



Syndicat National des Dépositaires de Presse (SNDP)

98/100, Avenue Aristide BRIAND

92120 MONTROUGE

Montrouge, le 30 septembre 2025

# Contribution des dépositaires de presse

Fixation des conditions de rémunération des diffuseurs  
Septembre 2025

## Préambule

Les dépositaires de presse réaffirment leur attachement à la mission culturelle et citoyenne du réseau de diffusion. La presse, par sa diversité, constitue un bien essentiel qui doit rester accessible à tous.

Dans ce cadre, deux critères doivent être considérés comme fondamentaux pour tout point de vente souhaitant bénéficier d'une reconnaissance de spécialisation et d'une rémunération majorée :

1. **Critère d'acceptation des véritables nouveautés**

Les marchands doivent s'engager à accueillir et exposer les titres considérés comme de « vraies nouveautés », selon une règle interprofessionnelle à définir (nouveaux titres, lancements validés, premières éditions, relances significatives de collections).

Cette exigence garantit le rôle de découverte, d'innovation éditoriale et de diversité culturelle des marchands de presse.

2. **Critère d'offre couvrant l'ensemble des familles de presse**

Un point de vente ne peut prétendre au statut de spécialiste que s'il propose une offre couvrant toutes les grandes familles de presse : quotidiens nationaux et régionaux, hebdomadaires d'actualité, presse magazine (culture, loisirs, économie, jeunesse, télévision, etc.), et presse spécialisée (sport, automobile, sciences, maison, ludique etc.).

Cette condition assure la visibilité de la diversité éditoriale et l'égalité d'accès des lecteurs à l'ensemble des genres de publications.

Ces deux critères structurants doivent être intégrés dans la définition des points de vente spécialistes comme des kiosques, au même titre que la formation, l'utilisation des outils interprofessionnels et la remontée de données fiables. Ils constituent le socle indispensable d'un réseau crédible, professionnel et durable.

---

## Question 1 – Taux plancher pour la rémunération des marchands spécialistes quotidiens

Les dépositaires prennent acte de la proposition de l'Arcep d'introduire un taux plancher de 17.5 % pour la vente de quotidiens.

Nous considérons que ce mécanisme va dans le bon sens pour sécuriser la rémunération des diffuseurs les plus fragiles, notamment en zones rurales. Cependant, il doit impérativement être adossé à des engagements de formation et à l'utilisation des outils de suivi mis à disposition.

Nous proposons que ce taux plancher soit complété par des incitations liées aux ventes et à la professionnalisation afin d'éviter un dispositif uniquement correctif.

---

## Question 2 – Revalorisation pour les publications périodiques et quotidiennes

Les dépositaires soutiennent la revalorisation ciblée des commissions, en cohérence avec les propositions issues de la négociation de filière.

Nous insistons toutefois pour que la formation professionnelle continue, introduite par l'Arcep, devienne un levier central de la rémunération. Cette formation, obligatoire tous les trois ans, doit être considérée comme une condition clé pour bénéficier des compléments.

La rémunération doit ainsi traduire la qualité d'exposition, l'efficacité des ventes et la professionnalisation du réseau.

---

## Question 3 – Critères d'éligibilité des points de vente

Les définitions proposées par l'Arcep sont cohérentes.

### Les spécialistes de presse

Les critères doivent être clairs, mesurables et opposables :

1. **Formation obligatoire :**
  - Suivi d'une formation initiale validée lors de l'entrée dans le réseau,
  - Formation continue au moins tous les trois ans, prise en charge par la filière.
2. **Utilisation des outils interprofessionnels :**
  - Connexion de la caisse enregistreuse aux systèmes de suivi,
  - Transmission régulière et automatisée des données de vente,
  - Usage effectif des outils d'aide à la gestion mis à disposition.
3. **Engagement de visibilité et d'offre :**
  - Respect d'un assortiment minimal (quotidiens + périodiques représentatifs),
  - Exposition en linéaire adaptée à la diversité des titres.
4. **Durée et régularité d'ouverture :**
  - Amplitude horaire conforme aux attentes du public, 7 jours sur 7, y compris le dimanche matin (4h) lorsque cela est possible.
5. **Seuil d'activité économique :**

- Un chiffre d'affaires presse minimal, à définir, atteint au terme du premier exercice, pour garantir la viabilité du point de vente.

Les dépositaires considèrent que seuls les points de vente répondant à l'ensemble de ces critères doivent bénéficier des rémunérations majorées et des compléments. Ces conditions visent à assurer une véritable spécialisation et à éviter toute dilution du réseau.

## Les kiosques

Les dépositaires considèrent que les kiosques doivent bénéficier d'un statut spécifique, mais à condition de répondre à des critères précis garantissant leur rôle dans la diffusion :

- 1. Amplitude horaire renforcée :**
  - Ouverture quotidienne étendue, supérieure à celle exigée pour les spécialistes en boutique, afin d'assurer la disponibilité des quotidiens dès le matin et sur de larges plages horaires.
- 2. Offre minimale et diversité :**
  - Obligation d'exposer l'ensemble des quotidiens nationaux et régionaux, ainsi qu'un assortiment représentatif des périodiques.
  - Surface de présentation adaptée à la vocation de vitrine culturelle du kiosque.
- 3. Formation obligatoire :**
  - Formation initiale pour chaque kiosquier et suivi régulier de la formation continue afin d'améliorer la gestion et la valorisation de l'offre.
- 4. Utilisation des outils interprofessionnels :**
  - Obligation d'équiper les kiosques de caisses connectées et intégrées aux systèmes de remontée des ventes.
  - Usage effectif des outils d'analyse et de pilotage fournis par la filière.
- 5. Seuil d'activité économique :**
  - Atteinte d'un chiffre d'affaires presse minimal au terme d'un premier exercice pour bénéficier des compléments de rémunération, garantissant la pérennité du modèle kiosque.

Les dépositaires soulignent que la rémunération complémentaire ne doit pas être automatique : elle doit récompenser les kiosques qui, au-delà de leur visibilité centrale, répondent pleinement à ces critères de professionnalisation et d'efficacité.

## Points de vente en concession

Les dépositaires sont favorables au maintien et au développement des points de vente en concession, dès lors que leur rôle culturel et de proximité est confirmé.

Ces structures doivent toutefois être intégrées dans les mêmes obligations que les marchands indépendants : usage des outils interprofessionnels, formation obligatoire et remontée de données fiables. Leur modèle économique, souvent lié à des subventions ou à des partenariats publics, doit rester transparent et cohérent avec l'équilibre général de la filière.

## Points de vente en grande et moyenne surface

La présence de linéaires presse en GMS contribue à l'accessibilité des publications, mais elle ne saurait se substituer au rôle central des marchands spécialisés.

Les dépositaires estiment indispensable que les GMS s'alignent sur les règles communes : formation des responsables, respect de l'offre minimale, connectivité des caisses aux outils interprofessionnels.

Les compléments de rémunération ne doivent être accordés qu'aux GMS démontrant une offre cohérente, un

linéaire en adéquation avec le potentiel de vente, une gestion conforme aux standards de la filière et un chiffre d'affaires presse significatif.

---

#### **Question 4 – Durée minimale d'ouverture quotidienne**

L'Arcep fixe à 4h30 la durée minimale pour être considéré comme ouvert 7 jours sur 7.

Nous proposons un ajustement à 4 heures, plus réaliste en province et mieux adapté aux habitudes d'achat dominical.

Cette durée permet de répondre aux attentes des lecteurs tout en restant soutenable pour les diffuseurs.

---

#### **Question 5 et 6 – Détermination du chiffre d'affaires et paiement différé**

Le mode de calcul annuel glissant proposé par l'Arcep est pertinent.

En revanche, le délai de versement des compléments, fixé à quatre mois après la clôture, est excessif.

Nous préconisons un versement au semestre, rendu possible grâce aux outils de consolidation des SADP et de la CRDP.

---

#### **Question 7 – Consolidation des règles existantes**

Les précisions introduites par l'Arcep sont bienvenues.

La simplification et la lisibilité des règles constituent une condition indispensable à leur appropriation par les diffuseurs.

Les dépositaires y sont pleinement favorables.

---

#### **Question 8 – Spécificités de l'outre-mer**

Nous comprenons la nécessité de différencier certaines grilles de rémunération en DROM compte tenu des réalités logistiques.

Toutefois, une harmonisation partielle pourrait renforcer la transparence et l'équité entre marchands métropolitains et ultramarins.

Cette réflexion doit être menée en concertation avec les acteurs locaux.

---

#### **Question 9 – Situation des kiosquiers**

Les négociations restent complexes.

Les dépositaires soutiennent l'idée de distinguer entre kiosques franciliens et kiosques de province.

Pour ces derniers, une évolution parallèle aux spécialistes en boutique est justifiée, en tenant compte de la part de presse dans l'activité, de l'amplitude horaire et de la formation.

---

## Question 10 – Observations générales

Les dépositaires rappellent quatre priorités :

- Développer le nombre de points de vente spécialisés, mais en garantissant leur professionnalisation.
- Conditionner les compléments de rémunération à la formation et à l'utilisation des outils interprofessionnels.
- Assurer une transparence totale des ventes réalisées, base d'une rémunération juste et équilibrée pour l'ensemble de la filière.
- Intégrer les **points de vente supplétifs ou de capillarité** dans une logique de proximité, sous conditions : éloignement des diffuseurs existants, cohérence de l'offre, seuil minimal de chiffre d'affaires atteint au terme d'un premier exercice en dissociant les quotidiens, des magazines. Leur création devrait être soumise à validation après un exercice, garantissant une rentabilité réelle et évitant toute dilution du réseau.

---

## Synthèse

Les dépositaires sont favorables à la revalorisation proposée par l'Arcep, à condition qu'elle incite réellement à la spécialisation, à la formation et à l'efficacité commerciale.

La consolidation du réseau passe aussi par une plus grande exigence : l'usage des outils interprofessionnels doit être systématique, et leur simplification est devenue indispensable. Les documents et interfaces mis à disposition doivent être rationalisés pour alléger la charge des marchands et leur permettre de se consacrer pleinement à la vente et à l'animation de leur point de presse.

En définitive, la rémunération doit encourager un réseau de vente modernisé, équipé, formé et rentable, condition indispensable à la pérennité de l'accès de tous les citoyens à la presse.

La mise en œuvre de cette décision est urgente, l'individualisation des taux est structurante et sera opérationnelle dans les outils début du second semestre 2026, il est nécessaire qu'en parallèle de sa mise en œuvre une négociation sur de nouvelles modalités de facturation soit mise en place afin d'éviter un effondrement de la trésorerie .

---

## Conclusion

Les dépositaires sont favorables à la revalorisation proposée par l'Arcep, à condition qu'elle incite réellement à la spécialisation, à la formation et à l'efficacité commerciale.

Ces conditions sont essentielles pour assurer la pérennité du réseau et maintenir un accès équitable à la presse sur tout le territoire.

La consolidation du réseau passe aussi par une reconnaissance équilibrée de toutes les typologies de points de vente : marchands spécialisés, kiosques, concessions et GMS. Les dépositaires rappellent que les compléments de rémunération doivent toujours être conditionnés à des critères objectifs : ventes, formation, usage et simplification des outils.