

*Interview de*

## Jean-Leon VANDOORNE

Directeur des rédactions



“

***Le Revenu est le seul des principaux groupes d'information patrimoniale à ne pas être contrôlé par un milliardaire.***



**NOUVELLE  
FORMULE**

**Pour quelles raisons avez-vous ressenti le besoin de retravailler la structure de votre magazine *Le Revenu* ?**

Le sommaire était auparavant en fonction des territoires d'informations (Bourse, Assurance-vie, Immobilier, juridique...).

La nouvelle structure permet de mieux coller aux attentes des lecteurs, en fonction d'une vie qui évolue : au début on réalise ses premiers investissements, puis avec l'âge on cherche à les développer et les optimiser en fonction d'une offre très vaste, puis vient le temps où on pense à les transmettre à ses héritiers dans des conditions optimales.

Mais nous terminons toujours avec l'investissement plaisir qu'on peut s'offrir tout au long d'une vie qui finalement est très courte.

**Pourquoi l'indépendance éditoriale est-elle un pilier aussi important pour *Le Revenu* ?**

Un média écrit d'information patrimoniale doit assurer une information pérenne et indépendante, à l'heure des chaînes d'information continue, des réseaux sociaux et d'experts « auto-désignés » qui inondent le web de leurs conseils dont on ne sait pas pour qui ils roulent. Par ailleurs, *Le Revenu* est dans ce domaine le seul des principaux groupes d'information patrimoniale à ne pas être contrôlé par un milliardaire.

**Quelles sont les principales restructurations de cette nouvelle formule ?**

Outre la nouvelle structure de présentation de l'information, nous avons fait évoluer le logo pour l'inscrire dans la modernité. À l'intérieur du magazine, nous avons une forme plus aérée, avec une place plus grande laissée à la photo pour introduire les grands sujets, tout en gardant une densité d'information partout là où c'est utile et nécessaire.

**Certaines rubriques historiques sont maintenues. Pourquoi est-il important de conserver ces rendez-vous avec vos lecteurs ?**

Nous avons des lecteurs très fidèles, qui comptent sur nos conseils. Certains rendez-vous qui existent depuis des décennies sont devenus de véritables totems auxquels les lecteurs sont attachés, selon nos enquêtes. Le contenu naturellement évolue avec les années.

**Comment décririez-vous aujourd'hui le profil type de vos lecteurs ? A-t-il évolué ces dernières années ?**

On relève un certain rajeunissement des nouveaux lecteurs, les jeunes adultes savent qu'ils doivent économiser car leurs pensions de retraite seront moins importantes que celles de leurs aînés et se préoccupent donc d'épargner tôt. Sinon, nos lecteurs sont plutôt des adultes qui ont du bien et donc beaucoup ont plus de 50 ans.

**Qu'avez-vous à dire aux marchands de journaux ? Qu'attendez-vous d'eux ?**

Je veux les avertir que nous avons légèrement augmenté le prix d'un euro, avec 5,90 euros pour le mensuel et l'hebdo à partir de juin, en ligne avec la concurrence. Nous avons depuis la fin de 2024 un nouveau prestataire pour le réglage, Oppert, et les ventes au numéro ont augmenté de 10 à 20% par rapport à la moyenne de 2024. Les progrès ont été immédiats. Nous espérons pouvoir continuer à bénéficier du soutien des marchands de journaux. Nous remarquons aussi que dès que nos titres sont en vente plus longtemps que d'habitude lors de ponts ou de vacances, les ventes augmentent. Donc nous voyons bien qu'ils continuent d'attirer même bien après la date de parution, car les sujets restent intéressants. Donc nous espérons qu'ils seront toujours en bonne place. Depuis plusieurs semaines notre site web encourage quotidiennement les lecteurs à aller en kiosque acheter notre hors-série Guide fiscal 2025 pour ceux qui n'ont pas encore fait leur déclaration !

LE REVENU

# LE REVENU

## Nouvelle formule

- ➡ Nouveau logo
- ➡ Nouvelle structure
- ➡ Plus de sujets
- ➡ Plus de photos
- ➡ Forme plus aérée
- ➡ Hausse de prix

**M01355 - N°328H - 5,90€**

