

Consultation publique du 13 décembre 2024 au 22 janvier 2025 relative à la révision des modalités de calcul et de perception des majorations de taux de commission des marchands de presse

Réponses individuelles

Les contributions suivantes proviennent de marchands de presse ayant répondu à titre individuel via le formulaire de l'Arcep prévu à cet effet. Afin de préserver leur anonymat, les informations personnelles (par exemple nom, prénom, numéro de téléphone, localisation...) ont été retirées et remplacées par [xxx]. Les alinéas ont pu être remplacés par le symbole « / ». À l'exception de ces éléments, les contributions ont été restituées telles quelles.

« Il est temps de revoir à la hausse les commissions de la presse qui n'ont pas bougé depuis des années. Les charges augmentent mais pas nos commissions. »

BC

« Pour plus de facilité de gestion financière et comptable, et surtout pour notre trésorerie, mettre en place le complément de rémunération en instantané et pas 2 fois par ans. / augmenter les taux de commissions pour tous le monde / augmenter les délais de retours pour les invendus oubliés »

PP

« Pour une équité, la rémunération ne devrait pas être en fonction du nombre de titres, du nombre de mètres linéaires mais simplement en fonction du chiffre d'affaires. Il n'est pas normal d'avoir de telles différences alors que le travail de vente est le même pour tous. / Si tous les fournisseurs agissaient de même, il n'y aurait plus aucun commerce dans les villages !! »

JL

« Bonjour, / Augmenter le taux de commission de 1 à 2 points et supprimer par simplification les critères qui souvent ne dépendent pas du marchand (ex taux de fiabilité impacté principalement par le vol (double peine), les erreurs de fabrication (ex code barre défectueux) etc..., le CA par ml (qui incite à réduire l'espace presse au détriment du choix pour augmenter sa surcom. Accélérer le versement comme le fait mlp (acomptes mensuels et régul semestrielle). Augmenter de 2 mois le délai de retour possible. Créer un forfait de commission sur les titres à 0 vente (pour rémunérer le double travail entrée sortie et la location d'espace) ex 10 cts par revue. / Merci »

EG

*« Bonjour / contrairement a beaucoup de mes collègues je ne souhaite pas arrêter la presse mais la valorisation du travail fourni n est pas en adéquation avec ce que l on touche . A titre personnel je perd de l argent tout les jours avec la presse que j arrive a amortir par mes autres activités.
2% DE MON CHIFFRE D AFFAIRE POUR LA MOITIE DE MON MAGASIN
STOCK AUGMENTER DE 50 % en 1 an alors que moins de vente
REMUNERATION SUR VENTE alors qu' on passe un temps fou sur invendu
Je pense suite a des discussions avec certains de mes collègues que le problème outre la rémunération et que plus des presses ferment plus nous avons de stock ce qui pousse beaucoup de collègues a arrêter car malgré la baisse des ventes nous avons des stocks de plus en plus important donc de l argent qui dort ce qui peut être très contraignant vu la conjoncture actuelle / cordialement / P[xxx] A[xxx] H[xxx] »*

PAH

« Concernant la rémunération des marchands de presse, je trouve qu'elle est cohérente mais qu'elle mériterait d'être revue à la hausse. / Cordialement. »	BM
« Bonjour, comment ne pas augmenter plus que le 3 % que vous proposez Kiosque qui est Parisien une augmentation. Savez-vous que les Kiosque est Parisien gagnent parfois jusqu'à deux euros l'heure est-il permis de travailler comme ça moi j'appelle ça de l'esclavage moderne absolument, je suis avec une augmentation de 30 % de commission. Merci »	SK
« Pour éviter des livraisons complètement farfelues, il serait souhaitable de venir enfin à la facturation aux vendus plutôt qu'aux livrés. »	MK
« Je ne comprends pas le principe de la majoration en fonction du chiffre d'affaire: Plus tu es gros plus tu gagnes... / Si un marchand baisse en volume il a la double peine de perdre de la rémunération / Une rémunération égale pour tous me paraît judicieuse »	AL
« Bonjour si je comprends bien pas de rémunération supplémentaire si nous n'atteignons un minimum de 71k€ par an malgré des rayonnages toujours aussi plein et aussi peu d'attrait de la profession qui ne peut même pas malgré un réseau existant se faire livrer les magazines hors série déjà retournés ou trop vieux. La part est toujours aussi belle pour les plus grosses presses. Avec de tels chiffres ne vous étonnez pas de voir encore les mètres linéaires baisser dans nos magasins au profit de produits qui rapporte dès le premier euro de CA et non à partir d'un CA réalisable uniquement dans les plus grandes villes. Bon courage à vous. »	DP
« Nous constatons que nos souhaits de réajustement des quantités ne sont que très peu suivis, il est même fréquent de ce voir augmenter les quantités malgré une demande de baisse. »	ET
« En fonction des mètres linéaires dévolus à la presse : à la fois en ml réels et en pourcentage de la surface globale du magasin le pourcentage de rému devrait être plus important qu'actuellement. »	RG
« Abaisser les seuils du CA pour bénéficier des commissions majorées et être en accord avec l'évolution du marché est une bonne proposition même si elle n'a pas d'impact sur les "petits" intermédiaires. / Reste des propositions à effectuer sur la couverture du réseau, accorder presque systématiquement le droit d'exploitation sans prendre en compte la diminution des ventes affaiblis ceux qui existent déjà et qui se retrouvent alors exclus du système de majoration. »	AP
« Bonjour, / Je réalise de la vente presse comme activité annexe dans mon commerce à la suite de la fermeture de la presse dans notre commune. Nous sommes ouverts 5 jours sur six et avons une fermeture annuelle de 3 semaines annuelles. Malgré un linéaire assez conséquent nous obtenons une commission d'environ 3000 euros annuels, soit environ 10 euros par jour d'ouverture, ce qui est extrêmement peu au regard du travail fourni. Il est urgent de réviser le système de rémunération. »	SC
« je suis dans la presse depuis 2007 et les taux de rémunérations n'ont pas été augmentés comment voulez-vous motiver les gens comme ça avec les charges qui n'ont cessées d'augmenter. / On commence sur certains magazines à pouvoir les gérer mais il faudrait pouvoir le faire sur tous les magazines la vente des magazines n'est pas une affaire de quantités mais d'exposition / pour ma part j'ai réduit mon linéaire et j'ai augmenté mes ventes / d'autre part il faut augmenter la rémunération des petits au lieu des gros diffuseurs / cordialement »	JB

« L'avenir de la presse passe par une alliance décisive avec les influenceurs, comme l'a montré il y a quelques mois le succès phénoménal d'un hors-série de "Marie-Claire" promu sur son site internet par une influenceuse.

Il passe aussi par un partenariat tout aussi important avec les lycées et établissements d'enseignement supérieur par le biais de distributeurs automatiques de presse dans l'enceinte de ces centres de formation et alimentés par les marchands de journaux au plus près de chacun de ces centres, en contrepartie de leur rétribution au pro rata du nombre de titres et d'exemplaires vendus dans chacun de ces centres.

Il dépend de même de prix vente beaucoup plus attractifs, avec un seuil psychologique à 1 ou 1,5 euro pour les quotidiens ou les petits objets pour enfants, à 2 / 3 euros pour les revues, éventuellement un maximum de 6 euros pour celles qui ont le volume d'un livre, ce qui permettra de compenser l'éventuel manque à gagner de ces prix de vente relativement bon marché par d'autant plus d'annonces publicitaires puisque plus une revue est chère, moins elle se vend et attire les annonceurs.

Dépêchez-vous de prendre massivement ces mesures salvatrices ou d'autres auxquelles je ne pense pas car j'en suis réduit à devoir cesser dans les mois qui viennent mon activité de presse faute de clientèle suffisante. »

MG