



*L'efficacité de
votre **distribution***

www.mlp.fr

Paris, le 6 décembre 2012

club **Editeurs**
SERVICES



Cap sur
2013



Les succès de 2012 Les perspectives de 2013

★ Déroulé du club

Les différentes interventions et parties

- Accueil – présentation du jeu
- Lancement – **Eric Tsuroupa**
- Offres de services logistiques – **Manon Roybier**
- Etudes de marché éditeurs, services d'aide à la décision – **Frédéric Dugard**
- Opérations de promotion des ventes, actions terrain – **Isabelle Redoulès**
- Projets SI - Outils de pilotage, formations, support clients – **Florence Vanet**
- Questions d'actualité – **Patrick André – Directeur Délégué**
- Tirage au sort et remise du prix – salle Rivoli
- Cocktail



★ Pour aller plus loin

Vos interlocuteurs habituels restent bien entendu à votre disposition.
Si besoin vous pouvez solliciter les intervenants du club :

Manon Roybier - Chef de Produits - Offres logistiques

04 74 82 39 53 roybier.manon@mlp.fr

Frédéric Dugard - Chef de Produits - Etudes de marché éditeurs et services d'aide à la décision

01 49 29 23 63 dugard.frederic@mlp.fr

Isabelle Redoulès - Chef de Produits - Opérations de promotion des ventes, actions terrain.

04 74 82 14 33 redoules.isabelle@mlp.fr

Florence Vanet - Responsable Projets SI - Outils de pilotage, formations et support clients

04 74 82 63 35 vanet.florence@mlp.fr

Eric Tsuroupa - Directeur du Développement et des Services

01 49 29 23 69 tsuroupa.eric@mlp.fr

L'efficacité de votre distribution

★ Le jeu

Vous avez reçu un bulletin par personne

Nous vous proposons de répondre aux quelques questions posées.

Et de déposer votre bulletin dans l'urne à la fin de la présentation, avant de rejoindre la salle du cocktail, où sera effectué le tirage au sort

Merci par avance pour votre participation !

Club éditeurs services du 16 Juin 2012

Formulaire à remettre dans l'urne à la fin du club pour participer au tirage au sort **MeiGMS Sélection**

Société :
 Nom, Prénom :
 e-mail :
 Téléphone :

Par quel moyen(s) avez-vous eu connaissance de cet événement ?
 Invitation reçue par mail
 Communication par l'un de mes contacts MLP
 Communication par l'un de mes connaissances
 Autres (merci de préciser) : _____

Nous réfléchissons à de nouvelles propositions pour vous informer de l'actualité des services éditeurs, que pensez-vous des propositions suivantes ?
 Maintenir une présentation générale comme aujourd'hui ? Oui Non
 Privilégier un thème unique (exemple: les opérations de promotion) ? Oui Non
 Se réunir autour d'un thème en petits groupes de travail ? Oui Non

Souhaitez-vous être recontacté par votre correspondant habituel concernant l'un des sujets abordés aujourd'hui ?
 Oui (merci de préciser) : _____
 Non

Concernant d'autres sujets ? (merci de préciser) : _____

Règles du jeu « Gagner une opération MeiGMS Sélection ». Limite à un bulletin par personne. Seulement accessible aux éditeurs et prestataires de service réalisés sur les bulletins MLP qui contiennent au moins une publication à MLP. Opération offerte : MeiGMS Sélection MLP, selon disponibilité et conditions d'accès publications (notamment quantité limitée et hors presse de presse). En cas de contrainte de réalisation les gagnants ne pourront bénéficier de l'opération. MLP propose un avantage services d'un montant équivalent. Le gagnant ne pourra prétendre à une compensation et/ou à une contrepartie de publication au moins l'une d'entre elles. Répond aux conditions de réalisation. Opération à destination des clients MLP du 16/06/2012.



L'efficacité de votre distribution

★ **Fiches services**

Disponibles en 2013

MLP DEVELOPPER LES VENTES ANALYSER ET PILOTER LES VENTES GERER LES OPERATIONS LOGISTIQUES VENDRE SUR LE WEB

MAXIGMS Univers Visibilité sur des zones de fort flux

- Bénéfices**
 - Aide à la prise de décision rapide pour la parution en cours de vente
 - Accélération de la vitesse de règlement avec DECLIC Trésorene
 - Profiter des bonnes ventes pour réagir
 - Réduction des risques sur la parution suivante
- Caractéristiques**
 - Résultats : 3 estimations des ventes finales en cours de vente
 - Exploitation des remontées de caisse de +10.500 diffuseurs
 - Modèles statistiques et intervalles de confiance selon la périodicité
 - Périodicités éligibles en lancement : bimestriels, mensuels (à partir du n°2)
 - Périodicités éligibles titres existants : bimestriels, mensuels, trimestriels
- Public concerné**
 - Toutes typologies de produits sans minimum de fournis
 - 3 périodicités proposées
 - Destinataires : Direction Diffusion ou Marketing, Direction de la Publication et de la Rédaction

Tarif brut HT avant remise plan médias : 7.170 €

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14
MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr

1 service éditeur
=
1 fiche recto-verso

MLP DEVELOPPER LES VENTES ANALYSER ET PILOTER LES VENTES GERER LES OPERATIONS LOGISTIQUES VENDRE SUR LE WEB

DECLIC Anticiper vos résultats de vente pour mieux piloter votre activité

- Bénéfices**
 - Aide à la prise de décision rapide pour la parution en cours de vente
 - Accélération de la vitesse de règlement avec DECLIC Trésorene
 - Profiter des bonnes ventes pour réagir
 - Réduction des risques sur la parution suivante
- Caractéristiques**
 - Résultats : 3 estimations des ventes finales en cours de vente
 - Exploitation des remontées de caisse de +10.500 diffuseurs
 - Modèles statistiques et intervalles de confiance selon la périodicité
 - Périodicités éligibles en lancement : bimestriels, mensuels (à partir du n°2)
 - Périodicités éligibles titres existants : bimestriels, mensuels, trimestriels
- Public concerné**
 - Toutes typologies de produits sans minimum de fournis
 - 3 périodicités proposées
 - Destinataires : Direction Diffusion ou Marketing, Direction de la Publication et de la Rédaction

Tarif HT: 590 €

Remise jus qu'à 15% en fonction du nombre de commandes

Pack avec IRIS cube à partir de 665 €

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14
MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr

Au premier trimestre l'intégralité de l'offre de services éditeurs MLP sera disponible sous ce format

MLP DEVELOPPER LES VENTES ANALYSER ET PILOTER LES VENTES GERER LES OPERATIONS LOGISTIQUES VENDRE SUR LE WEB

IRIS pass De l'analyse de votre distribution à la répartition de vos titres - l'outil expert

- Bénéfices**
 - Aide à la prise de décision rapide pour la parution en cours de vente
 - Accélération de la vitesse de règlement avec DECLIC Trésorene
 - Profiter des bonnes ventes pour réagir
 - Réduction des risques sur la parution suivante
- Caractéristiques**
 - Résultats : 3 estimations des ventes finales en cours de vente
 - Exploitation des remontées de caisse de +10.500 diffuseurs
 - Modèles statistiques et intervalles de confiance selon la périodicité
 - Périodicités éligibles en lancement : bimestriels, mensuels (à partir du n°2)
 - Périodicités éligibles titres existants : bimestriels, mensuels, trimestriels
- Public concerné**
 - Toutes typologies de produits sans minimum de fournis
 - 3 périodicités proposées
 - Destinataires : Direction Diffusion ou Marketing, Direction de la Publication et de la Rédaction

Tarif HT par parutions : 85 €

pour le module « Répartiteur »

Module « Explorateur » en accès gratuit

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14
MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr

MLP DEVELOPPER LES VENTES ANALYSER ET PILOTER LES VENTES GERER LES OPERATIONS LOGISTIQUES VENDRE SUR LE WEB

CONDITIONNEMENT DVD Réaliser le packaging lors de la 1^{ère} vie de votre produit et lors de ses remises en vente

- Bénéfices**
 - Aide à la prise de décision rapide pour la parution en cours de vente
 - Accélération de la vitesse de règlement avec DECLIC Trésorene
 - Profiter des bonnes ventes pour réagir
 - Réduction des risques sur la parution suivante
- Caractéristiques**
 - Résultats : 3 estimations des ventes finales en cours de vente
 - Exploitation des remontées de caisse de +10.500 diffuseurs
 - Modèles statistiques et intervalles de confiance selon la périodicité
 - Périodicités éligibles en lancement : bimestriels, mensuels (à partir du n°2)
 - Périodicités éligibles titres existants : bimestriels, mensuels, trimestriels
- Public concerné**
 - Toutes typologies de produits sans minimum de fournis
 - 3 périodicités proposées
 - Destinataires : Direction Diffusion ou Marketing, Direction de la Publication et de la Rédaction

Tarif selon le type de prestations que nous réalisons :

nous consulter

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14
MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr



Offres de services
logistiques

*L'efficacité de
votre **distribution***

Manon Roybier

www.mlp.fr

Paris le 6 décembre 2012



★ Les offres complémentaires logistiques

Que proposons-nous ?

- Un ensemble de services logistiques optionnels et complémentaires à notre offre de distribution
- Des solutions globales et sur-mesure pour une gestion personnalisée de vos titres et / ou produits

Nos objectifs

- **OPTIMISER** vos coûts
- **SIMPLIFIER** votre gestion

★ Notre offre



Transport



Conception & Fabrication



Conditionnement



**Traitement
inventus**



Stockage

★ Zoom TRANSPORT



BILAN 2012

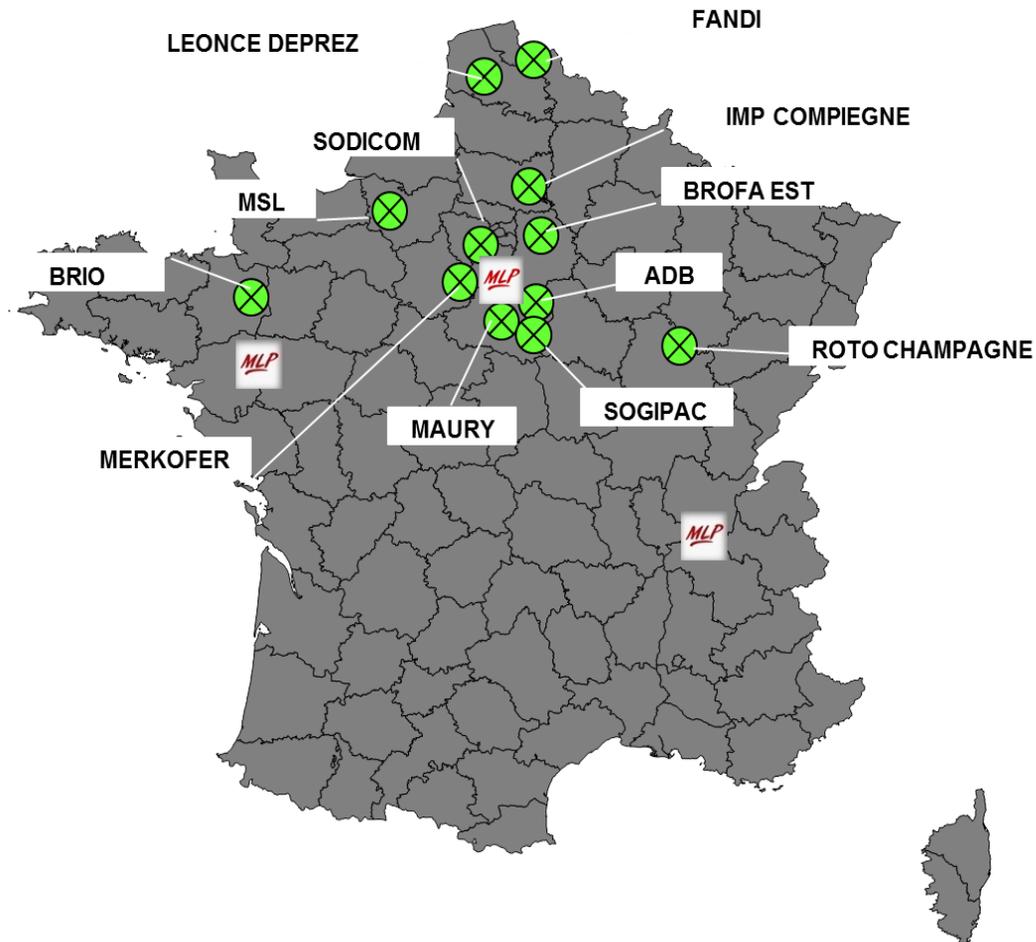
- **Enlèvements** chez les brocheurs, imprimeurs, conditionneurs =
+ 38 000 palettes
- **Expéditions** invendus ou papier frais (hors réseau) =
+ de 28 000 palettes

RAPPEL BENEFICES gestion des enlèvements

SIMPLIFICATION, SOUPLESSE et OPTIMISATION DES COUTS

- **MLP est en relation directe avec l'imprimeur / brocheur / conditionneur** = pas d'annonce de livraison et facilité d'échanges pour construction d'un partenariat
- **Pas de risque de décalage de MEV sous réserve d'une mise à disposition du papier dans les délais** => transfert de responsabilités sur la partie transport
- **Assurance de tarifs compétitifs**

★ Zoom TRANSPORT



+ Espagne
+ Italie

★ Zoom CONDITIONNEMENT

BILAN 2012

- **+ de 1 600 000 parutions** conditionnées en mise sous film ou mise sous coque
- **Des mises sur présentoir, des repastillages CAB presse, etc...**



RAPPEL BENEFICES

SIMPLIFICATION et OPTIMISATION

- **Optimisation des coûts**, particulièrement dans le cas de reconditionnement d'invendus, pas d'avance de trésorerie si le solde reporté est suffisant.
- **Simplification de gestion** = recherche de partenaires simplifiée, nous gérons tout à votre place : la définition et le suivi des plannings, les flux, etc...

★ Zoom TRAITEMENT INVENDUS

BILAN 2012

- + de **7 500 000 exemplaires** invendus traités
- Récupération de plus-produits, tri qualité, tri au numéro, repastillage, etc...



RAPPEL BENEFICES

SIMPLIFICATION et OPTIMISATION

- **Optimisation des coûts et des délais** : économie des frais de transport, tarif de stockage préférentiel, rapidité de traitement pour le réassort, etc...
- **Simplification de gestion** = Nous gérons tout à votre place, un seul interlocuteur pour toute la chaîne.

★ Perspectives 2013

- Une nouvelle marque
- Une nouvelle offre de services
- Et toujours des projets



★ Une nouvelle marque

logistiplus



Transport



Conception & Fabrication



Conditionnement



**Traitement
inventus**



Stockage

Des solutions logistiques à la carte pour une gestion simplifiée et optimisée de vos produits

★ **Logistiplus**



Accompagnement

Conseil

Personnalisation

★ Logistiplus

*Combinaisons de prestations
pour une solution complète*



*Pilotage de l'ensemble des
opérations*



Des solutions CLES EN MAIN



©illustrations.fr

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14

MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr



★ Nouveauté et projets 2013

Une nouvelle prestation dans notre catalogue début 2013

- Pressage DVD / CD / Blu-ray

©cdvierge.fr



Des projets

- Remise en vente Hors-Série
- Ventes à des soldeurs



Etudes de marché
éditeurs, services d'aide à
la décision

*L'efficacité de
votre **distribution***

Frédéric Dugard

www.mlp.fr

Paris le 6 décembre 2012



★ Club Editeurs du 6 Décembre 2012

Etudes Marketing Editeurs & Services d'Aide à la Décision Bilan 2012



★ Les études de marché éditeurs



Etudes & Tendances

Notre mission : sur demande, faciliter la lecture d'univers marché selon les souhaits exprimés par nos clients

Périmètre :

- 139 sous-segments MLP
- Une base de données de plus de 15.000 parutions

2 propositions pour répondre aux problématiques posées

Etudes par univers de produits

- Données moyennes
- Tendances du marché
- Impact de la saisonnalité

Etudes sur mesure

- Parts de marché niveau diffuseurs
- Vitesses de vente
- Mesures d'impact (plus produit, offres couplées...)

★ Exemples de réalisations

Etudes par univers produits



Etudes & Tendances

La presse actualité musicale



5 octobre 2012

Les ventes numériques sont en progression de 16,3%, contre un repli de 16,7% pour les ventes physiques. Le téléchargement continue sa progression (+19,9%), tandis que le streaming connaît un véritable engouement en ce début d'année avec une progression de 26,5%, pour atteindre 40% des revenus des supports dématérialisés. Les ventes physiques devraient voir remonter leur contribution sur ce marché à la faveur des quatre derniers mois de l'année grâce aux fêtes et aux nombreuses nouveautés de la rentrée. Sur ce marché en transformation, comment se comporte la presse traitant de son actualité ?

PDF Télécharger l'étude

La presse animaux de compagnie



5 octobre 2012

Le nombre d'animaux de compagnie en France ne cesse de progresser. La moitié des possesseurs au moins un animal contre un tiers il y a vingt ans. Outre le nombre d'animaux surtout les dépenses liées qui explosent, avec une augmentation de 50% depuis 1990 animaux vivant plus vieux, les dépenses vétérinaires ont pour leur part progressé de 7 dix dernières années. A cela s'ajoute le développement des services et accessoires pour reprenant une économie en pleine expansion aux Etats-Unis. Dans ce contexte de croissance, comment se comporte la presse magazine du secteur ?

PDF Télécharger l'étude

La presse catch



27 juillet 2012

Tandis que les marques exploitent le catch dans leurs campagnes, l'engouement de ces années ne s'est-il pas essouffé ou du moins n'a-t-il pas évolué ? Face à la baisse de la chaîne NT1 a supprimé la soirée catch du vendredi en début d'année, pour la repro deuxième partie de soirée le samedi (de 23h15 à 2h), provoquant l'émoi des fans qui cette discipline comme un sport familial. Que reste-t-il de cet engouement pour le catch ?

PDF Télécharger l'étude

Etudes & Tendances

Les évolutions

Evolution des volumes

Le panel des titres « Actualité musicale » est croissant, on dénombre **32 titres*** sur la période d'analyse contre **34 titres*** sur la période de référence.

La fourniture : **+5%**

Les ventes en exemplaires : **+2%**

Le CA : **+4%**



Etudes & Tendances

Panorama de la presse « Actualité musicale »



19750



11889



11950



13210



13522



15242



14830



14894



14922



17028

Nouveauté

Source : IRIS Vente

Cellule Etudes Marketing Editeurs - Commercial publications ■ OCTOBRE 2012

PRESE ACTUALITE MUSICALE



2



★ **DECLIC**



Anticiper vos ventes pour mieux piloter votre parution !



En 2012, une forte présence sur les lancements ou nouvelles formules



Accélération de la vitesse de versement de l'acompte grâce à **DECLIC Trésorerie**.



Un service accessible à partir de **590 €** par parution (possibilité de couplage avec IRIS cube).

★ IRIS cube



Analyser et pilotez les ventes grâce aux remontées de caisses :

«Une solution indispensable pour le quotidien de l'éditeur » (P.Tamion, Groupe Mondadori)

« Facile à utiliser, IRIS Cube permet vraiment d'améliorer le travail de répartition de nos éditeurs » (Vanessa de Alcalá, MLP)



- Plus de **11 000 PDV** connectés quotidiennement aux serveurs MLP.
- Une application devenue incontournable :
 - ✓ Evaluer le potentiel de vente finale d'une parution en cours de vente.
 - ✓ Optimiser le travail de répartition (option 3): ruptures et ventes nulles.
- Un service accessible dans IRIS ventes à partir de **120 €** par parution.

★ IRIS cube option RELAY



- IRIS cube option RELAY, c'est :
 - ✓ **234 PDV** aux implantations diverses...
 - ✓ **60% du CA presse** de l'enseigne couverts.



★ IRIS cube option RELAY



- En souscrivant l'option RELAY,
 - Vous améliorez la qualité des **prévisions de ventes**, grâce à un panel qui reflète au plus juste votre implantation .
 - Grâce au fichier «détail diffuseurs» (disponible sur l'offre 3), vous pouvez optimiser votre répartition sur un réseau-clé:
 - ✓ sur les ventes nulles.
 - ✓ sur les ruptures observées.
- Vous pouvez cerner davantage le comportement des acheteurs **lors des périodes de grands départs**.



★ Une offre 100% accessible



- Un service accessible à partir de **45 €** supplémentaires par parution.

	IRIS cube	Option RELAY	Total
Offre n°01	120 €	45 €	165 €
Offre n°02	165 €	60 €	225 €
Offre n°03	210 €	80 €	290 €
Offre n°04	250 €	110 €	360 €

NB : la grille de remises proposée pour IRIS cube s'applique également à IRIS cube option RELAY.



★ Club Editeurs du 6 Décembre 2012

Etudes Marketing Editeurs & Services d'Aide à la Décision

Nouveautés et perspectives **2013**



★ NOUVEAUTE 2013 !



Les Reportings automatisés.

The screenshot displays two overlapping windows of the 'Focus Géo' reporting tool. Each window shows a title bar with the MLP logo and the text 'Focus Géo' and 'Le Rapport de Performance de votre parcelle défilé par défilé'. Below the title, there are three sections for data entry:

- Votre site:** 13110 - CÔTE D'AZUR
- Votre parcelle:** N° 61
- Votre site de référence:** 13110 - CÔTE D'AZUR
- Votre parcelle de référence:** N° 59

At the bottom of the interface, there is a table with the following structure:

	Vos contacts	Adresses mails	Téléphones
Responsable Clientèle	ALLIUME ISABELLE	ALLIUME.isabelle@mlp.fr	0140202004
Responsable Sites	DEALCALA VERONICA	DEALCALA.veronica@mlp.fr	0140202000

★ Deux grilles de lecture disponibles

- Les performances de votre parution **DEPOT PAR DEPOT** (Focus GEO)

Ou

- Les performances de votre parution par **CATEGORIE DE POINT DE VENTE** (Focus RESEAU)



Le réseau de dépositaires en France



a go ra
presse et cætera

Maison de la presse

magpresse



★ Deux formats d'enregistrement



- Un rapport mis en forme (type PDF) et un fichier Excel modulable.



Focus Géo


Etudes & Tendances

- Le Rapport de Performance de votre parution dépôt par dépôt -

Votre titre
13310 - COTE SANTE
Votre parution
N° 61

Votre titre de référence
13310 - COTE SANTE
Votre parution de référence
N° 50

	Vos contacts	Adresses mails	Téléphones
Responsable Clientèle	ALLIAUME ISABELLE	ALLIAUME.Isabelle@mlp.fr	0149292364
Responsable Titre	DE ALCALA VANESSA	DEALCALA.Vanessa@mlp.fr	0149292400



NB : Les données présentées sont des données fictives

★ Méthodologie appliquée



- Pour plus de lisibilité, un contenu divisé en **deux parties distinctes** :
 - ❑ Les performances de la **parution** vs une ou plusieurs **parutions de référence** (choix libre de l'éditeur).

Votre parution

vs

Parution(s) de référence

- ❑ Les performances du **Titre** sur **12 mois glissants**, pour éliminer les effets « sujets » ou les effets de saisonnalité.

Votre titre sur 12
mois

vs

Période de référence

★ Avantages et bénéfices :

- Les reportings automatisés vous permettent :
 - De connaître le niveau de performance de la parution, soit par **dépôts** (Focus Géo), soit par **catégories de pdv** (Focus Réseau),
 - De **gagner un temps précieux** avec un document déjà mis en forme et hiérarchisé,
 - De disposer d'une solution de reporting idéale auprès d'**interlocuteurs internes** (Direction Générale, Direction Diffusion ou Marketing, comité rédactionnel ou externes (clients).



★ Des données orientées vers l'action



- Pour corriger le tir, vous pouvez :
 - **Optimiser la répartition** soit à l'échelle du dépôt, soit en fonction d'une nature de PDV,
 - Solliciter des programmes de **mise en avant** (réseau Seddif, RELAY, MLP) ou des réseaux d'**affichage** (Promap, Insert...),
 - Mettre en place des actions de stimulation sur **le terrain** : circulaires dépôts ou diffuseurs, challenge diffuseurs, pose de présentoirs, visites de promoteurs...



★ Une offre souple et modulable



- Pour le **calcul des évolutions**,
 - Par défaut, la parution de référence = la parution homologue ou la parution antérieure à la parution analysée.
 - Vous avez toutefois la possibilité d'indiquer **d'autre(s) parution(s) de référence**, en fonction des particularités du numéro analysé : thème de couverture, baisse de prix, présence d'une déclinaison....



★ Une offre souple et modulable



- Vous avez la possibilité de recevoir les données soit **7**, soit **10**, soit **12 jours** après la relève de la parution, en fonction des impératifs de votre calendrier.
- Vous avez le choix de recevoir :
 - ✓ soit le reporting automatisé organisé par dépôts (Focus Géo),
 - ✓ soit celui agencé par catégories de pdv (Focus Réseau),
 - ✓ soit les deux, en échange d'une **remise avantageuse** (-20%).

Focus Réseau



Focus Géo



**Remise de
20%.**

★ Qui peut bénéficier des Reportings automatisés ?



- Tous les produits presse disposant d'un historique messagerie d'au moins **24 mois**,
- Il n'y a **ni conditions de tirage, ni conditions de périodicité**,
- Destinataires principaux :
 - ✓ les sociétés de services,
 - ✓ la direction des services de diffusion,
 - ✓ la direction Marketing,
 - ✓ les directions éditoriales.





★ Des tarifs très accessibles

- Un service accessible uniquement par **ABONNEMENT** (annuel).
- Une offre proposée à partir de seulement **64 € par an**.

Abonnement simple :

Périodicité	Tarif pour 1 an (€)
Trimestrielle	64
Bimestrielle	96
Mensuelle	192
Bimensuelle	384
Hebdomadaire	832

L'Editeur ou la société de service souscrit soit à un abonnement Focus Geo **ou** à un abonnement Focus Réseau

Abonnement double :

Périodicité	Tarif pour 1 an (€)
Trimestrielle	102
Bimestrielle	154
Mensuelle	306
Bimensuelle	614
Hebdomadaire	1332

Remise de 20% si notre client souscrit un abonnement Focus Geo et un abonnement Focus Réseau.

★ Comment commander ?

- Il vous suffit de vous rapprocher de votre interlocuteur commercial habituel.
- Ce soir, nous vous proposons de recevoir un Reporting automatisé **gratuitement** sur le titre de votre choix.
- Pour cela, il vous suffit de remplir le **formulaire** qui vous a été remis à l'entrée !



★ Pour plus d'informations...

- Retrouvez les Reportings automatisés sur le [portail MLP.fr](http://portail.mlp.fr), rubrique *Pilotez vos ventes ...*

The screenshot displays the MLP.fr website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Accessibilité', 'Actualités', 'Lettre d'information', and 'Communiqués de presse'. The main header features the MLP logo and the slogan 'l'efficacité de votre distribution'. Below this, there are three colored buttons: 'Vous êtes Editeur' (blue), 'Vous êtes Distributeur' (green), and 'Vous êtes Partenaire' (orange). A 'MON COMPTE' section includes a login form with fields for 'Identifiant' (containing 'serafini.benedicte@mlp') and 'Mot De Passe', along with an 'OK' button and a link for 'J'ai oublié mon mot de passe'. A search bar is also present.

The main content area is divided into several sections:

- Outils et services:** A sidebar menu listing 'Baromètres', 'Etudes & tendances', 'Nos offres logistiques', 'Rester informé', 'Lexique', 'Echange & partage', and 'Vos contacts MLP'.
- Quoi de neuf chez MLP ?:** A central news section with three articles:
 - 'Quelles sont les premières tendances pour les achats de Noël 2012 ?' - L'étude de l'agence de marketing digital Netbooster évoque un budget stable.
 - 'Dépôt de Longjumeau : l'outil Edgar Logistik' - Depuis le 24 septembre 2012, le dépôt Alliance de Longjumeau distribue et facture les titres MLP avec l'outil développé par la messagerie : Edgar...
 - 'Entreprendre pour un réseau performant' - Découvrez les nouveaux services MLP qui profitent à tous.
- Bulletin d'information distribution mardi 27 novembre:** A section with a yellow sticky note icon containing '9h00' and text about the distribution network and a strike at the center of Gonesse.
- Agenda:** A calendar view for November 2012.
- Nouveautés:** A section featuring a book cover titled 'VISION'.
- Diffuseurs : télédéclaration 2013:** A dark banner at the bottom right with the word 'DIFFUSEURS' in large white letters.

★ La Photographie Marché



Notre objectif: Vous donner des clés de compréhension et des repères sur un univers de marché à partir de données exclusives déjà mises en forme.

Une offre très utile dans des moments à fort enjeu pour vos titres :

- Lancements, nouvelles formules
- Analyse de l'offre concurrentielle ou diagnostic des ventes

La proposition :

- Décrire l'univers : nombre de titres, périodicités parutions et titres, répartition géographique des ventes, nombre d'acteurs en présence,
- Rendre visible la tendance marché selon les indicateurs classiques, fournis, ventes en ex. et chiffre d'affaires,
- Répartir les titres selon leur Mix-Prix ainsi que créer des segments selon les fournis, les ventes, le taux de vente et l'assiette de répartition,
- Fournir des indicateurs sur la période de vente dans le mois et dans la semaine





★ La Photographie Marché



Données moyennes du panel

Période d'analyse du 15/05/2011 au 14/05/2012

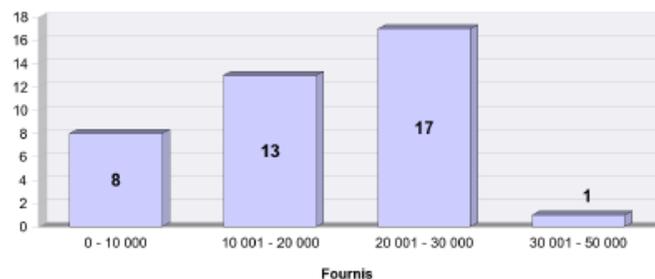
Total de parutions dans le panel : 39

Vs Période de référence du 15/05/2010 au 15/05/2011 non inclu

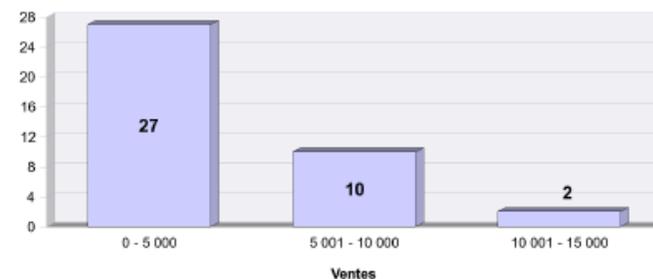
Exemple

Fournis moyen		Ventes moyennes		Taux de vente moyen		Prix moyen	
Quantité	Evo/Ref	Quantité	Evo/Ref	Taux	Evo/Ref	Valeur	Evo/Ref
18 711	-14%	4 303	-19%	23%	-2 pts	5,34 €	+0,14 €

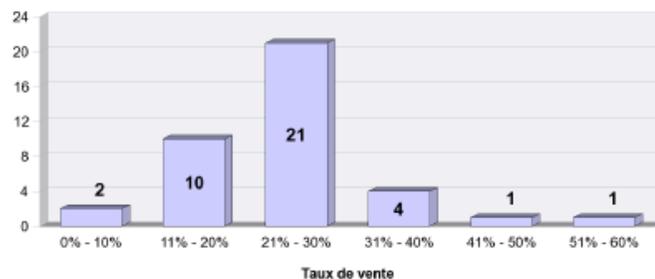
Répartition des parutions par fournis



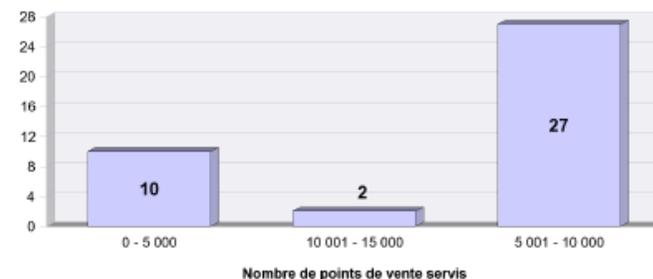
Répartition des parutions par ventes



Répartition des parutions par taux de vente



Répartition des parutions par points de vente servis





★ La Photographie Marché



Période de mise en vente

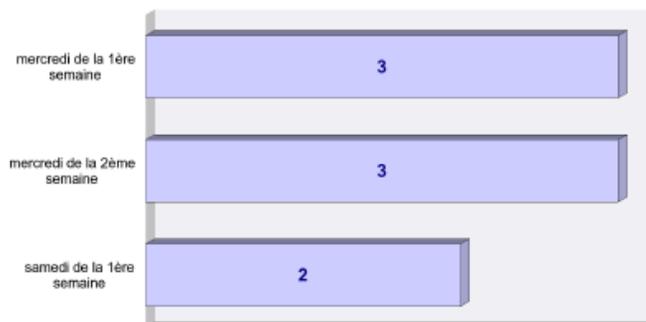
Période d'analyse du 15/05/2011 au 14/05/2012

Vs Période de référence du 15/05/2010 au 15/05/2011 non inclu

Total de parutions dans le panel : 39

Exemple

Top des moments de mise en vente (mensuels)



Nombre de mensuels : 11 dans le panel

Top des moments de mise en vente (irréguliers)



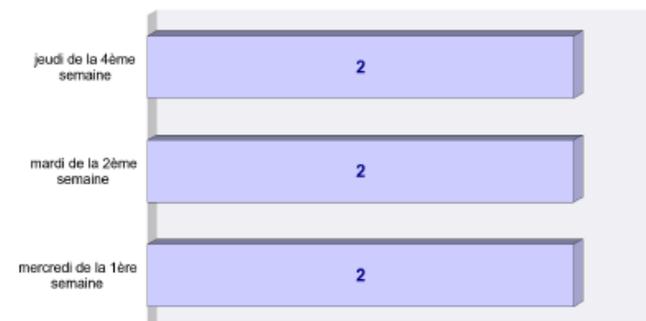
Nombre d'irréguliers : 1 dans le panel

Top des moments de mise en vente (bimestriels)



Nombre de bimestriels : 14 dans le panel

Top des moments de mise en vente (trimestriels)



Nombre de trimestriels : 13 dans le panel

★ Photographie Marché



Etudes & Tendances

2 propositions avec un niveau de réponse différent

Choix d'un panel selon le sous-segment MLP (149 disponibles)

- Délai court
- Vision au sous-segment MLP

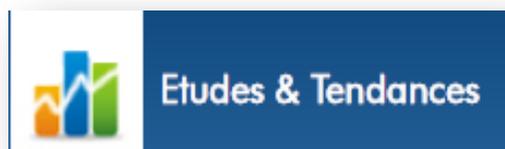
Panel personnalisé

- Délai sur proposition MLP
- Echange avec notre client pour validation du périmètre titres

★ Club Editeurs du 6 Décembre 2012

Etudes Marketing Editeurs & Services d'Aide à la Décision

Autres projets 2013



★ Toujours mieux répondre à vos besoins !

+ Autres services en cours de développement :

- Dans le cadre des **reportings automatisés** :
 - ✓ Des indicateurs complémentaires : Taux de ruptures, taux de vente nulle...
 - ✓ Mieux coller aux particularités de votre distribution : détail des performances Paris / IDF, Enseignes GMS.
- Etudes **vitesse de ventes**.





Opérations de promotion,
actions terrain

*L'efficacité de
votre **distribution***

Isabelle Redoulès

www.mlp.fr

Paris le 6 décembre 2012



★ Le catalogue d'offres 2013

Nous accompagnons votre démarche avec nos services d'aide à la décision :

- les **diagnostics-précoces**
- les **plans médias**.

Développement des Ventes Editeurs

Communication diffuseurs

Adressez vos messages directement aux diffuseurs

- Bannière internet
- E-mailing
- Circulaire et affichette
- Club diffuseurs

Promotion des ventes

Développez vos ventes grâce à la visibilité

Marchands

- Promo Caisse
- Arrêt sur
- Presse Capitale
- J'aiMe La Presse
- **Agora**

Kiosques

- **Médiakiosk**

Rayons intégrés

- TOP GMS
- **MaxiGMS sélection**
- **MaxiGMS univers**
- **Hyper4**
- Affichage Promap

Terrain

Évaluez la qualité de votre exposition en linéaire et faites la progresser

- Expovision
- Optimexpo
- Visites gares et aéroports

★ Le diagnostic préco

Le diagnostic préco est un **bilan par nature de pdv** : positionnement de votre titre par rapport à sa famille.

Zoom sur les réseaux en promotion :

- Fournis et ventes
- Poids sur les ventes de votre titre
- Poids des réseaux en promotion sur les ventes du segment



Objectif : faciliter le choix de l'éditeur sur la promotion la plus adaptée à son titre par rapport à :

- ses besoins (orientation commerciale, budget...)
- ses ventes (relativement à sa famille)
- une période

	Toutes familles	Famille du titre	Titre	N° de réf.
Marchands	67,31%	56,13%	51,37%	53,27%
Rayon intégré	20,93%	37,60%	42,44%	40,21%
Enseigne culturelle	1,26%	3,56%	5,40%	5,65%
Relay	7,90%	2,08%	0,34%	0,35%
Kiosque	2,60%	0,32%	0,06%	0,09%
Autres natures*		0,31%	0,37%	0,43%

Stats des pdv en promos

Promo	Fournis	Ventes	Poids sur les ventes métró	Poids sur les ventes métró (segment)
ARRET SUR	1 636	595	5,24%	6,30%
PROMO CAISSE	1 636	595	5,24%	6,30%
J'AIME LA PRESSE	959	361	3,18%	3,75%
PRESSE CAPITALE	109	33	0,29%	0,41%
AGORA	44	21	0,18%	0,17%
HYPER4	1 524	678	5,97%	3,17%
MAXIGMS	1 561	844	7,43%	6,09%
TOP GMS	1 422	481	4,24%	1,97%
GARES & AÉROPORTS	159	57	0,50%	0,97%
MESINVENDUS.FR	12 368	4 436	39,07%	41,20%

★ Les plans médias

Un plan médias est une **combinaison de plusieurs actions** de développement des ventes qui vous permet de bénéficier de **conditions préférentielles** sur les opérations du groupe MLP ou de ses partenaires : remises.

Le plan médias s'établit sur l'année civile 2013 et non plus sur des périodes de 6 mois.



Ces remises sont appliquées en cascade sur le tarif brut des opérations :

- Remise **client** 
- Remise **volume** en fonction du CA brut du plan médias
- Remise **délais** (date de commande par rapport à date de début d'opération)

★ Les plans médias

La remise client concerne :

- Les éditeurs nouveaux entrants qui n'ont pas consommé de prestations développement des ventes en 2011 et 2012 ⇒ remise nouvel entrant
- Les éditeurs qui ont consommé des prestations développement des ventes en 2012 ⇒ remise progression de CA.



Remise nouvel entrant :

5% en 2013 pour toute opération commandée

Remise progression de CA (NOUVEAUTE 2013) :

Objectif : soutenir vos investissements promotionnels.

Pour tout éditeur dont le CA augmente entre 2012 et 2013 (sur les prestations développement des ventes), nous accordons un bonus.

Ce bonus vous est reversé dès la première opération commandée.

Progression	Bonus
>1,5 et < ou = 5K€	5%
>5K€ et < ou = 15K€	7%
>15K€	10%

★ Les promotions Agora

agora

Magasins de Presse, Librairie, Papeterie...

Agora : l'hyperspécialiste de la presse

- **22 pdv** en France (avec ouvertures début 2013)
- Ces pdv font tous partie des 1.500 premiers pdv de presse en France
- Enseigne haut de gamme
- Un panier moyen élevé (7,2€)
- Plus de 22.800 visiteurs par semaine



Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14

MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr

Digital impact

★ Les promotions Agora

Retrouvez en 2013 les offres 2012 :

- Pile zoom sur : pile en linéaire
- Stop à la une : 1 face dans une panier en linéaire
- Stop focus : 2 faces dans une panier en linéaire
- Espace caisse : 1 ou 2 faces dans un présentoir en caisse
- Totem vitrine : 1 ou 2 faces dans un présentoir vitrine
- Vitrines exclusives
- Opérations événementielles

Nouveauté 2013 : **Digital impact**



Présentoir situé dans les zones d'achat rapide des pdv :

- **Spot publicitaire** de 15 secondes toutes les 3'40 au maximum sur les écrans
- **Emplacement** : exposition du titre sur le présentoir en multifacing.

Avec les **packs promos Agora**, bénéficiez de tarifs préférentiels en combinant les offres : pack **essentiel**, pack **puissance**, pack **Digital impact +**

Retrouvez le détail des offres sur www.promotionagora.com



★ Partenariat avec Médiakiosk



MLP et Médiakiosk s'associent pour vous proposer des conditions avantageuses.

Pourquoi communiquer sur le média kiosque ?

- **Un réseau incontournable** : 750 kiosques (50% Paris et 50% en province) implantés dans 170 villes en France
- Implantation **au cœur de la mobilité urbaine** (flux piétons et automobiles) ⇒ média puissant
- Des faces concentrées majoritairement dans les quartiers à fort pouvoir d'achat sur des adresses prestigieuses, d'où une **forte affinité sur les CSP+**
- Support prestigieux : **mobilier haut de gamme**
- **Mise en valeur des faces publicitaires** avec des faces fixes ou défilantes, rétro-éclairées et sous vitrine.

Choisissez :

- le **format** : 30x40, 60x80, 120x174
- la **zone géographique** : Paris ou national
- La **puissance** de votre campagne :
 - nombre de kiosques
 - nombre de faces
- La **durée** de votre campagne :
 - 7 jours pour le 30x40
 - 3, 4 ou 7 jours pour le 60x80

Tarifs :

- Certaines offres Médiakiosk sont incluses au plan médias MLP et bénéficient des remises plans médias.
- D'autres offres sont sur devis.

★ Partenariat avec Médiakiosk



Exemples d'affichage **30x40** :

Réseau Ceinturo :

4.857 faces

316 kiosques à Paris



Réseau complémentaire :

5.554 faces

599 kiosques au national



★ Partenariat avec Médiakiosk

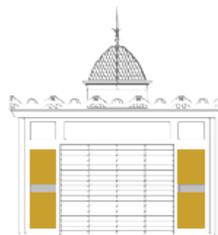


Exemple d'affichage **60x80** :

Réseau Grand national:

772 faces sur 772 kiosques :

506 Paris IdF + 266 province



Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14

MLP Paris - 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 - contact : serafini.benedicte@mlp.fr



★ Les opérations promos en GMS

Pourquoi faire de la promotion en grande distribution ?

- Les hyper, super et enseignes culturelles pèsent lourd sur les ventes : **22,2% des ventes MLP** toutes familles confondues (du 1/9/11 au 31/8/12).



2582 pdv

Grandes Surfaces Alimentaires



118 pdv

Grandes Surfaces Spécialisées culturelles

- La grande distribution draine une clientèle plus élevée que les diffuseurs de presse traditionnelle

★ MaxiGMS

Pourquoi choisir MaxiGMS ?

- Un **réseau puissant de 420 pdv** concentrés en grande distribution (62% super, 28% hyper, 10% enseignes culturelles)
- Votre magazine est mis en place dans le dispositif par un **promoteur** le jeudi :
 - Dans une **panière située sur le linéaire** de la famille du titre si vous avez choisi MaxiGMS univers
 - Dans une panière placée sur un **mât fixé au linéaire** si vous avez choisi MaxiGMS sélection
- Une **opération de qualité** dans un réseau à forte rotation :
 - Le promoteur contrôle chaque semaine la présence de la PLV et son état
 - Il sort les titres participant de la réserve si nécessaire
- Une **opération performante** :
 - + 73%** sur MaxiGMS sélection (réseau hors promo : -58% / réseau promo : +15%)
 - + 90%** sur MaxiGMS univers (réseau hors promo : -8% / réseau promo : +82%)

★ Couplage MaxiGMS + Hyper 4

Pour plus de puissance, coupez MaxiGMS avec Hyper 4

Hyper 4 :

- Mise en avant dans une panier placée sur un mât fixé au linéaire
- Opération du réseau Alliance
- Votre magazine est mis en place dans le dispositif par un **promoteur** le jeudi

MaxiGMS + Hyper 4 = **625 pdv**

Couplez le réseau MaxiGMS avec le réseau Hyper 4 et bénéficiez de **5% de remise complémentaire** sur le tarif brut des deux opérations.



NEW

MaxiGMS + OPÉRATION Hyper4

Proposition exclusive MLP : Pour un réseau maximum, combinez MaxiGMS + Hyper 4 avec Top GMS (Insert) : 800 pdv.



Projets SI
Outils de pilotage,
formations,
support clients

*L'efficacité de
votre **distribution***

Florence Vanet

www.mlp.fr

Paris le 6 décembre 2012



Outils et services de pilotage des ventes



*Mise à disposition
de données*

Bilan 2012



Les lancements



Les évolutions d'IRIS pass, l'outil généraliste nomade pour :

- S'adapter aux règles de la profession qui évoluent
- Suivre dans le détail les échanges avec les dépôts
- Optimiser la gestion des services export dans vos réglages
- Faciliter les analyses d'écarts lors d'intégrations de réglage (importation fichiers)



La gamme de services s'est enrichie d'une extension PREMIUM destinée aux experts de la prestation de réglage.

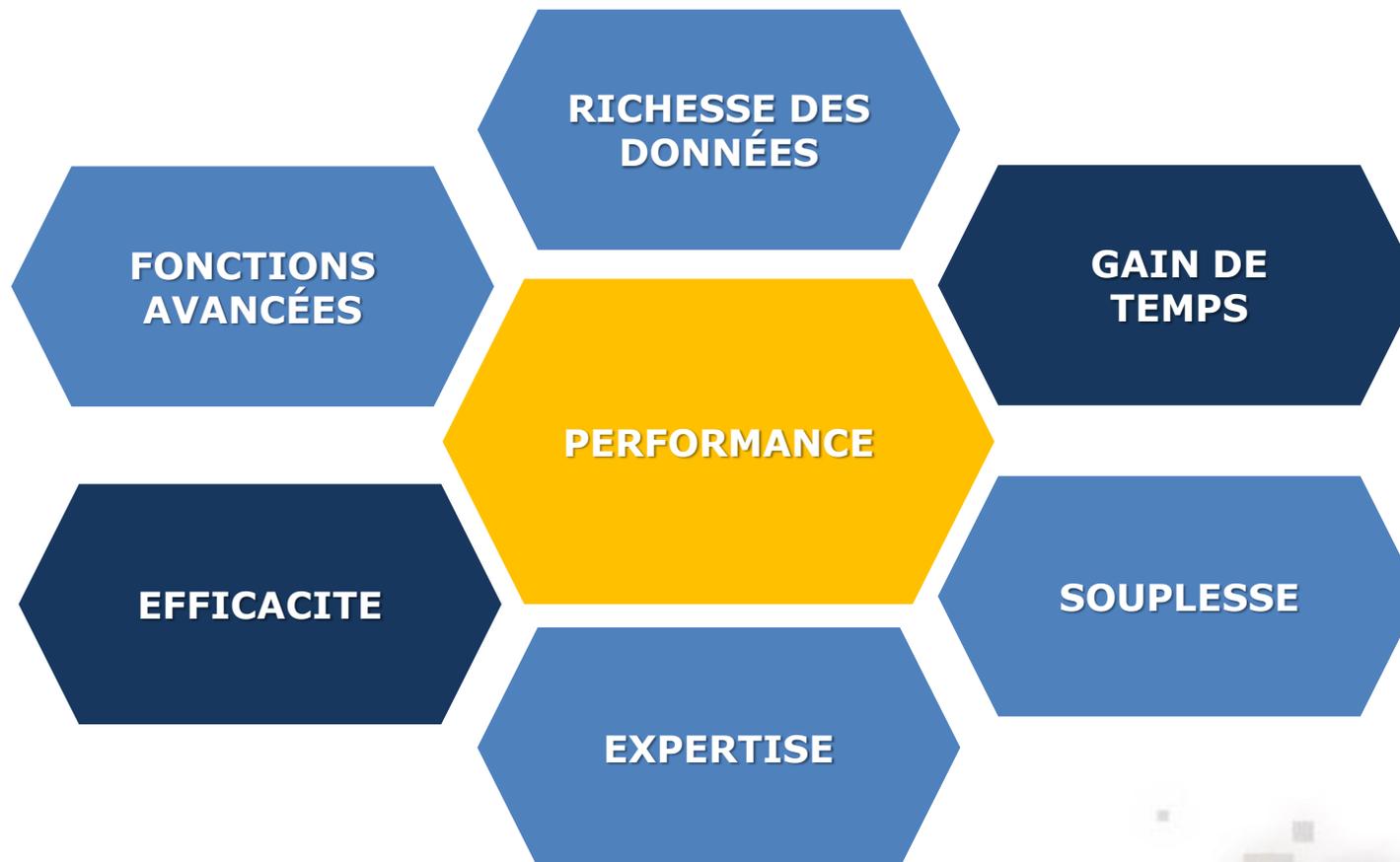
Lancement en avril 2012



IRIS pass premium compte aujourd'hui **35 utilisateurs**



Les bénéfices de l'offre





Des témoignages clients qui illustrent les bénéfices de cette offre :

« **La réactivité** de l'outil permet de composer son réglage avec sa **propre logique de travail**, et de la faire évoluer en temps réel. ... »

« C'est avant tout la **réactivité** de l'outil, ainsi que sa **convivialité** et sa capacité à permettre d'effectuer une **variété de tâches très étendue**, avec une approche intéressante du réglage diffuseurs.... »

« On peut **créer des variables à volonté**, réaliser des simulations... avec **plus de colonnes**, de calculs et de variables. »



Une gamme de services évolutive en fonction des besoins de nos clients

Module explorateur

**Consultation
Exploration
Reporting**

Préalable : présentation plénière

1

Module répartiteur

Répartition
85€ par parution facturée

**Consultation
Exploration
Reporting**

Préalable : formation générale

2

Module premium

Premium
+75€ par parution

Répartition
85€ par parution facturée

**Consultation
Exploration
Reporting**

Préalable : formation Premium

3



Bilan des formations



★ L'offre de formations

Tirer le meilleur parti des avantages du mode premium



premium
IRIS pass

NEW

**Optimiser vos réglages
avec le mode premium**

- Bénéfices :
 - Etre autonome pour mettre en œuvre votre méthodologie de réglage
 - Maîtriser les fonctionnalités du mode premium pour gagner en performance
- Caractéristiques :
 - Les étapes clés dans le travail d'une répartition
 - Sélection des variables qualitatives et période de référence
 - Calculs et simulations de services
 - Modalités de chargement et synchronisation des données
- Modalités :
 - Une demi journée dans nos locaux (Paris)
 - Tarif : 350€HT / participant

★ L'offre de formations



Formations Personnalisées

Gagner en compétence et en expertise grâce à une formation personnalisée

- Bénéfices :
 - Favoriser l'autonomie de l'apprenant
 - Centrer les objectifs sur les besoins et spécificités du client pour renforcer le niveau d'expertise
- Modalités :
 - Des formations sur mesure réalisées dans les locaux MLP ou sur le site client.
 - Tarif : sur devis

Perspectives 2013



Les projets



Les nouveautés dans la gamme de services IRIS pass





Gagner en interactivité dans la consultation de vos résultats de vente

Consultation statistiques

Code 19924 Libellé 19924 - Formation Titre 5 Période du 25/07/2010 au 25/08/2011

Nature
 Point de vente
 Intermédiaire
 Export / DROM
 Tous

Autre sélection

Dépôt central (Province)
 Dépôt fictif
 Dépôt franchisé
 Dépôt géré MLP
 Magasin
 SAD

	N°	Date fact.	Prix	Date de relève	Infos	Fournis totaux	Tx Inv.	Ventes	Tx retour	Réassorts	Nb servis
1	1581N	29/07/11	6.20			35 669	100.00	0	0.01	37	150
2	1580N	01/08/11	6.20	28/07/11		35 717	75.76	8 595	99.26	60	150
3	1579N	05/04/11	6.20	01/08/11	NF	32 118	70.00	9 635	100.00	31	150
4	1578N	09/02/11	6.00	29/03/11		43 997	69.39	13 468	100.00	29	150
5	1577N	07/12/10	6.00	08/02/11		32 955	78.15	7 201	100.00	10	150
6	1576N	08/10/10	6.00	07/12/10		32 871	78.60	7 033	99.99	96	149
7	1575N	07/08/10	6.00	08/10/10		39 664	73.05	10 691	100.00	21	150
TOTAL						252 991		56 623		284	
MOYENNE						36 142	77.85%	8 089		41	150

- Proposer des modes de consultations simples et rapides pour connaître les résultats de vente,
- Rechercher un client à partir de nouvelles modalités (NIM, nom...)



Faciliter la gestion des déclinaisons et de la saison avec Premium

Fiche distributeur 4 / 27 317

Marchand NIM 0752926 00075 - 30010 - A (GUEDMIME MOHAMED AREZKI) Ouvert (Créé le 30/08/2010)

CITY MAG PRESSE PARIS 20
189 AVE GAMBETTA 75020 PARIS 20
Tel: 06 36 52 24 75
Fax: 01 43 64 07 49

Population : 196 428 hab. Concept : Mag presse city DQS : Oui
Implantation : Rue Enseigne : Linéaire : 9 m (sol) / 89 m (développé)
Envt (100m) : Activité :

Gare / métro
Arrêt de transport en commun

Papèterie
Librairie
Cadeaux / jouets

Qté Répart 5 MDS réseau Acceptée à suivre

STAT 1 : 19926 Formation Titre 7					STAT 2 : 19926 Formation Titre 7					STAT 3 : 19926 Formation Titre 7				
N°	Date Fac	Fournis	Tx Inv.	Ventes	N°	Date Fac	Fournis	Tx Inv.	Ventes	N°	Date Fac	Fournis	Tx Inv.	Ventes
1660N	07/03/2012	5		0	1658N	09/12/2011	5	60,00%	2	1648N	09/12/2010	15	80,00%	3
1659N	27/01/2012	5	40,00%	3	1657N	05/11/2011	5	60,00%	2	1647N	30/10/2010	15	93,33%	1
					1656S	07/10/2011	5	40,00%	3	1646N	02/10/2010	15	100,00%	0
					1655N	31/08/2011	5	20,00%	4	1645N	02/09/2010	2	100,00%	0
					1654N	08/07/2011	8	50,00%	4	1644N	03/07/2010			
					1653N	04/06/2011	25	92,00%	2	1643N	03/06/2010			
					1652N	04/05/2011	25	92,00%	2	1642N	05/05/2010			
					1651N	30/03/2011	24	87,50%	3	1641N	03/04/2010			
					1650N	26/02/2011	23	95,65%	1	1640N	05/03/2010			
					1649N	29/01/2011	21	90,48%	2	1639N	29/01/2010			

Evolution de la fiche client :

- Gestion de plusieurs services multiples pour un client donné (plusieurs parutions ou plusieurs déclinaisons)



F
O
R
M
U
L
E

D
é
c
o
u
v
e
r
t
e

Découvrez IRIS pass premium, autour d'un **rendez-vous personnalisé.**

Démonstration de l'outil sur votre portefeuille de titres





Les nouveautés du catalogue de formations

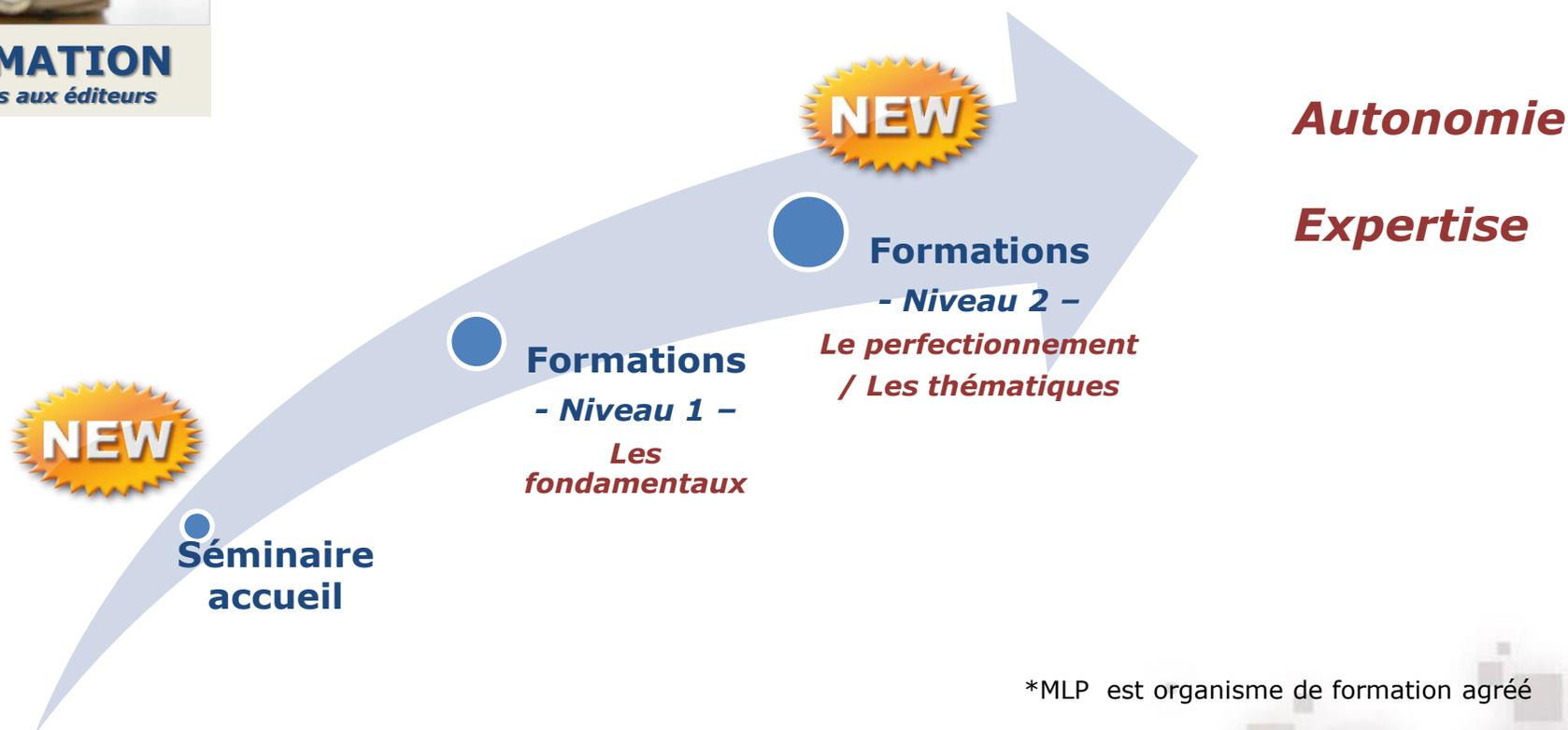


L'offre de formation



FORMATION
Services aux éditeurs

Un catalogue de formation* qui s'enrichit de nouveaux modules



*MLP est organisme de formation agréé

Le parcours client éditeur à MLP

Direction du Développement et des Services – MLP Commercial Publications

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14

MLP Paris – 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 – contact : serafini.benedicte@mlp.fr



L'offre de formation



FORMATION
Services aux éditeurs

NEW

Séminaire
accueil

Niveau 1

Analyser vos
résultats de vente

Mettre en œuvre
votre stratégie de
réglage

Analyser et piloter
votre distribution

Niveau 2

Optimiser vos
réglages avec le
mode premium

Exploiter les
remontées de
vente caisse

Optimiser vos
échanges avec le
réseau

Analyser votre
distribution export

NEW

NEW

NEW

Autonomie

Expertise

Formations personnalisées

*MLP est organisme de formation agréé

Direction du Développement et des Services – MLP Commercial Publications

Siège social - 38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex
Tél 04 74 82 14 14

MLP Paris – 76, rue de Reuilly 75012 Paris
Tél 01 49 29 23 75 – contact : serafini.benedicte@mlp.fr





**Lancement
1^{er} trimestre 2013**

L'offre de formation



Séminaire accueil

**Accompagner les nouveaux éditeurs
ou collaborateurs débutant
dans la relation avec MLP**

- Bénéfices :
 - Connaitre l'organisation, les modalités de fonctionnement et le process MLP
- Caractéristiques :
 - Règles et pratiques professionnelles de l'environnement distribution
 - Les flux logistiques et les flux d'informations
 - Le cycle de vie d'une parution au travers dans les applicatifs clients
- Modalités :
 - Une demi journée dans nos locaux (Paris)
 - Périodicité : Mensuelle



**Lancement
1^{er} semestre 2013**

L'offre de formation



**Analyser et piloter vos ventes
grâce aux remontées de caisse**

**Exploiter les remontées
de vente caisse**



- Bénéfices
 - Etre autonome pour exploiter les données IRIS Cube
 - Capitaliser sur les avantages de l'offre IRIS Cube
- Caractéristiques :
 - Extrapoler les résultats de vente
 - Exploiter les données IRIS cube dans vos réglages
 - Mesurer les vitesses de vente



**Lancement
Courant 2013**

L'offre de formation



Optimiser vos échanges avec le réseau

Piloter votre relation avec le réseau

- Bénéfices :
 - Maîtriser les bonnes pratiques dans vos échanges avec le réseau
- Caractéristiques :
 - Les modalités d'échanges avec les dépôts
 - Analyse et suivi du respect des quantités / assiette de distribution



**Lancement
Courant 2013**

L'offre de formation



Analyser et piloter votre distribution export



Optimiser votre distribution export

- Bénéfices :
 - Etre autonome dans l'analyse et le pilotage de votre distribution export
- Caractéristiques :
 - Analyse des résultats de vente
 - Simulation d'encaissement et optimisation de la rentabilité par destination



*L'efficacité de
votre **distribution***

01 49 29 23 63 dugard.frederic@mlp.fr

04 74 82 14 33 redoules.isabelle@mlp.fr

04 74 82 39 53 roybier.manon@mlp.fr

04 74 82 63 35 vanet.florence@mlp.fr

01 49 29 23 69 tsuroupa.eric@mlp.fr

www.mlp.fr

Merci de votre attention !

