

Question 1 :

L'introduction du taux plancher tel que décrit en 4.2.3 semble répondre aux objectifs de l'Arcep de sécuriser la vente des quotidiens sur le territoire, en particulier dans les zones rurales.

Question 2

La revalorisation telle que proposée en 4 semble répondre aux objectifs, et inciter à maintenir une offre large de publications, dans l'objectif annoncé de défense de la pluralité de la presse.

Question 3

La définition des concessions telle que proposée en point 5 correspond à la réalité des concessions.

Question 4

En concessions, nous sommes en bonne partie ouverts 7 jours/7 et avec des amplitudes très larges. Sur certains domaines cependant, où les flux sont sensiblement plus faibles le samedi et/ou le dimanche comme sur la RATP ou la banlieue SNCF, nous faisons tout notre possible pour assurer une présence et continuer à proposer à la vente les quotidiens, a minima 6 jours/7. Dans ce cadre, la durée minimale de 4h30/jour est vérifiée dans une large part de ce parc, car le domaine de concession exige de s'adapter aux flux de trains (et d'avions), ce qui répond à l'exigence d' « amplitude d'ouverture adaptée aux flux de clientèle »

Question 5

Les modalités de détermination du CA TTC nous conviennent dès lors que les tranches de CA sont annexées sur l'évolution du marché tel que décidé par l'Arcep.

Question 6

Les modalités de paiement différé dépendant de la performance de CA quotidiens et publications conviennent, si le délai de consolidation des données par les messageries est incompressible.

Question 7

Il est très appréciable de bénéficier d'un document unique, reprenant toutes les décisions antérieures du CSMP ou les modifiant, pour une meilleure compréhension des dispositifs de calcul.

Ces mesures permettent de qualifier plus précisément les divers domaines de pdv

Question 8

Les mesures concernant les concessions en DROM sont adaptées aux spécificités de ces implantations

Question 9

Pas concernés par ces accords

Question 10

Concernant la majoration liée à l'informatisation (5.2.2), l'objectif de simplification du calcul des sur-commissions serait atteint si le taux de 1% n'était pas soumis à des sous-calculs mensuels difficilement vérifiables (rapprochement ventes scannées/ventes théoriques..), dès lors que nous sommes équipés de caisses communicantes et que nous remontons les ventes scannées.

De façon générale, la démarche de clarification des conditions de rémunération de l'Arcep est saluée. Elle a permis de remettre en lumière les particularités de chaque réseau. Concernant les concessions, il a été rappelé le rôle moteur de nos 60 grands points de vente dont les chiffres d'affaires sont supérieurs à 376K€ et qui concentrent 50% du chiffre d'affaires. Ces magasins phares portent, entre autres, la croissance de notre chiffre d'affaires presse mais aussi celui de la filière.

Le réseau RELAY a une bonne performance par rapport au marché (données CRDP janvier à juillet 2025 : Relay -4,8% en volume, marché à -9,9%), avec un chiffre d'affaires stable 2024 par rapport à 2023. Pesant près de 10% de la vente au numéro des publications, Relay a un rôle moteur pour l'ensemble de la filière, grâce à sa performance et à son rôle de vitrine de la presse dans des lieux à forte visibilité et forts flux.

Par ailleurs, Relay contribue au maillage du territoire français, pour proposer une offre de presse particulièrement riche dans plus de 300 gares sur l'ensemble du territoire, et contribue à réimplanter une offre de presse à Paris, avec la création de nouveaux magasins en 2025 sur le domaine de la RATP, et la reprise de magasins Monop Station (9 en 2023 et 13 en 2024) et Aréas (1 en 2024 et 6 en 2025). Le réseau LTRF est ainsi très stable, ne suivant pas la tendance de baisse du nombre de points de vente nationale.

De plus, Relay est dans une position particulière sur le marché français, car soumis à une très forte concurrence dans le cadre des appels d'offres, face à des opérateurs la plupart du temps anglo-saxons pour lesquels la presse est un produit annexe, et qui répondent avec une offre minimale de magazines. Le système de redevances qui s'applique met une très forte pression financière sur les opérateurs en domaine de concession, puisque les redevances pèsent [SDA] de notre chiffre d'affaires presse (et non de notre commission). A cette charge s'ajoutent des coûts d'exploitation particulièrement élevés dus à nos contraintes d'exploitation (ouverture 7/7, très larges amplitudes horaires imposées par nos contrats de concession), qui, cumulés à la redevance, réduisent fortement la marge résiduelle sur la presse, loin des 30% affichés. Enfin, notre bonne performance contribue à maintenir la santé financière de nombreux éditeurs, liée à la qualité de notre performance et à la bonne tenue de nos ventes.

Question 8

Harmonisation métropole/outre-mer

Question 9

RAS

Question 10