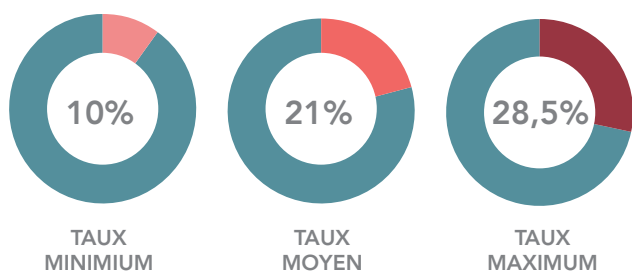


FICHE 5 : MODÈLE ÉCONOMIQUE DE LA PRESSE AU DÉTAIL

Pour assurer l'impartialité et la liberté de la presse jusqu'au point de vente, la rémunération du marchand est strictement encadrée, historiquement par des décrets, complétés d'accords interprofessionnels. Cet encadrement résulte désormais de décisions prises par les autorités de régulation ; la dernière en 2017. Culture Presse a largement inspiré le dispositif existant, mais elle a également agi sur la trésorerie des marchands, convaincue que le modèle économique est un tout : ressources et charges.

LA RÉMUNÉRATION DES MARCHANDS



LA TRÉSORERIE

Comme le libraire, le marchand de presse paie l'ensemble des fournitures de presse qui lui sont livrées, déduction faite de sa commission chaque semaine. Sur cette facture hebdomadaire apparaissent en déduction les invendus des parutions précédentes qui ont été rappelées (là aussi en montant net de commissions). Jusque dans les années 1990, le marchand avançait ainsi 21 jours de chiffre d'affaires à la filière.

Culture Presse a agi sur 3 aspects :

- **Le règlement différé (RD)** : il s'agit d'un **crédit de stock** sur les périodicités longues, dont la livraison est facturée sur une semaine ultérieure. Désormais, tous les titres dont la périodicité est supérieure ou égale au mois bénéficient d'un RD, correspondant à un dépôt vente.
- **Le décalage de paiement de la facture hebdomadaire** : Historiquement, le marchand payait les livraisons d'une semaine commençant le dimanche et se finissant le samedi (semaine de référence dès le mardi suivant. Aujourd'hui, il acquitte ce relevé hebdomadaire le mercredi de la 2ème semaine suivant facturation.

LA RÉMUNÉRATION DES COMMERÇANTS DE PRESSE

Les marchands de presse sont rémunérés par une **commission** sur les **ventes**. **Le taux de cette commission est unique**, pour un commerçant de presse, **quel que soit le titre de presse vendu**, afin de ménager les mêmes chances à tous.

Ce taux varie toutefois d'un point de vente à l'autre, en fonction de critères qualitatifs objectifs, transparents et non discriminatoires (voir encadré, marchand spécialiste). Ainsi, quelques **3000 points de vente supplémentifs*** perçoivent **10 %** des ventes. Autour de 6 000 **marchands peu spécialisés touchent 13 %**. La grande distribution alimentaire oscille entre 13 et 15 %. **Enfin, les kiosquiers et 12 000 marchands indépendants spécialistes se situent sur une échelle qui court de 15 à 28,5 %, fonction de la qualité de service rendue à la presse.**

*Supplétifs : points de vente complémentaires, à offre limitée, entre 50 et 150 titres maximum.

Le taux moyen de rémunération pour les spécialistes indépendants est aujourd'hui de 21%, grâce à l'action de Culture Presse, concrétisant l'ambition de rejoindre les niveaux de commission des marchands européens.

► **L'accélération des crédits d'invendus** : En 1980, les invendus crédités sur une semaine étaient ceux de la semaine de référence précédant celle des livraisons. Aujourd'hui, les 2 semaines, de fournis et d'invendus sont quasiment les mêmes, avec un impact fort de l'accélération des crédits d'invendus sur la semaine en cours.

Les commerçants de presse bénéficient ainsi de **11,83 jours de trésorerie positive** sur la presse.



11,83 JOURS
DE TRÉSORERIE POSITIVE

BON À SAVOIR

- **Rémunération ou commission** : pourcentage touché par le marchand sur les ventes de produits presse, qui lui assure son revenu. La base est de 10%, avec des majorations possibles en fonction de la qualification du marchand.
- **Marchands spécialistes ou spécialisés** : ils répondent à 3 critères :
 1. **Visibilité** : l'enseigne presse doit être présente sur la vitrine ;
 2. **Informatisation** : le point de vente doit être équipé d'un logiciel de remontées des ventes presse, homologué par les messageries, et d'une « caisse communicante » ;
 3. **Représentativité** : elle permet la rémunération du marchand, et se mesure selon plusieurs critères, comme la taille du linéaire presse, le volume d'affaires, l'emplacement du magasin...