Son intervention est conditionnée à un événement grave mettant fin à la capacité du gérant. Elle doit alors se manifester auprès de la Douane.

Si aucune solution de remplacement n'est possible (pas de suppléant, d'associé ou de salarié), le débit risque une fermeture provisoire.

LE SUPPLÉANT :

- peut être :
 - en EI : le conjoint, la personne pacsée, un ascendant, un descendant ou la personne de confiance ;
 - en SNC, un associé.
- Ceci doit être expressément mentionné dans le contrat de gérance ou par avenant.
- doit suivre la formation initiale (3 jours).
 - peut remplacer le gérant immédiatement en cas d'absence (maladie, congés, etc.), sans formalité, autre que d'informer la Douane.

Depuis le 1^{er} octobre, il peut y avoir deux suppléants.

Avec  **FORMATION BURALISTES**

Scénario : Bruno Gasperin, formateur chez Formation Buralistes. Réalisé avec l'I.A.

FIN



LA FIXATION DES PRIX

OBJECTIF : SÉCURISER SA MARGE ET RESTER COMPÉTITIF

La fixation des prix est une étape stratégique pour maintenir une rentabilité suffisante tout en restant compétitif et conforme à la réglementation.

LES ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE POUR LA FIXATION DES PRIX

- Prix d'achat fournisseur / prix de revient
- Taxes et contributions applicables (TVA, taxes spécifiques selon produits)
- Marge souhaitée (Positionnement de l'offre)
- Prix pratiqués localement (veille concurrentielle)

CALCUL À APPLIQUER

Prix TTC = Prix de revient X (1 + marge souhaitée)

Prix de revient = Prix fournisseur HT + Frais d'approvisionnement + Taxes applicables

TABLEAU DE TAUX DE MARGE (À TITRE D'EXEMPLES)

Catégorie de produit	Taux de marge usuel (sur prix d'achat HT)	Coefficient multiplicateur usuel	Remarques pratiques
Cigarette électronique	100 % à 300 %	x2 à x4	Forte variation selon la marque (premiums vs no-name)
E-liquides	150 % à 300 %	x2,5 à x4	Plus la marque est connue, plus la marge peut baisser (mais meilleure rotation)
Papier à rouler	30 % à 60 %	x1,3 à x1,6	Produit d'appel, attention à la sensibilité prix
Filtres / tubes à rouler	35 % à 60 %	x1,4 à x1,6	Produits complémentaires, bon levier de panier
Briquets (BIC ou équivalent)	40 % à 70 %	x1,5 à x1,8	Meilleure marge sur les marques secondaires ou fantaisie
Cendriers, étuis, accessoires	60 % à 120 %	x1,6 à x2,2	Positionnement en petit cadeau ou achat d'impulsion

BONNES PRATIQUES

- Calculer systématiquement le prix de revient avant fixation du prix de vente
- Définir une marge cible par catégorie de produit
- Intégrer la TVA correctement pour éviter les erreurs
- Ajuster régulièrement les prix en fonction de l'évolution des coûts fournisseurs

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.



FORMATION BURALISTES

— CENTRE NATIONAL —

LE PARTENAIRE *NATUREL* DES BURALISTES



Créée à l'initiative des buralistes,
Formation Buralistes est le **1^{er} centre**
de formation agréé par les Douanes.

Notre mission : Défendre les intérêts
de la profession et participer à la prospérité
du réseau par le développement
des compétences.

Formation Buralistes est le partenaire naturel
des buralistes. Partout en France, nous vous
proposons des formations réglementées
constamment mises à jour.

Notre catalogue intègre également des formations
« **cœur de métier** », à disposition des Fédérations,
pour accompagner les buralistes dans leur diversification
et leur métier de commerçant (Vape & Nicotine, CBD,
Découverte du cigare, Négociant avec son banquier,
Comprendre ses comptes annuels, Arnaques et Prévention...).
Contactez votre Fédération.

formationburalistes.fr 

MAISON DES BURALISTES
23 -25, rue Chaptal 75009 Paris
01 53 21 10 30
contact@formationburalistes.fr

Qualiopi 
processus certifié


RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
*Liberté
Égalité
Fraternité*



Mariage et Entreprise : **Choisir un régime adapté** ^{2/2}

Comme déjà évoqué lors de l'article précédent (*Le Losange 472*), tous les couples mariés ont un régime matrimonial qui a de nombreuses incidences dans la vie professionnelle.

Pour rappel, il existe deux grandes catégories de régimes matrimoniaux :

- **Le régime « légal »**
- **Les régimes « conventionnels »**

Dans ce second article, nous allons aborder les régimes matrimoniaux conventionnels



LES RÉGIMES MATRIMONIAUX CONVENTIONNELS

Ces régimes sont adoptés soit en concluant, avant le mariage, un contrat de mariage devant notaire, soit en mettant en œuvre, après le mariage, une procédure de changement de régime matrimonial.

Régime de séparation de biens

• **Propriété des biens**

Les patrimoines des deux époux sont cloisonnés : chacun est propriétaire des biens qu'il possédait avant de se marier et de ceux qu'il a acquis après le mariage. L'entreprise créée ou acquise par un seul des époux lui appartient en propre (même si les deniers lui ont été fournis par son conjoint).

Toutefois, même s'il n'y a pas de biens communs comme dans les régimes communautaires, il peut y avoir des biens indivis : ce sont des biens acquis et financés ensemble par les deux époux.

• **Gestion des biens**

Chaque époux peut gérer librement son patrimoine et en disposer seul. Il a tous pouvoirs sur les biens professionnels qu'il a créés ou acquis seul.

• **Dettes professionnelles**

Chaque époux est responsable de ses dettes professionnelles. Il n'engage que ses biens : s'il se porte caution, ou s'il emprunte seul sans son conjoint, les créanciers ne pourront pas agir contre ce dernier.

Mais, pour contourner cette difficulté, les banquiers demandent souvent au conjoint du commerçant de se porter caution ou coemprunteur de celui-ci.

En résumé, ce régime convient aux époux qui ont une activité professionnelle séparée et des revenus comparables ; mais lorsqu'un seul des époux travaille, ce régime ne permet pas à son conjoint de profiter de son enrichissement. Aussi, les époux peuvent choisir le régime de participation aux acquêts, intermédiaire entre le régime de communauté et le régime de séparation de biens.

Régime de participation aux acquêts

Durant le mariage, ce régime fonctionne selon les règles du régime de séparation de biens.

Mais, contrairement à celui-là, à la fin du mariage, chaque époux bénéficie de l'enrichissement de l'autre : il a droit à la moitié de la différence constatée entre le patrimoine détenu par son conjoint à la fin du mariage par rapport à celui possédé au début du mariage, augmenté des biens reçus pendant le mariage par donation ou succession.

En résumé, ce régime est relativement complexe à liquider mais il assure une bonne protection des intérêts respectifs des époux.

Régime de communauté universelle

• Propriété des biens

Tous les biens possédés par chacun des époux avant le mariage et après le mariage sont communs aux deux époux, sauf exclusion par une clause du contrat de mariage.

• Gestion des biens

Les règles de gestion du régime légal de communauté s'appliquent.

• Dettes professionnelles

Le recouvrement de toutes les dettes des époux, y compris les dettes professionnelles, peut être poursuivi sur tous les biens communs. Toutefois, en cas d'emprunt ou caution souscrit par un seul époux, ne sont engagés que ses revenus et ses biens propres, sauf en cas de consentement de son conjoint.

En résumé, ce régime est déconseillé pour les personnes qui sont encore en activité professionnelle en raison des règles relatives aux dettes.

En conclusion, le choix du régime matrimonial adapté dépend de la situation des époux, de leur activité professionnelle, de leur âge, de leur fortune personnelle, de leur situation familiale antérieure (existence d'enfant d'un premier mariage, par exemple) et de la volonté de préserver le conjoint survivant en cas de décès. ■



3 place du Palet
16 000 Angoulême
Tél 05 45 94 96 96
contact@cabinet-palet.fr
Charente - Charente maritime - Dordogne - Vendée - Gironde

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

16-3901 TABAC PRESSE FDJ PMU situé dans une grande ville de CHARENTE 16 SUD OUEST sur axe passant – A voir magasin refait à neuf et sécurisé – Logement 1 chambre – Congés par remplacement – Loyer HT 800 € - 1/2 journée de fermeture - CA HT 131 764 € - Commissions 196 333 € - EBER 150 000 € - Prix du fonds 482 380 € HAI

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

16-3885 BAR TABAC PRESSE FDJ PMU situé en charente 16 SUD OUEST - en charente 16 sud ouest - axe passant - parking -bel aménagement récent - possibilité logement - un demi jour de fermeture par semaine - 2 semaines de congés à l'année - chiffre d'affaires 240 000 € HT - commissions 319 000 - EBER 285 700 € - Prix du fonds 758 800 € HAI

17-3898 TABAC PRESSE situé dans une ville de CHARENTE MARITIME 17 SUD OUEST – Magasin de 50 m2 – Bureau – Matériel complet – 1 journée et demie de fermeture - Loyer HT 580 € - CA HT 84 200 € - Commissions 90 000 € - EBER 100 000 € - Prix du fonds 186 320 € HAI

17-3811 TABAC PRESSE FDJ situé dans une ville de bord de mer de CHARENTE MARITIME 17 SUD OUEST Bel établissement - Vitrine – Réserve – Pas de salariés à reprendre - 1/2 journée de fermeture - Loyer 807 € CA HT 57 800 € - Commissions 111 190 € - EBER 104 500 € - Prix du fonds 395 660 € HAI

24-3876 TABAC PRESSE LOTO situé dans le centre d'une commune de DORDOGNE 24 SUD OUEST proche tous commerces – Très bel établissement en parfait état – Logement 2 chambres jardin - Loyer HT 653 € 1/2 journée de fermeture - CA HT 140 300 € - Commissions 195 400 € - EBE 170 000 € - Prix du fonds 574 520 € HAI

24-3856 BAR TABAC PRESSE LOTO PMU situé dans le centre d'une grande ville de DORDOGNE 24 SUD OUEST sur axe passant – Très bel établissement emplacement de 1^{er} ordre proche tous commerces – 1/2 journée de fermeture - Loyer 3 479 € - CA HT 420 000 € - Commissions 365 000 € - EBER 300 000 € - Prix du fonds 1 272 000 € HAI

24-3641 : BAR TABAC FDJ PRESSE PMU situé dans le centre d'une commune du 24 DORDOGNE SUD OUEST - très bel établissement en parfait état - salle de bar - matériel complets - fermeture le dimanche toute la journée - idéal pour un couple d'exploitant avec un salarié - chiffre d'affaires HT 191 210€ - commissions 183 900 € - EBER 184 000 € - Prix du fonds 650 400 € HAI

33-3730 TABAC PRESSE FDJ situé dans le centre d'une commune de GIRONDE 33 SUD OUEST - Site touristique de premier ordre - Très beau magasin aux normes - Matériel complet aux normes - Climatisation réversible - Porte automatique - Bureau - Réserve -Superbe appartement 3 chambres, salon, cuisine ouverte sur salle à manger, 2 salles de bains, 3 WC - Possibilité achat des murs - Chiffre d'affaires HT 177 400 € - Commissions 201 730 € - EBER 170 000 € - Prix du fonds 482 240 € HAI

Des lauréats

La 8^e cérémonie des Buralistes Stories a mis en lumière des parcours de vie et professionnels sortant du lot. Buralistes solidaires, résilients et toujours engagés dans la vie locale, les vainqueurs de l'édition 2025 méritaient bien ce coup de projecteur.

Riche en émotions, la 8^e édition des Buralistes Stories aura tenu toutes ses promesses. Présentée par le maître de cérémonie Alain Lagarde, président de la fédération Nouvelle Aquitaine et membre de l'atelier, la remise des trophées a magnifiquement conclu le Congrès d'une profession qui compte un nombre incroyable d'entrepreneurs engagés dans la vie locale. Il était bien normal de rendre un hommage appuyé à ces femmes et ces hommes qui, tout en réussissant professionnellement, n'oublient jamais de donner du temps à autrui, simplement pour la beauté du geste. Leur désintéressement les honore et, leur modestie dût-elle en souffrir, il était émouvant de les voir monter sur scène pour recevoir un trophée symbolisant l'engagement des 22 800 buralistes du pays auprès de la population.

Les six lauréats

Pour l'édition 2025 des Buralistes Stories, les lauréats sont les suivants : Jean-Charles Ricci, entrepreneur multicarte et collectionneur passionné de voitures anciennes (Grosseto Prugna, Corse-du-Sud) ; Arnaud Demantin, fondateur de l'association des Vic et des Tim pour aider les personnes LGBT victimes de discriminations ; Luis Cardoso, buraliste qui a su se relever après l'incendie de son établissement et réaliser une superbe Transformation (Clermont-Ferrand, Puy-de-Dôme) ; Alwenna Jegat, qui perpétue une longue tradition familiale dans un village de Belle-Île-en-Mer et s'engage pour la culture locale (Sauzon, Morbihan) ; Maxime Villemagne, ancien paysagiste reconverti dans le commerce d'utilité locale après avoir contracté une maladie du poignet (Grammond, Loire) ; Hélène et Gérald Atondeh, véritables stars d'Internet et des réseaux sociaux avec leurs vidéos humoristiques et explicatives sur leur métier (Bassens, Gironde). Félicitations à tous et à l'année prochaine ! *Le Losange* vous présentera le portrait des lauréats dans ses prochaines éditions. ■

ALEXANDRE T. ANALIS



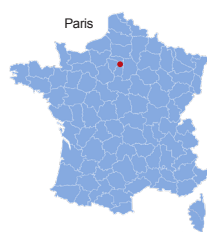
inspirants



De gauche à droite : Éric Dournès (animateur du Congrès), Philippe Coy, Alain Lagarde, Jean-Charles Ricci, Arnaud Demantin, Luis Cardoso, Alwenna Jegat, Maxime Villemagne, Hélène et Gérald Atondeh, Serdar Kaya.



Le rêve de Pan



Du comptoir d'un bar-tabac à la montée des marches au Festival de Cannes, il n'y avait qu'un pas pour Xianzeng Pan. Ce buraliste parisien, qui tourne déjà dans un 2^e film, est à l'affiche du film « Le Roi Soleil » mais reste fidèle à son métier.

Dans un bar-tabac situé près du Château de Versailles, un habitué remporte une somme colossale au Loto : 294 millions d'euros ! Cette incroyable chance au jeu va immédiatement susciter des convoitises auprès des autres personnes présentes dans l'établissement. Tel est l'intrigue du film policier « Le Roi Soleil » de Vincent Maël Cardona, sorti en salles le 27 août. Dans ce quasi-huis-clos, un acteur, pourtant non-professionnel,



« Lorsque le réalisateur m'a donné sa carte et demandé de venir au casting, je ne pensais pas qu'il était sérieux »

« Le 11^e Avenue »

à Paris (X^e arrondissement)



Reprise en avril 2013



1 gérant et 1 salariée
à temps plein



90 m² de surface
commerciale
et 90 m² de réserve



300 clients par jour



25 € de panier moyen

est saisissant de justesse : Xianzeng Pan, qui joue le rôle de Nico, le buraliste. Mais sa qualité de jeu est-elle vraiment étonnante quand on sait que Xianzeng est buraliste depuis seize ans ?

Repéré dans son établissement

« Le réalisateur vit à Lyon, ce n'est pas un habitué de mon établissement mais il était de passage à Paris pour son travail, se rappelle Xianzeng. Il avait reçu beaucoup d'acteurs pour le rôle du buraliste lors des castings mais n'était pas satisfait. Lorsqu'il m'a donné sa carte de visite en me demandant de venir, je ne pensais pas qu'il était sérieux. » Mais Vincent Maël Cardona, tout en sirotant sa bière, perçoit le potentiel du jeune homme de 38 ans. Après avoir refusé dans un premier temps, Xianzeng se rend au casting et impressionne par son naturel ; il est engagé et participe au tournage aux studios de Bry-sur-Marne en février 2024. ■ ■ ■



■ ■ ■ La montée des marches à Cannes

« Cela a été une période intense : le matin, je faisais l'ouverture avant de partir au tournage et le soir je revenais pour tenir le bar, se souvient Xianzeng. Le 17 mai, j'étais au Festival de Cannes pour l'avant-première du film, j'étais un peu stressé car je ne connais rien au monde du cinéma ! »

Sa nervosité était bien compréhensible : à quoi pouvait-il bien penser en gravissant les marches du Palais des Festivals ? À son enfance à Wenzhou (Chine) ? À son arrivée en France à l'âge de 17 ans ? À ses études de comptabilité dans un lycée d'Aix-en-Provence ? Ou encore à son arrivée à Paris deux ans plus tard pour travailler chez les grossistes de la communauté chinoise ?

Le message du film

Son premier bar-tabac, "Le Tom Tip", à Alfortville, Xianzeng l'achète en 2009 et le revend quatre ans plus tard pour reprendre "Le 11^e Avenue" à Paris. « J'aime avant tout la convivialité qui règne dans cet établissement où se croisent toutes les catégories sociales. » Aidé par Min Pan (son épouse et mère de leurs deux enfants Jessica et Maxime), Xianzeng développe l'affaire en travaillant d'arrache-pied et consacre tout son temps libre à sa famille. « Je suis venu en France pour m'intégrer et je suis fier que mes enfants se sentent bien à l'école, affirme-t-il. Le message du film résume ma philosophie : l'argent ne rend pas heureux. »

Figurant pour Jarmusch

À la sortie du film, de nombreux clients sont venus au « 11^e Avenue » pour poser des questions au propriétaire. Ce dernier a depuis tourné comme figurant dans le film « Father Mother Sister Brother » de Jim Jarmusch qui sortira le 7 janvier et a déjà remporté le Lion d'Or à la Mostra de Venise. « Cette fois-ci, le tournage a eu lieu dans mon établissement, se réjouit Xianzeng. Je pense que le réalisateur a apprécié l'esprit de convivialité du bar-tabac. » Si, depuis « Le Roi Soleil », Xianzeng a un agent pour d'éventuels projets de films, il ne s'imagine pas abandonner son métier de buraliste. Mais il confie son prochain rêve : « Participer à la prochaine cérémonie des César ! » ■

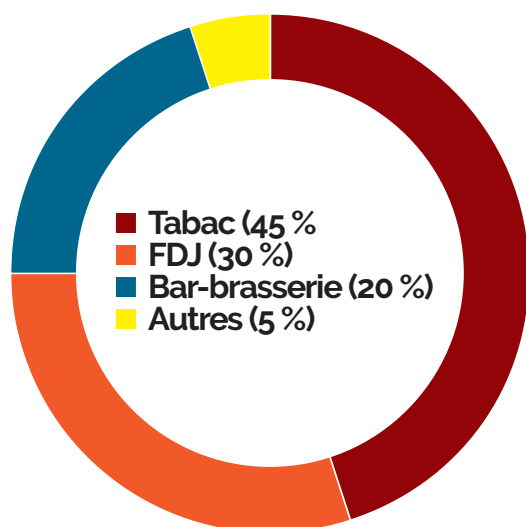
ALEXANDRE T. ANALIS



ACCOMPAGNEMENT PORTRAIT



■ Encaissements en 2025 :



BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ / SAÔNE-ET-LOIRE

Aux côtés des élus locaux

L'assemblée générale qui s'est tenue le 21 septembre à Châtenoy-le-Royal a réuni 100 personnes. Franck Orlando, président de la fédération départementale, Jean-Paul Mengeon, vice-président de la Confédération, et Martine Richard, présidente de la fédération Bourgogne-Franche-Comté, ont débattu avec la salle des sujets d'actualité. Nicole Clément et M'Hamed Bentekaya ont été réélus au sein du bureau tandis que Maïté Manuel, Camille Manzini, Stéphane Grenot et Jean-Pierre Volot y étaient élus pour la 1^{re} fois. Invités : le député Sébastien Martin, la sénatrice Marie Mercier, Arnaud Borda (Douanes), l'adjudante-chef de gendarmerie Christelle Roux, le brigadier-chef de police Hubert Waultier... ■

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES / ARDÈCHE

Débat sur le nouveau contrat de gérance

80 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Vallon-Pont-d'Arc le dimanche 21 septembre. Isabelle Roux, présidente de la fédération départementale, et Alain Sauvage, trésorier général de la Confédération, ont répondu aux questions de la salle, notamment celles portant sur le nouveau contrat de gérance. Au chapitre statutaire, Stéphane Gede et Jean-François Durantet ont été réélus au sein du bureau. Invités : Philippe Bompard (Douanes), le major Ludovic Sauvajon et l'adjudant-chef David Mollard (gendarmerie), le brigadier-chef Nicolas Bonnotte (police), Lydie Chapoutier (Mudetaf) et Vincent Vernerey (FDJ). ■

GRAND EST / HAUTE-MARNE

Avec les députés

Une centaine de personnes a assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Joinville le dimanche 28 septembre. Patrick Laumont, président de la fédération départementale, et Philippe Glory, vice-président de la Confédération, ont abordé avec la salle tous les sujets d'actualité. Au chapitre statutaire, Sandrine Duchêne et Sherry-Lynn Sommer ont été réélues au sein du bureau tandis qu'Alexis Dam y était élu pour la première fois. Invités : Johan Porcher, directeur de cabinet du préfet, Laurence Robert-Dehault et Christophe Bentz, députés de la Haute-Marne, Philippe Reynaud (Douanes), Nicolas Devilliers, référent sûreté de la police, Romaric Marteau (Mudetaf), Perrine Fratard (EDC) et Mireille Da Fonseca (FDJ). ■

NOUVELLE-AQUITAINE / PYRÉNÉES-ATLANTIQUES-PAYS BASQUE

François Dupin réélu

L'assemblée générale qui s'est tenue à Anglet le dimanche 21 septembre en présence de 74 personnes a été marquée par la réélection de François Dupin à la présidence de la fédération départementale. Avec Philippe Coy et Alain Lagarde, président de la fédération Nouvelle-Aquitaine, ils ont pris part aux débats sur l'actualité avec la salle : marché parallèle, Losangexpo, BOB, GIMT, Transformation... Au chapitre statutaire, Hélène Lopez a été réélue au sein du bureau. Invités : Vivien Bendriss et Daniel Martin (Douanes), Pascale Alabart (EDC), Denis Curutchet (FDJ), Pierre Jeglinski (PMU), Stéphanie Benguigui et Jonathan Poublan (Nickel). ■

CENTRE-VAL DE LOIRE / CHER

Questions sur la Transformation



50 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Plou le dimanche 21 septembre. Vincent Comby, président de la fédération départementale, Alain Clouet, secrétaire général de la Confédération, et Matthieu Meunier, président de la fédération Centre-Val-de-Loire, ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité, notamment la Transformation. Karine Savoye, Laurent Cornillat, Stéphane Tranchant et Christophe Rebeche ont été élus au bureau. Invités : Michel Mercier, Jean-Marie Hemerit et Delphine Djourovitch (Douanes), la commandante Perrine Vugny et l'adjudante-chef Laëtitia Paquault (gendarmerie), Nicolas Karaquillo (Mudetaf), Jérémy Bianchi (EDC) et Laurence Fezard (FDJ). ■

OCCITANIE / TARN

Jean-François Pinier réélu



L'assemblée générale qui s'est tenue le samedi 20 septembre à Albi en présence d'une quarantaine de personnes a été marquée par la réélection de Jean-François Pinier à la présidence de la fédération départementale. Avec Alain Lagarde, administrateur de la Confédération, et Christian Faure-Vincet, vice-président de la fédération Occitanie, ils ont abordé tous les sujets d'actualité avec la salle. Invités : Jean Nifenecker et Daniel Pelissou (Douanes), Agnès Poulain (CCI), Jules Montels (Mudetaf), Nicolas Denonfoux et Rudy Saint (FDJ), Stéphane Brandy (PMU), Ilias Hambli (Nickel), Audrey Rouffiac (Agence Roofline) et Alexandrine Ledouigou (La Poste). ■

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES / LOIRE

Débat sur les sachets de nicotine



L'assemblée générale qui s'est tenue à Saint-Just-Saint-Rambert le dimanche 28 septembre a réuni une centaine de personnes. Gilles Grangier, président de la fédération départementale, et Alain Clouet, secrétaire général de la Confédération, ont abordé avec la salle les sujets d'actualité, notamment la probable future interdiction des sachets de nicotine. Au chapitre statutaire, Marielle Sadeski et Rémy Duperray ont été réélus au sein du bureau tandis que Julien Poulard y était élu pour la première fois. Invités : Jean-Pierre Chappuis, Élodie Juban et Sébastien Camus (Douanes), Grégory Chevallier (Mudetaf), Frédéric Pichot et Lucille Boulanger (FDJ), Maxime Meyret (PMU) et Geoffrey Leoni (La Poste). ■

SUD-PACA / VAR

5^e mandat pour Philippe Valentin



L'assemblée générale qui s'est tenue à Toulon le dimanche 28 septembre en présence de 70 personnes a été marquée par la réélection de Philippe Valentin à la présidence de la fédération départementale. Avec Philippe Coy, ils ont répondu aux questions de la salle sur les principales thématiques d'actualité. Au chapitre statutaire, Olivier Pervent a été réélu au sein du bureau. Invités : Simon Babre, préfet du Var, Stéphane Rambaud, Philippe Lottiaux et Frédéric Boccaletti, députés du Var, Myriam Soula (Douanes), Sylvain Fouché (Mudetaf), Philippe Pasqualini (EDC), Jean-Baptiste Pascaud (Formation Buralistes), Anne-Sophie Jupinet (FDJ)... ■

OCCITANIE / TARN-ET-GARONNE

Le nouveau contrat de gérance



70 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue le dimanche 28 septembre à Génèbrières. Sophie Andrieu, présidente de la fédération départementale, et Alain Lagarde, administrateur de la Confédération, ont répondu aux questions de la salle portant notamment sur le nouveau contrat de gérance, la Transformation et le marché parallèle. Au chapitre statutaire, Sylviane Quevedo a été réélue au sein du bureau. Invités : Séverine Funes (Douanes), le lieutenant-colonel de gendarmerie Gilles Matuszak, Jules Montels (Mudetaf), Youcef Meftah (FDJ), Ralf Elbracht (PMU) et Édith Perotin (La Poste). ■

BRETAGNE / ILLE-ET-VILAINE

4^e mandat pour Loïc Vilboux



L'assemblée générale qui s'est tenue le dimanche 28 septembre à Blais en présence d'une centaine de personnes a été marquée par la réélection de Loïc Vilboux. Avec Philippe Coy et Odile Le Ny, présidente de la fédération Bretagne, ils ont répondu aux questions de la salle sur l'actualité. Fabrice Durand, Sébastien Marchal et Anthony Gauchet ont été élus au bureau. Invités : Christine Le Nabour, députée, Marielle Muret-Baudouin (AMF 35), Yann Tanguy (Douanes), le lieutenant-colonel de gendarmerie Christian Pépin, Stanislas Bebic et Sébastien Olivier (Logista), Yoann Letort (Mudetaf), Guillemette Estève (EDC), Jean-Baptiste Pascaud et David Corrillero (Formation Buralistes). ■

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES / ISÈRE

Débat sur la Transformation



80 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est déroulée le dimanche 28 septembre à Ruy-Montceau. Thierry Meyronin, président de la fédération départementale, et Jean-Paul Mengeon, vice-président de la Confédération et président de la fédération Auvergne-Rhône-Alpes, ont débattu avec la salle des sujets d'actualité : Transformation, marché parallèle, nouveau contrat de gérance... Au chapitre statutaire, Virginie Desbos a été réélue au sein du bureau. Invités : Patrick Foulon (Douanes), le major de gendarmerie Tony Abécassis, Lydie Chappoutier (Mudetaf), Vincent Vernerey (FDJ) et Thomas Archambaud (PMU). ■

CORSE

Christian Croquelois élu



L'AG du 5 octobre à Aléria en présence de 120 personnes a été marquée par l'élection de Christian Croquelois, en remplacement de José Oliva. Avec Philippe Coy, ils ont répondu aux questions de la salle sur les sujets d'actualité. Bettina Andréani et Bartulumeu Cancellieri ont été élus au bureau. Invités : Xavier Lacombe, député, Jean-Claude Franceschi, maire d'Aléria, Anne-Gaëlle Quénéhervé (Douanes), la major Florence Jeanne et le maréchal des logis-chef Antoine Moan (gendarmerie), le brigadier-chef Olivier Ciano (police), Jean Dominici (CCI de Corse), Rémi Blanc (Mudetaf), Philippe Pasqualini (EDC), Jean-Michel Guende et Florian Mellet (FDJ). ■

DU PICON,
DE LA BIÈRE,
ET C'EST TOUT.



POUR UN PICON BIÈRE PARFAIT :

3 CL DE PICON + 25 CL DE BIÈRE

PICON®

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

ACCOMPAGNEMENT

AGENDA / VOS ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Puy-de-Dôme : dimanche 16 novembre

Haute-Savoie : dimanche 30 novembre

Rhône : dimanche 27 septembre 2026

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Haute-Saône : dimanche 23 novembre

Nièvre : dimanche 23 novembre

Yonne : dimanche 30 novembre

BRETAGNE

Côtes-d'Armor : lundi 17 novembre

Finistère : jeudi 9 avril 2026

CENTRE-VAL-DE-LOIRE

Loiret : dimanche 16 novembre

Indre : dimanche 15 mars 2026

GRAND EST

Marne : dimanche 9 novembre

Ardennes : jeudi 13 novembre

Meuse : samedi 15 novembre

Meurthe-et-Moselle : dimanche 21 mars 2026

Moselle : dimanche 19 avril 2026

HAUTS-DE-FRANCE

Oise : lundi 10 novembre

Somme : dimanche 11 janvier 2026

Pas-de-Calais : dimanche 26 avril 2026

NORMANDIE

Eure : dimanche 2 novembre

Seine-Maritime (Rouen) :
dimanche 9 novembre

Manche : dimanche 23 novembre

Seine-Maritime (Le Havre) :
dimanche 7 décembre

NOUVELLE-AQUITAINE

Landes : samedi 15 novembre

Haute-Vienne : dimanche 16 novembre

Vienne : dimanche 23 novembre

Lot-et-Garonne : samedi 29 novembre

Charente : samedi 13 décembre

Gironde : samedi 7 mars 2026

Charente-Maritime : dimanche 29 mars 2026

Corrèze : dimanche 28 juin 2026

OCCITANIE

Gers : dimanche 16 novembre

Aveyron : dimanche 16 novembre

Hérault (Montpellier) : samedi 22 novembre

Hérault (Béziers) : dimanche 23 novembre

Haute-Garonne : dimanche 7 décembre

Ariège : dimanche 18 janvier 2026

Gard : jeudi 11 juin 2026

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

PAYS DE LA LOIRE

Sarthe : dimanche 31 mai 2026

SUD-PACA

Bouches-du-Rhône : jeudi 11 décembre

Var : samedi 6 juin 2026

Vaucluse : dimanche 7 juin 2026

Hautes-Alpes : mardi 16 juin 2026

Alpes-Maritimes :
dimanche 27 septembre 2026

Évènements confédéraux

■ Salon des Maires :
18 au 20 novembre

■ Webinaires Vape :
5, 20 et 27 novembre

■ Webinaires Merch' :
26 novembre et 14 janvier 2026

Vos évènements professionnels

■ Trophées des Buralistes
d'Île-de-France, Eure, Seine-Maritime :
dimanche 23 novembre

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

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

BIENTÔT

ABYSSKISS

FRAÎCHEUR DIVINE

E-LIQUIDES
50 & 100ML



7

ARÔMES DIVINS
À DÉCOUVRIR
PROCHAINEMENT



MAISON DE
VAPOTAGE

CONCEPT
ARÔME
ACCESS
NHOSS
VAPN
PUFF

Contactez-nous au **05 49 26 10 89**
ou via nos distributeurs grossistes

La Mère Lapipe est de retour

Après avoir largement contribué à sa renommée en publiant l'ouvrage « *La Mère Lapipe dans son bistrot* » (édité chez Ateliers Henry Dougier, 2020), Pierrick Bourgault rend cette fois-ci hommage à cette inénarrable muse avec « *La Mère Lapipe au Café du Coin* », un livre élaboré en collaboration avec le dessinateur de presse Gab. Disparue en septembre 2022 à l'âge de 80 ans, Jeannine Brunet – plus connue sous le nom de La Mère Lapipe – aura présidé pendant plus de trois décennies aux destinées de son établissement situé près de l'ancienne usine des tabacs du Mans (Sarthe).

« Ta gueule, je cause ! »

Reconnaisable aux innombrables affiches de Johnny Hallyday qui en recouvraient les murs et aux briquets scotchés sur le comptoir, « Le Café du Coin » était avant tout le repaire de cette patronne de bistrot haute en couleurs, inséparable de sa pipe et de son chien Gamin (rescapé de la SPA) et à la gouaille inimitable – sa plus célèbre saillie restant



« *La Mère Lapipe au Café du Coin* », de Pierrick Bourgault (textes) et Gab (dessins), Éditions *Ouest-France*, collection « Écrits », avril 2025, 120 pages. Prix : 17,90 €.

le fameux « *Ta gueule, je cause !* » lancé au nez et à la barbe de tout importun qui avait osé l'interrompre. Autour d'elle se retrouvaient ouvriers du bâtiment, étudiants, chauffeurs routiers, cuisiniers et même un Père Noël, un fakir, un ministre...

La Mère Lapipe au cinéma

Écrivain, journaliste et ingénieur agronome originaire de Mayenne, Pierrick Bourgault est l'auteur d'une cinquantaine d'ouvrages sur les bars, cafés et bistrots. Si TF1, M6, *Ouest-France*, France Bleu ou encore Konbini ont aussi réalisé des reportages sur La Mère Lapipe, Pierrick Bourgault est incontestablement le premier à avoir fait de cette inégalable tenancière une véritable vedette. Et ce n'est pas fini : son film documentaire intitulé « Au fabuleux bistrot de la Mère

Lapipe » est sorti le mois dernier et a remporté le Prix du Jury au Festival « Silence, ça touille » de Locronan (Finistère). ■

ALEXANDRE T. ANALIS



NOUVEAU



VOUS DONNE RENDEZ-VOUS LE 3 NOVEMBRE

**7 tirages tous les samedis,
pour dynamiser votre activité.**

Entre la grille à 1 € et un jackpot maximum
de 700 000 € forcément remporté ou partagé
lors du dernier tirage, vous avez tous les
arguments pour séduire vos clients.

**Avec Crescendo,
vos ventes vont décoller !**



Le samedi, 1 tirage par heure de 13 h à 19 h. 100 000 € est le montant minimum par tirage à partager au rang 1. Lorsque le jackpot est remporté, il revient à 100 000 € au tirage suivant. Lorsqu'il n'est pas remporté, 100 000 € sont ajoutés au tirage suivant. 700 000 € est le montant maximum cumulé des jackpots mis en jeu chaque samedi. Pour le dernier tirage de 19 h, en cas d'absence de gagnant au rang 1, le montant du jackpot est reporté aux rangs inférieurs. Voir règlement sur fdj.fr.



**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)**



COMMERCES
HÔTELLERIE
ENTREPRISES
IMMOBILIER D'ENTREPRISE

msimond.fr

1 débit de tabac vendu tous les 2 jours

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



MICHEL SIMOND

CESSION ET REPRISE DE COMMERCES ET D'ENTREPRISES

