

Société : EPM 2000

Nous souhaitons réagir aux mesures d'urgence qui sont étudiées pour la distribution de la presse.

Télé Z fondé en septembre 1982 par EPM 2000 (PME familiale) est le leader de la presse télé en ventes en kiosques hors supplément. Télé Z est connu pour sa mascotte, le basset hound. Télé Z est présent sur internet (www.telez.fr), avec des rubriques variées et un contenu complémentaire au journal papier, Facebook (avec une page dédiée au chien qui compte 100.000 fans) et a son application Programmes sur Iphone, Android et Ipad.

Nous sommes client des MLP pour Télé Z. La distribution de ce dernier était auparavant effectuée par Presstalis avec qui nous avons travaillé de 1974 à 2010. Nous avons été longtemps en contentieux avec Presstalis auprès de la commission de la concurrence grâce à qui nous avons eu accès à des éléments de comptabilité analytique. Nous avons d'ailleurs obtenu une notification de griefs mais nous avons été finalement déboutés pour des raisons qui nous ont quelque peu échappé.

Nous avons été pendant 13 ans propriétaires d'une maison de la presse au Raincy (93) et actionnaires d'un dépôt de presse (Villemomble, 93). Nous sommes administrateur des MLP que nous avons rejoints en décembre 2010. Nous sommes confrontés à une rude concurrence du hors réseau (gratuits, magazines télé vendus moins chers en grandes surfaces en dehors des rayons Presse, numérique, ...). Chaque semaine, [SDA] personnes viennent dans le réseau acheter Télé Z.

Nous portons à votre connaissance les observations suivantes :

Depuis 1995 jusqu'à notre départ en 2010, nous avons tenté en vain d'expliquer aux Nmpp puis Presstalis que les difficultés des coopératives provenaient en grande partie de ses barèmes qui n'ont plus jamais reflété ses coûts malgré des réformes successives et contradictoires.

Du coup, les plans de sauvetage, s'ils règlent très temporairement les insuffisances de trésorerie, butent à chaque fois sur la régénération des problèmes causés par des ventes à perte, le coût des plateformes et des Sad. Sont périodiquement évoqués des plans de licenciement. Mais ne faudrait-il pas au préalable auditer très sérieusement la structure et le niveau des prix (prise en compte réaliste du poids et des volumes de ce qui est transporté, de l'encombrement dans un rayon ou un camion, ... comparer à ceux des MLP, des transporteurs, d'autres réseaux de distribution), supprimer - si ils existent - les avantages léonins et autres « remises » secrètes de fin d'année accordés de manière discrétionnaire ?

Ce sont ces incohérences de gouvernance qui ont atteint des sommets à partir des années 1995, bien plus que des niveaux de prix attractifs des MLP, qui nous ont conduit comme d'autres éditeurs à quitter Presstalis dès que nous l'avons pu - malgré l'efficacité de sa logistique et de son système d'information. La gouvernance des MLP n'est pas non plus malheureusement exempte de tout reproche et aurait pu sombrer dans les mêmes travers, sans le putsch de 2016 qui a conduit à revoir les barèmes.

Ces mêmes incohérences n'empêchent-elles pas aussi toute solidarité entre éditeurs puisque aider Presstalis peut revenir en fait pour un éditeur distribué par MLP à conforter le tarif de distribution aberrant de ses concurrents - et des éventuelles pratiques douteuses - qui ont justement conduit à la situation actuelle. Certes, des efforts ont été faits depuis peu mais n'ont pas résolu, loin de là, les problèmes.

Pourquoi sanctionner tout-à-la-fois les MLP et les éditeurs de Presstalis désireux de partir ? De toute façon, ces derniers s'en iront dès que ce sera possible, puisqu'ils sont toujours soumis à une péréquation défavorable au profit de certains qui rend du coup les tarifs des MLP forcément compétitifs. Le blocage de leur transfert aggraverait le nombre de départs : qui voudra à l'avenir

risquer de rester prisonnier ? A noter, les transferts entre messageries ont eu lieu dans les deux sens depuis 2010 et n'expliquent en aucun cas les problèmes structurels de Presstalis. Le déficit cumulé de plusieurs centaines de millions trouve sa source très antérieurement.

Interdire les mouvements serait d'autant plus paradoxal alors que c'est bien l'ouverture du secteur à la concurrence au plus tard le 1er janvier 2023 qui est affichée comme objectif.

C'est comme si on faisait une loi pour limiter la consommation d'alcool et que la première mesure était de donner du vin à volonté ... Quelle logique ?

La distribution des titres IPG ne peut servir de paravent aux problèmes de gouvernance de Presstalis, ni risquer d'entraîner les MLP et la presse magazine au tapis alors même que la part de marché de la vente aux numéros des quotidiens est faible et en forte chute. L'absence de transfert d'éditeurs n'arrêtera en rien cette tendance structurelle. C'est un sujet qui mérite d'être traité séparément du sort de telle ou telle messagerie. La presse magazine a-t-elle encore les moyens d'être appelée à contribution pour une mission qui relève de l'intérêt public et donc de l'Etat ? Plus spécifiquement pour la presse télé, le supplément télé diffusé par plus de cinquante titres IPG à près de 5 millions d'exemplaires par semaine nous fait gravement concurrence sans être soumis aux mêmes coûts.

De plus, la mesure proposée n'évitera en rien la dégradation de la situation déjà désespérée de Presstalis dont les déficits continueront à s'accumuler et qui ne pourra très certainement pas faire face au règlement des sur-remises aux marchands de journaux en mars 2020. Si Presstalis était une entreprise régie par le droit commercial, elle serait déjà en liquidation depuis longtemps pour insuffisance de capitaux propres. Et si certains de ses principaux clients ont abusé de leur position dominante pour obtenir des avantages indus qui ont causé sa perte, leur responsabilité serait mise en cause et ils seraient appelés à combler tout ou partie du passif. Pas l'ensemble de la profession qui en a été victime ...