

REPONSE DES ENSEIGNES MAISON DE LA PRESSE A LA CONSULTATION PUBLIQUE

Du 28 juillet 2025 relative à la fixation des conditions de rémunération des marchands de Presse.

Question N°1 :

Le groupe NAP est favorable à une revalorisation de la rémunération des marchands de Presse spécialisés sur la vente de quotidiens par l'introduction d'un taux plancher. Ce taux pourrait être fixé à 17% pour les points de vente dont la rémunération serait la plus faible. Cette disposition permettra de répondre au prérequis du régulateur qui a fixé de revoir la rémunération des marchands de Presse entre 2 et 4 points supplémentaires pour les marchands spécialisés.

A cette mesure, le groupe NAP propose d'ajouter un autre mécanisme en attribuant le « Label Quotidien » pour les points de vente réalisant 10 000€ de Chiffre d'Affaires par an mais qui sont ouverts au minimum 6 jours sur 7. Parmi nos adhérents, nous avons de très bons vendeurs de quotidiens mais qui ne peuvent pas prétendre au « Label Quotidien » car ils ont une journée de fermeture dans la semaine. Cette mesure additionnelle permet de sécuriser le socle de marchands de presse qui réalisent les plus forts CA de quotidiens.

Question N°2 :

La revalorisation en points de la rémunération des marchands de journaux entre la presse quotidienne et la presse Magazine doit être harmonisée en termes d'effort.

Sur les critères d'unité urbaine, qui définissent une partie importante de la majoration de la rémunération des marchands, il est essentiel que ces critères rentrent dans un mécanisme de mise à jour annuelle. A ce jour, la base des unités urbaines date de 2020, mais il existe bien une déclaration annuelle des unités urbaines au 1^{er} Janvier de chaque année de la part de L'institut National de la Statistique et des Etudes Economiques.

Question N°3 :

Le groupe NAP est favorable aux critères d'éligibilité des différentes catégories de points de vente. Il est tout à fait pertinent d'apporter des définitions non opposables aux différents segments de marchands afin de lever toute ambiguïté.

La classification associée au taux de rémunération d'une concession doit être mieux appliquée. A ce jour sont considérés comme « concessions » tous les points de vente bénéficiant d'un contrat de concession en gare ou en aéroport. Il existe également des diffuseurs « traditionnels spécialisés » qui réalisent leur activité dans le cadre d'une convention d'occupation du domaine public et qui ne sont pas implantés dans une gare ou un aéroport.

C'est le cas de la Maison de la Presse de Biarritz, qui a bien un contrat d'occupation du domaine public, sans pour autant prétendre au niveau de rémunération d'une « concession ». Sans citer tous les cas, d'autres situations similaires existent au sein de notre réseau d'enseignes.

Question N°4 :

Le groupe NAP considère que cette précision est importante. La durée d'ouverture quotidienne fixée à 4h30 nous paraît cohérente.

Sur le nombre de jour d'ouverture pour prétendre obtenir le « Label Quotidien », il existe certaines situations dans lesquelles l'ouverture 7j/7 n'est pas possible. C'est le cas notamment dans certaines galeries marchandes qui sont fermées le dimanche.

Question n°5 :

Le groupe NAP considère que les modalités de calcul du chiffre d'affaires annuel pour déterminer les taux de majoration liés à ce critère sont cohérents (pour la métropole et l'outre-mer).

Question 6 :

Une fois que la période de référence pour le calcul du chiffre d'affaires est déterminée, le groupe NAP considère que ce critère est connu. Le taux de majoration de ce critère doit donc pouvoir être versé plus tôt que sur une période de 4 mois suivant la période de référence. Le groupe NAP propose que cette période soit ramenée à 2 mois.

Il est favorable à ce que le mode de versement de ce critère évolue. Il doit être calculé et traité en central par les SADP et crédité directement aux marchands de presse par virement bancaire. Ce mode de paiement sécurisé et plus rapide permettra d'éviter la multiple édition de chèques, et les réclamations pour perte.

Question 7 :

Comme pour le versement de la majoration liée au chiffre d'affaires, le groupe NAP propose d'aligner les calendriers de paiements des autres critères de rémunération avec un versement au bout d'une période de 2 mois (paiement au plus tard le 31 août 2026 pour la période du 1^{er} semestre 2026).

Hormis l'élément du CA, le groupe NAP est favorable à ce que le versement des autres critères de complément de rémunération soit effectué au fil des ventes, et non plus 2 fois par an.

Les règles édictées par le CSMP visent à mieux définir quels critères amènent une rémunération complémentaire, en fonction des différents types de points de vente. Ces critères sont donc essentiels pour permettre une lisibilité claire de la part des points de vente dans leur niveau de rémunération.

La rémunération d'un marchand dépend évidemment de son taux de commission mais aussi de la classification des produits vendus dans son commerce. Il faut clarifier et appliquer les règles interprofessionnelles sur le nombre de HS / S / H autorisé en fonction de la périodicité du titre. Cette responsabilité doit être portée par les 2 SADP et elles doivent veiller à la bonne application de la règle. En lecture, si un éditeur dépasse le nombre de HS auquel il a droit, alors les produits excédant ce seuil doivent être requalifiés en « Para Presse » et donc associés au taux de commission applicable à ces produits.

Question 8 :

RAS

Groupe NAP

Immeuble Atria - 5 place des marseillais - 94220 Charenton-le-Pont

01 49 28 68 68

maisondelapresse.com

Question 9 :

Le taux de rémunération de base d'un diffuseur spécialisé est de 15%, celui des Kiosquiers est de 23% ; soit un écart de 8 points. Au-delà de ce différentiel important, la rémunération globale d'un kiosquier est inconditionnelle et le seul critère de majoration est l'informatisation. A ce jour ce critère n'est plus différenciant, mais déterminant dans la bonne gestion d'un commerce.

Pour atteindre une rémunération de 23%, un point de vente spécialiste doit aller chercher 8 points de rémunération complémentaire. Il sera donc essentiel de remplir des obligations pour atteindre ce niveau de commission : générer un chiffre d'affaires important, avoir un gros linéaire développé, être informatisé, et enfin se situer dans une zone de géocommercialité (critère « extérieur » au point de vente).

A taux comparable, un diffuseur spécialisé porte des efforts importants par rapport à un kiosque. Aussi, si les kiosquiers n'arrivent pas à négocier avec la filière, leurs conditions de rémunération ne doivent pas évoluer tant que ces négociations ne sont pas abouties.

Dans l'hypothèse d'une revalorisation de la rémunération des kiosques, celle-ci devra obligatoirement être conditionnée par des critères de majoration en faveur de la vente de la Presse (quotidienne et magazine). Pour être alignés avec les critères des diffuseurs spécialisés, ceux du chiffre d'affaires, de la formation et de l'exposition de la Presse doivent être une exigence sans clause particulière.

Enfin, l'effort porté sur la rémunération des kiosquiers ne pourra pas être mieux disant que celle des diffuseurs spécialisés, issue de négociations transparentes et constructives avec l'ensemble de la filière.

Question 10 :

Le groupe NAP souhaite apporter une clarification sur la disposition d'accepter les nouveautés pour bénéficier d'un taux de rémunération complémentaire. Cette condition est difficilement applicable car la définition d'une nouveauté n'est pas clairement établie. Les SADP ne contrôlent pas les « vraies » des « fausses » nouveautés et la régulation ne se fait pas. Dans ces circonstances, le groupe NAP est favorable à ne pas lier l'acceptation des nouveautés à un taux de rémunération complémentaire.