

Les marchands réaffirment leurs attentes

jeu 22/03/2018 - 12:11



Dans le cadre du 45ème congrès de Culture Presse, son président Daniel Panetto a prononcé hier sa traditionnelle adresse à la profession, largement réunie à Paris. Morceaux choisis.

"A dire vrai, les marchands sont inquiets. Ce réseau qui a tant d'atouts, ce commerce qui réalise 10 millions de tickets caisse par jour, qui vend 4 millions et demi d'exemplaires de presse chaque jour d'ouverture a confiance dans l'avenir du produit presse imprimée. Mais il s'inquiète de la situation de la distribution, dont les conséquences sont potentiellement catastrophiques pour lui."

"Soyons clairs : personne n'a les moyens de laisser s'effondrer Presstalis, ni intérêt d'ailleurs. Des mesures ont été prises. Douloureuses pour certains éditeurs. Nous en avons conscience. Mais ne rien faire condamnerait les acteurs majeurs de la profession, éditeurs et marchands."

"Nous entendons la demande qui est faite de modifier le cadre légal et réglementaire, mais nous insistons pour que les travaux parlementaires en cours abordent la révision de la loi sans dogmatisme, en préservant les principes d'impartialité et de pluralisme qui ont fait le succès du

marché français et construit un réseau identifié et largement spécialisé, unique en Europe. Bref, nous ne sommes pas favorables au big-bang – que constituerait une abrogation de la loi."

"Nous ne sommes pas favorables au choix de tous les titres en tout cas. Mais je ne vous ai pas dit que le marchand ne veut pas pouvoir agir sur son offre. Cela fait des années que nous demandons que soit pris en compte le projet commercial de chacun, et la possibilité d'agir pour le marchand. Cela s'appelle tout simplement l'assortiment."

"Nous pourrions retenir un droit d'accès au réseau pour les titres de presse qui ont obtenu la commission paritaire et un libre choix du marchand pour les autres produits imprimés."

"A nos yeux, c'est d'abord dans l'attractivité de notre métier que se situent les freins à l'ouverture, et notamment dans l'absence de dialogue commercial. Donnez-nous un assortiment, faites en sorte qu'on puisse piloter un projet commercial et des points de vente s'ouvriront. Et si nous sommes ouverts à la reconquête des emplacements, nous disons toutefois que cela ne peut s'envisager sans consolider vos 11 000 spécialistes, le cœur du réseau. Et cela passe nécessairement par une augmentation significative de sa rémunération."

•