

Avec Richard Benvenuto, en direct de la Ciotat (PACA)

mer 10/06/2020 - 14:23



Après le confinement, la crise de Presstalis et de nombreux problèmes de stockage de marchandise et de livraisons de titres de presse. Une situation à laquelle tente aujourd'hui de faire face Richard Benvenuto, marchand de presse depuis 14 ans sur le port de La Ciotat (Provence-Alpes-Côtes d'Azur. En effet, à cause de la crise de Presstalis et l'arrêt total des activités de la SAD de Marseille, sa trésorerie est en péril. Depuis le 11 mai, au grand regret de ses clients, ses 300 mètres linéaires sont vides. Tout comme les autres commerces de presse de la région ; la SAD Marseille abreuvent environ 500 points de vente à proximité de la cité phocéenne.

« Je suis à -80/ -90 % de chiffre d'affaires presse par jour. Tout est vide. Et les réserves de presse ne sont pas reprises. J'en ai pour 10 000 euros de marchandises invendues ! J'ai même eu un constat de police. Police qui d'un côté me demande de dégager cette marchandise du couloir, et de l'autre Presstalis qui ne peut pas les reprendre à cause de la liquidation des SAD. Et Presstalis qui renvoie la faute sur la CGT. Tout le monde se renvoie la balle, et au bout du compte, nous sommes laissés à l'abandon ! Depuis le 12 mai, date du début de la grève, nous n'avons reçu aucun quotidien national. »

Problème, la clientèle, mal informée de la situation, a du mal à comprendre ce qu'il se passe en linéaire et continue de réclamer des produits. *« Ils ne comprennent pas. Je n'ai qu'une envie, tirer la grille et partir ! Rendez-vous compte, j'ai des clients qui ont connu la guerre. Mais ça ? Pas de Figaro, pas d'Equipe, ou des mensuels arrivant le mois suivant, jamais ! »*. D'autres en revanche, délaissent le magasin, au regret du marchand de presse qui fait tout pour (continuer) de les fidéliser. *« Je fais partie des 25 marchands à vendre le plus sur la zone de Marseille. Mais là, j'ai perdu tous les clients intéressés par les encyclopédies et les collectionnables. En*

moyenne, 500 euros par semaine sur les abonnements. Et il faut des années pour récupérer tout ça. Quant on est au 90ème numéro sur 150, je vous laisse imaginer les pertes économiques et leur déception.»

Aussi, à la mise en place de régies ou de [plans de reprise](#), le commerçant, dont le point de vente est par ailleurs situé dans une zone touristique, y croit moyennement. « *C'est transitoire, peut-être ? On ne sait pas. Et puis, si la CGT bloque le dépôt, après tout ce n'est pas mon problème, si ? Parce qu'il y a plusieurs niveaux dans la filière. Et puis, je ne souhaite pas intervenir avec la CGT.* ». Ainsi, entre incompréhension et déception, les sentiments de Richard sont partagés. « *Honnêtement, je n'attends plus rien ! Si Presstalis reprend les livraisons, je veux l'indemnisation. Sinon, je ne les reprend pas avec Presstalis et je souhaite que mes collègues en fassent de même. Pour ne pas fermer boutique car nous sommes pris en otage !* » Son désir ? Retrouver une bonne logistique pour vendre la marchandise et non « *la quémander* » et surtout, que la société de distribution, [placée pour rappel en liquidation judiciaire](#), organise des livraisons. Aussi parce que « *la presse doit être diffusée sur le terroir de façon égale et qu'il faut respecter cette loi* » et que « *les abonnements ne feront pas non plus survivre les éditeurs* ». Seul échappatoire pour freiner les pertes : les livraisons des magazines distribués par MLP « *mais cela représente 25% de la vente dans la distribution de titres* ». En bref, Richard est fatigué et aimerait un peu de considération envers la filière presse.