

CONSEIL SUPERIEUR DES MESSAGERIES DE PRESSE

Compte rendu des consultations préalables à la décision n° 2014-07 définissant les modalités de mise en œuvre des 4° à 13° de la décision n°2014-03 concernant le schéma directeur des rémunérations des diffuseurs de presse

Conformément à l'article 18-6 (9°) de la loi n° 47-585 du 2 avril 1947
modifiée par la loi n° 2011-852 du 20 juillet 2011

Organisations professionnelles des agents de la vente de presse consultées

Le Conseil supérieur des messageries de presse a consulté les organisations professionnelles des agents de la vente de presse suivantes :

- L'Union nationale des diffuseurs de presse (UNDP) ;
- L'Association pour l'avenir des diffuseurs de presse (AADP) ;
- Le Syndicat des kiosquiers et libraires Paris Ile de France (SKLP IDF) ;
- Le Syndicat national de la librairie et de la presse (SNLP) ;
- Le Syndicat national des dépositaires de presse (SNDP).

Chacune des organisations professionnelles a été auditionnée aux dates suivantes :

Union nationale des diffuseurs de presse (UNDP) :

M. PANETTO, Président et M. DI MARZIO, Directeur : 14 novembre 2014 ;

Association pour l'avenir des diffuseurs de presse (AADP) :

M. BLOCH, porte-parole : 19 novembre 2014 (entretien téléphonique) ;

Syndicat national de la librairie et de la presse (SNLP) :

M. ARTEMISE, Président : 24 novembre 2014 ;

Syndicat des kiosquiers et libraires Paris Ile de France (SKLP IDF) :

M. MERHI, Président et Mme FOURN, diffuseur de presse : 24 novembre 2014 ;

Syndicat national des dépositaires de presse (SNDP) :

M. GIL, Président : 21 novembre 2014.

Consultation des sociétés de messageries de presse et des coopératives

Les messageries de presse et les coopératives ont été auditionnées aux dates suivantes :

Presstalis :

M. CARISEY, Directeur de l'International et des affaires institutionnelles ; M. BRISSON, Direction commerciale et marketing groupe et M. BOURGAIN, Direction des Solutions Clients : les 26 septembre, 2, 8 et 28 octobre, 4 novembre 2014 ;

Messageries lyonnaises de presse :

M. DESMAREY, Directeur de la distribution et du réseau ; M. DOVY, Directeur solutions techniques ; M. TEBOUL, Directeur commercial réseau et Mme KANIA, responsable suivi réseau : les 26 septembre, 2 et 28 octobre, 4 novembre 2014 ;

Coopérative de distribution des magazines et Coopérative de distribution des quotidiens :

M. BOURSIER, Directeur : 18 novembre 2014.

Tenue des consultations et auditions

Les consultations et auditions ont été conduites par M. DELIVET, Directeur général du Conseil supérieur et par M. HOULE, Chargé de mission au Conseil supérieur.

EXPOSE DU CONTEXTE

Dans le cadre de sa mission générale visant à assurer le bon fonctionnement du système coopératif de distribution de la presse et de son réseau et en application de l'article 18-6 (9°) de la loi du 2 avril 1947, le Conseil supérieur des messageries de presse « *fixe les conditions de rémunération des agents de la vente de presse après consultation de leurs organisations professionnelles.* »

M. DELIVET a rappelé que lors de son Assemblée réunie le 1^{er} juillet 2014, le Conseil supérieur a adopté la décision n° 2014-03 *concernant le schéma directeur des rémunérations des diffuseurs de presse (niveau 3)* et que cette décision a été rendue exécutoire par l'ARDP le 23 juillet 2014.

M. DELIVET a rappelé que la décision n° 2014-03 prévoit une augmentation progressive de 1,7 point de la rémunération moyenne de l'ensemble des diffuseurs de presse sous condition de disponibilité des ressources attendues. Il a indiqué que l'échéancier envisagé était le suivant : +0.5% au 1^{er} janvier 2015 financé par les éditeurs, +0.5% au 1^{er} janvier 2016 financé par les éditeurs, +0,7% au 1^{er} janvier 2017 financé par les ressources rendues disponibles en conséquence des économies réalisées dans l'organisation et le fonctionnement du réseau de distribution de la presse et devenues mobilisables à cet effet.

Il a rappelé que le 15° de la décision prévoit qu'après consultation des éditeurs, des messageries de presse et des organisations professionnelles représentant les agents de la vente concernés, le Président du Conseil supérieur doit soumettre à l'Assemblée, au plus tard le 31 décembre 2014, un projet de décision définissant les modalités de mise en œuvre des dispositions des 4° à 13° de la décision, et notamment l'échéancier de mise en œuvre et les conditions de passage de l'ancienne grille de rémunération à la grille de rémunération prévue .

En conséquence, M. DELIVET a confirmé, qu'en application de ce 14° de la décision n° 2014-03, un projet de décision *définissant les modalités de mise en œuvre des 4° à 13° de la décision n° 2014-03 concernant le schéma directeur des rémunérations des diffuseurs de presse* serait soumis à l'Assemblée d'ici le 2 décembre 2014 et qu'il souhaitait entendre les acteurs de la distribution à ce sujet.

EXPOSE DES PRINCIPES

Au cours de ces consultations, M. DELIVET a exposé les principes et la structure de la décision envisagée définissant les modalités de mise en œuvre des 4° à 13° de la décision n° 2014-03.

M. DELIVET a indiqué que le projet de décision présenté était le fruit d'une très large concertation menée avec les deux messageries depuis la rentrée de septembre. Cette concertation a permis d'élaborer le scénario commun de mise en application du dispositif cible. Elle a également permis aux deux messageries de rapprocher leurs référentiels réseau et de partager les simulations de coût.

Le projet de décision présenté concerne la rémunération des diffuseurs situés en France métropolitaine. La trajectoire proposée s'inscrit dans le dispositif cible de la décision n° 2014-03. Elle repose sur la mise en place des nouveaux segments de réseau prévus à la décision adoptée en juillet 2014. Elle s'accompagne de la mise en œuvre de grilles de majorations progressives des commissions, simples et facilement lisibles.

Il s'agit en outre d'assurer une montée en charge du dispositif qui soit équitable entre les diverses catégories de diffuseurs visées par la décision n° 2014-03. L'effort des éditeurs sera ainsi réparti sur les catégories éligibles, à savoir les diffuseurs spécialisés, les kiosques et les rayons intégrés. M. DELIVET a rappelé que ces principes avaient été partagés avec les organisations professionnelles à l'occasion des auditions tenues en septembre 2014 avant l'adoption de la décision n° 2014-05 portant mesure transitoire. Cette montée en charge s'effectuera en prenant en compte l'ensemble des critères figurant dans le nouveau dispositif dès le 1^{er} janvier 2015 : chiffre d'affaires, mètre linéaire développé, géocommercialité, informatisation, Label Quotidien. En particulier, il est prévu de mettre en place immédiatement l'incitation à l'informatisation et le Label Quotidien.

M. DELIVET a indiqué qu'afin d'éviter certains effets négatifs transitoires qui pourraient résulter du passage de la grille actuelle au dispositif cible, le projet prévoyait un mécanisme « balai » évitant d'éventuels effets de ressaut négatif créés par les étapes de montées en charge des différents critères. Ce mécanisme serait applicable aux diffuseurs bénéficiant aujourd'hui de la Q2, qui seront éligibles au nouveau dispositif en qualité de diffuseurs spécialisés. Il vise à garantir à ceux-ci, durant les années de montée en charge du nouveau dispositif (2015 et 2016), un taux de rémunération au moins équivalent à celui qui leur était effectivement appliqué au 2^{ème} semestre 2014. Il ne pourra donc pas y avoir de diffuseur spécialisé qui soit « perdant » pendant la phase transitoire, alors qu'il serait gagnant à la cible.

M. DELIVET a par ailleurs indiqué que l'extinction des taux de base « historiques » (Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille) interviendrait au 1^{er} janvier 2017 à l'issue de la montée en charge des nouvelles majorations.

M. DELIVET et M. HOULE ont présenté ensuite dans le détail les modalités de mise en œuvre du passage des plans de rémunérations actuels au dispositif cible défini par la décision n° 2014-03, pour la vente tant des publications que des quotidiens, et ce pour chacune des catégories de diffuseurs: diffuseurs spécialisés, kiosques, concessions, rayons intégrés, points de vente de capillarité, autres diffuseurs.

Ils ont précisé que, sur la base des simulations menées par les messageries, l'évolution des taux de commission moyens relatifs aux quotidiens, entre 2014 et 2017, se présenterait comme suit :

- Pour les diffuseurs spécialisés : 15,1% en 2014 ; 16,0% en 2015 ; 16,7% en 2016 et 17,8% en 2017 ; soit une progression de près de 2,7 points.
- Pour les kiosques : 20,8% en 2014 ; 21,4% en 2015 ; 22,5% en 2016 et 23,3% en 2017.

De même, ils ont précisé que, sur la base des simulations menées par les messageries, l'évolution des taux de commission moyens relatifs aux publications périodiques, entre 2014 et 2017, se présenterait comme suit :

- Pour les diffuseurs spécialisés : 17,3% en 2014 ; 18,2% en 2015 ; 18,8% en 2016 et 20,2% en 2017 ; soit une progression de près de 3 points.
- Pour les kiosques : 20,7% en 2014 ; 22% en 2015 ; 22,4% en 2016 et 23,3% en 2017.

M. DELIVET a enfin précisé que le projet de décision rappelait le caractère conditionnel de la mise en œuvre de la dernière tranche du passage au dispositif cible et demanderait au

Président de présenter au plus tard le 31 octobre 2016 un rapport à l'Assemblée sur les ressources disponibles pour assurer le financement de cette troisième tranche.

Dans le cadre de la consultation des organisations professionnelles des agents de la vente :

L'UNDP s'est dite très favorable à l'ensemble des dispositions présentées. Son président, M. PANETTO, a indiqué que la montée en charge prévue lui semblait équitable entre les différentes catégories de diffuseurs et équilibrée pendant la phase transitoire. Il a approuvé le principe du mécanisme « balai » de compensation consistant à garantir en 2015 et 2016, à tout diffuseur spécialisé éligible au dispositif cible, le taux global dont il a bénéficié au deuxième semestre 2014.

M. PANETTO a souhaité savoir si le dispositif pouvait être amendé pour les spécialistes en petite surface (SPS), aujourd'hui bénéficiaires d'un complément de rémunération, mais qui demain pourraient voir leur rémunération baisser du fait de leur non-spécialisation. M. DELIVET lui a rappelé que la décision n° 2014-03 prévoit l'abandon des plans de qualifications Q1 et Q2 au 1^{er} janvier 2015 et que l'abandon des plans spécifiques « SPS » avait été accepté par les organisations professionnelles à l'occasion de la concertation ayant abouti au nouveau dispositif. Par ailleurs, il a été rappelé que ces diffuseurs pouvaient se mettre en conformité avec les nouveaux critères d'entrée (informatisation ou mètre linéaire développé consacré à la presse supérieur à 50).

Concernant le critère d'informatisation, l'UNDP est d'accord pour maintenir le système actuellement en vigueur pour prendre en compte le taux de fiabilité des remontées de ventes. Ce dernier, mesuré chaque mois par chacune des deux messageries, est la résultante, pour chaque diffuseur, de son taux de scan et de son taux de régularité.

Les organisations professionnelles représentant les kiosquiers (SNLP et SKLP) ont pris acte des modalités présentées et n'ont pas formulé d'objection sur la trajectoire. M. MEHRI, pour le SKLP, a exprimé son souhait de voir la rémunération des kiosquiers portée à 30%. Il a par ailleurs indiqué avoir engagé des premières démarches auprès des pouvoirs publics pour que soit revu le statut social des kiosquiers. La baisse des charges sociales constituerait, selon lui, la meilleure réponse à la situation difficile des kiosquiers.

A la demande de son représentant, M. BLOCH, l'audition de l'AADP a été réalisée par audioconférence. L'AADP a pris bonne note des modalités de mise en œuvre présentées. M. BLOCH a déclaré faire confiance au CSMP sur la cohérence et l'équilibre de la montée en charge programmée. M. BLOCH a exprimé sa satisfaction quant au mécanisme de compensation prévu pour les diffuseurs éligibles, gagnants à la cible, mais éventuellement perdants durant la phase transitoire.

Il a toutefois demandé que les diffuseurs perdants, notamment les diffuseurs qui percevaient la Q1, mais qui ne seront pas éligibles à la spécialisation, puissent bénéficier d'une application différée du dispositif afin de ne pas être pénalisés en 2015. M. DELIVET lui a rappelé que la décision n° 2014-03 prévoit l'abandon des plans de qualifications Q1 et Q2 au 1^{er} janvier 2015, en soulignant que le nouveau dispositif entrera en vigueur 6 mois après avoir été adopté et rendu public à l'issue d'une longue concertation. Il a également souligné que ces diffuseurs pouvaient se mettre en conformité avec les nouveaux critères d'entrée (informatisation ou mètre linéaire développé supérieur à 50), s'ils ne l'avaient pas déjà fait. Il a enfin précisé que les messageries s'étaient engagées à mettre en place une communication spécifique à l'égard de ces diffuseurs.

M. BLOCH a souhaité savoir si la décision prévoyait une indexation automatique de la grille de majoration en fonction du chiffre d'affaires qui tiendrait compte de l'évolution du marché. M. DELIVET a indiqué que la décision ne prévoyait pas un tel dispositif. Cependant il a

précisé que le CSMP pourrait adopter, si nécessaire, une disposition venant modifier les tranches de chiffre d'affaires, en fonction de l'évolution du marché, comme ce fut le cas pour les plans de qualifications précédents (Q2).

M. BLOCH a estimé enfin qu'il pouvait y avoir une discrimination entre les diffuseurs spécialisés et les rayons intégrés concernant l'informatisation [critère d'entrée pour les premiers, critère donnant droit à majoration pour les seconds]. M. DELIVET lui a répondu que la décision de juillet 2014 avait tranché ce point, que l'informatisation était déjà très largement mise en place chez les diffuseurs en magasin (près de 14.000 diffuseurs sont équipés) et que l'informatisation concourt, elle aussi, à l'attribution d'une majoration pour les diffuseurs spécialisés.

Le SNDP a indiqué ne pas avoir d'observation à formuler sur le dispositif présenté. M. GIL a estimé nécessaire que les dépositaires soient associés à la communication mise en œuvre par les messageries auprès du réseau des diffuseurs sur la question de la mise en place du nouveau dispositif de rémunération. M. GIL estime qu'ainsi les dépositaires pourront le cas échéant, sur le réseau dont ils assurent la desserte, inciter les diffuseurs à se mettre en conformité avec les nouveaux critères de spécialisation. M. DELIVET lui a assuré que cette demande serait relayée auprès des deux messageries.

Dans le cadre des travaux avec les messageries :

Presstalis et les MLP ont été étroitement associées à l'élaboration de la mesure envisagée. Elles ont participé à cinq réunions de travail organisées par le Secrétariat permanent du Conseil supérieur depuis la fin septembre.

Le projet envisagé constitue une synthèse des propositions initiales des deux messageries.

Le projet de décision retient certains des aménagements à la décision n° 2014-03, proposés par les messageries. Ainsi, afin que les messageries puissent harmoniser leurs référentiels réseau et de manière à ne pas créer de confusion entre supérettes sous enseigne et supérettes en magasin, les MLP et Presstalis ont souhaité que le CSMP définisse plus précisément la notion de « rayon intégré ». A la suite de cette demande, il a donc été précisé que le « rayon intégré » est un point de vente de presse situé au sein d'une grande ou moyenne surface (GMS), c'est-à-dire d'un espace commercial consacré principalement à la vente de produits alimentaires et disposant d'une surface de vente supérieure à 400 mètres carrés.

Pour les points de vente de capillarité concernés par le « Label Quotidien », Presstalis a suggéré de retenir un seuil de 15 K€ (comme pour les spécialisés), afin d'éviter de distribuer des chèques de très faibles montants (les compléments de rémunérations resteront versés par chèques jusqu'à la mise en place du nouveau système d'information. Après discussion avec les éditeurs de quotidiens, le CSMP a donc retenu que, pour être éligible au « Label Quotidien », le PVC ou le PVQ devrait réaliser un chiffre d'affaires annuel d'au moins 15.000 € grâce à la vente des quotidiens.

Il a été convenu avec les messageries de procéder à une instruction complémentaire pour définir l'évolution de la rémunération dans les départements de Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte et la Réunion. Il faudra prendre en compte différents facteurs spécifiques à la vente de la presse dans ces départements : des modes d'acheminement différenciés des fournitures de presse (bateau ou avion pour les publications), des prix de vente majorés par rapport à la métropole.

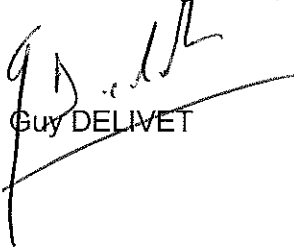
M. BOURSIER, directeur des coopératives associées à Presstalis (CDM, CDQ), a retenu que le projet de décision présenté, nécessairement très technique, permettait d'arriver à la cible dans le respect des enveloppes de financement convenues (+0,5% en 2015, pris en charge par les éditeurs ; +0.5% en 2016, pris en charge par les éditeurs ; +0.7% en 2017 financé par les économies filière). Il a souhaité que le projet de décision rappelle le caractère conditionnel de la mise en œuvre de la dernière tranche du passage au dispositif cible. Concernant l'évolution de la rémunération des diffuseurs des départements d'outre-mer, M. BOURSIER, constatant que l'instruction de cette question n'était pas aboutie, a noté que cette question ferait l'objet d'une décision complémentaire avant la fin de l'année 2014.

De ces consultations et auditions, il a été dressé le présent compte rendu.

Paris, le 25 novembre 2014

Pour le Secrétariat permanent,

Le Directeur général,



Guy DELIVET