



Saint-Mandé, le 13 avril 2011

Contribution du S.A.E.P sur l'évolution du mode de rémunération des dépositaires

Dans son rapport en date du 9 juillet 2009 traitant de ces évolutions, Monsieur Bruno Lasserre considérait notamment :

« - que l'accès direct d'un éditeur n'ayant pas adhéré à une messagerie au niveau 2 devait être rendu possible à partir du moment où les « externalités négatives » induites lui seraient facturées.

- que l'efficacité de la distribution de la presse justifiait que les monopoles locaux des dépositaires puissent être remis en cause, contre une juste indemnisation, les mandataires restants devant être soumis à une régulation incitative dans un contexte de recherche systématique de gains de productivité passant également par la suppression de doublons entre le niveau 1 et le niveau 2.

- que la situation financière du secteur ne permettait pas de dupliquer les systèmes informatiques, un outil commun devant être développé dans l'intérêt et pour répondre aux besoins de chaque niveau, 1, 2 ou 3.

- que la rémunération ad valorem devait être refondue pour tenir compte notamment des frais réels de transport et des coûts induits par le traitement. »

Ceci étant dit, nous sommes en 2011 et nous avons bien compris que l'intérêt de tous les éditeurs, c'est de soutenir son réseau de distribution et par conséquent démontrer son attachement à soutenir un niveau de qualité des prestations remplies par les dépositaires.

Le rôle essentiel du dépositaire, qui est la clef de voûte de notre système de distribution, c'est d'assurer la gestion et la distribution de nos publications avec un dialogue commercial permanent auprès du diffuseur. Il est chargé de collecter les informations sur le terrain, d'assurer l'animation de ses points de vente et de développer le chiffre d'affaires du site ou de la plateforme.

Il est investi d'une mission stratégique entre l'éditeur et le diffuseur, car il est à même de pouvoir analyser les demandes des éditeurs et les besoins des diffuseurs. Il est au cœur du dialogue pour décrypter l'offre proposée et la faisabilité sur le point de vente. En règle générale, son professionnalisme et sa connaissance régionale doivent identifier le profil des familles de presse susceptibles de capter un lectorat potentiellement existant.

Il est vrai que beaucoup de dépositaires connaissent aujourd'hui des difficultés financières pour assurer dans de bonnes conditions leurs prestations auprès de leurs clients.

Cette préoccupation louable du CSMP ne doit pas occulter les enjeux économiques et sociaux de la presse magazine. Les dérives concurrentielles et les surcoûts liés aux acquis sociaux des dépôts SAD de Presstalis et Soprocom sont en fait supportés déjà par tous les éditeurs à travers les barèmes des messageries.

En effet, la mutualisation des coûts du niveau 2 est répartie sur tous les éditeurs, dans l'intérêt collectif, ce qui permet de lisser les charges fixes et de les amortir grâce à l'ensemble des publications distribuées.

Comme nous le savons, la situation des entreprises du secteur est aussi extrêmement tendue. Elles doivent faire face à une crise structurelle (concurrence Internet et augmentation du coût réseau) et à une crise conjoncturelle (baisse de la consommation et des recettes publicitaires).

Une étude d'une société indépendante (Plimsoll) classe ainsi les 550 premières entreprises du marché en terme de rentabilité :

Nbre d'entreprises	Marges brutes	Dette en % du CA
193	12,4 %	0,3 %
89	5,9 %	1,2 %
88	1,7 %	2,5 %
72	0,3 %	7,3 %
108	-9,9 %	21,3 %
550 (total du panel)	5,6 %	2,2 %

On s'aperçoit que la situation est extrêmement préoccupante, puisque 268 sociétés ont une marge brute inférieure à 3 %. Par ailleurs, seulement 89 d'entre elles déclarent une marge brute de 5,9 %.

Une augmentation supplémentaire des barèmes des messageries entraînerait inévitablement des défaillances et des pertes d'emplois massives. Par ricochet les niveaux 2 et 3 seraient également touchés remettant en cause l'équilibre global de la chaîne économique.

Il faut reconnaître qu'un taux entre 47% et 54 % (publications à centre d'intérêt) prélevé par les messageries sur les recettes des ventes, n'est pas vraiment bon marché. Mais encore une fois, nous avons pris l'option de préserver l'intérêt général dans le cadre de notre adhésion à la coopérative, et non celui du choix économique sachant que le coût de distribution dans les pays anglo-saxons et en Allemagne est de 50 % du prix facial dans un système de réseau privé.

Compte tenu de tous ces éléments, le SAEP propose une remise à plat des niveaux de rémunération entre les dépôts indépendants, les dépôts Soprocom et les SAD. Il n'y a aucune raison, sinon le degré de compétence, que nous ayons trois barèmes différents, sur le seul prétexte qu'une partie des dépôts intégrés ou gérés soit justifié par des accords sociaux historiques.

Il est bien évident que ce lissage permettrait de redistribuer une rémunération plus équitable pour tous et pourrait introduire le coût des unités d'œuvre supporté encore une fois que par une catégorie de dépositaires.

Si nous revenons sur l'évolution du niveau 2 entre la rémunération ad valorem et celle des unités d'œuvre, il est impératif de maintenir pour l'essentiel, le mode de calcul ad valorem afin d'assurer que le rôle commercial des dépôts soit en majeure partie rémunéré par le chiffre d'affaires réalisé.

Pour ce qui concerne l'introduction des unités d'œuvre dans la base de calcul de la rémunération du niveau 2, nous préconisons de reprendre le 1 % du rapport Mettling maintenu jusqu'en juin 2011, et de le réintroduire dans le calcul des unités d'œuvre pour couvrir les frais de transport et de logistique, sachant qu'on ne peut plus rajouter une quelconque augmentation à l'éditeur. Si l'on souhaite rapporter des charges fixes dans le mode de calcul de la rémunération, celles-ci viendront inévitablement impacter le coût pour l'éditeur sur le niveau 2 dès lors que la rémunération variable sera à la baisse.

En contrepartie, nous demandons que ce point supplémentaire vienne en déduction des facturations des frais annexes du niveau 1 pour rééquilibrer le coût de distribution globale. C'est ce que l'on pourrait appeler une meilleure répartition des charges.

Par ailleurs, comme le soulignait le rapport Bruno Lasserre, il faudrait peut-être rationaliser les outils informatiques, (quand ceux-ci fonctionnent) entre les différents niveaux et de façon commune afin que les informations soient utilisables en toute transparence et permettent d'optimiser les services de réglage et de logistique, car nous pensons que tout le monde gagnerait du temps, et le temps c'est de l'argent.