

# LA FABRICATION ET LE TRANSPORT DE LA PRESSE

## I. La préparation de l'impression (ou "pré-presse")

Le mot "pré-presse" est aujourd'hui couramment employé pour définir un ensemble d'opérations liées à la mise au point définitive de chaque numéro d'un quotidien ou d'une publication préalablement au tirage proprement dit : saisie, composition, photogravure, montage, etc. Ces diverses opérations sont effectuées de plus en plus souvent en recourant à des systèmes intégrés au sein de l'entreprise éditrice et fondés sur l'utilisation de procédés standardisés. C'est ainsi que les instruments aujourd'hui disponibles permettent la saisie directe des informations et la correction des erreurs, y compris de "petite typographie", par le rédacteur lui-même, la composition des articles en fonction de gabarits préalablement déterminés, l'incorporation directe d'éléments fournis par des bases de données ou des agences de presse, le traitement des photographies en noir et blanc, des logos, des insertions publicitaires et des petites annonces, la production d'infographies, la mise en page quasiment automatique. L'informatisation de l'ensemble des processus de fabrication (sous l'appellation "publication assistée par ordinateur") permet, grâce à l'utilisation de bases de données, de conserver sous un format unique toutes les informations publiées et de les traiter en vue de la confection de produits de diversification sur papier ou sur support électronique (télématique, CD-ROM), par exemple à des fins professionnelles ou éducatives.

Outre les perspectives de recettes offertes par ces diversifications, l'évolution des procédés de "pré-presse" doit se traduire par une amélioration de la qualité de la présentation des quotidiens et des publications, par une diminution des coûts de fabrication (moindre charge de travail, moindre consommation de produits intermédiaires, partage d'éléments rédactionnels tels que les programmes de télévision et les informations boursières entre plusieurs éditeurs, etc.) et par un gain de temps permettant une plus grande "fraîcheur" de l'information. Mais les entreprises éditrices ne peuvent généralement pas profiter pleinement de ces progrès car elles sont dépourvues des moyens financiers qui leur permettraient d'aménager un système entièrement rénové de "pré-presse" ; elles sont ainsi obligées de faire fonctionner simultanément des éléments disparates dans leur origine (la durée de vie moyenne est de huit ans) comme dans leur degré de modernité. L'expérience montre aussi que des contraintes d'ordre social retardent les évolutions, surtout s'agissant des quotidiens. Pour ces raisons, alors que le coût d'équipement d'un groupe de presse en un système informatisé associant la rédaction et le "pré-presse" s'élève généralement à une somme comprise entre 100 000 et 200 000 francs par poste de travail, le "retour sur investissement", qui devrait être d'un à deux ans, est le plus souvent d'environ cinq ans.

Les conditions de mise en oeuvre des nouveaux processus technologiques relevant du "pré-presse" varient considérablement selon les catégories de presse. Dans tous les secteurs, cependant, il convient de poursuivre, en concertation avec les partenaires sociaux, les actions tendant à supprimer les cloisonnements qui existent aujourd'hui entre les différents métiers

(compositeurs, correcteurs, photocompositeurs, photograpeurs, etc.) ; une meilleure polyvalence des personnels impliquerait une ambitieuse politique de formation, dont le coût dépasserait certainement 1 p. 100 de la masse salariale et qui pourrait, pour cette raison, faire l'objet d'un programme spécifique en association avec l'Etat.

Dans le même but, plusieurs des conditions posées au bénéfice des dispositions de l'article 39 bis du code général des impôts devraient être assouplies. Celles-ci ne permettent pas, en particulier, la prise en compte des investissements de caractère immatériel, alors que les coûts des logiciels nécessaires à la modernisation du "pré-presse" s'accroissent rapidement.

Par ailleurs, s'il existe aujourd'hui un grand nombre de dispositifs ayant pour objet d'aider les entreprises à mettre en oeuvre des innovations, peu d'éditeurs y ont recours bien que ces dispositifs puissent s'appliquer à des programmes de modernisation des systèmes "pré-presse".

Les mesures pouvant être envisagées pour favoriser la diffusion, sur support électronique, des informations recueillies par les entreprises de presse font l'objet de réflexions conduites par un autre groupe de travail.

## II. Le prix du papier

Constituant une part élevée du coût de la fabrication des quotidiens et des publications, les achats de papier ont une influence déterminante sur l'équilibre économique des entreprises de presse.

La consommation française ne représente que 2 p. 100 de la consommation mondiale de papier de presse (par rapport à notre pays, l'Allemagne et le Royaume-Uni consomment trois fois plus de papier destiné aux journaux, l'Allemagne deux fois plus de papier destiné aux magazines). Les éditeurs français sont donc défavorisés au regard des grands groupes de presse étrangers qui, en raison de leurs dimensions, peuvent obtenir de meilleures conditions d'acquisition : seuls la Société française des papiers de presse, coopérative d'achat alliée à la Compagnie française des papiers de presse, le groupe Hachette et le groupe Hersant atteignent la quantité annuelle de 150 000 à 200 000 tonnes qui représente le minimum estimé nécessaire pour intervenir sur le marché international. De plus, les imprimeries françaises de presse disposent d'équipements non standardisés exigeant une grande diversité des papiers utilisés, ce qui ne permet pas une optimisation des approvisionnements.

En regard, l'industrie du papier de presse s'est très fortement concentrée ces dernières années pour faire face aux lourds investissements qui lui sont imposés (une vingtaine de producteurs internationaux se partagent l'essentiel

du marché). Les groupes finlandais, norvégiens et suédois, qui possèdent de surcroît un avantage technologique par rapport à leurs concurrents, détiennent plus de 70 p. 100 du marché européen. Après de multiples soubresauts, il n'existe plus aujourd'hui de producteurs français d'importance significative (la plupart des usines situées sur le territoire national dépendent de groupes étrangers).

Depuis longtemps, les grands producteurs internationaux ont cherché à réguler de concert les fluctuations des cours. Grâce à une répartition des zones d'influence à travers le monde, les fabricants scandinaves ont cherché plus récemment à appliquer en Europe une politique tarifaire commune. Celle-ci n'a pu être rigoureusement respectée en période de basse conjoncture, ce qui a entraîné une diminution sensible du prix de la pâte à papier de 1990 à 1993 (plus de 40 p. 100). Mais les producteurs se prévalent aujourd'hui de la reprise économique mondiale, qui entraîne un fort accroissement de la demande de papier sous ses différentes formes (presse, carton, emballage, etc.), pour prétendre que les capacités de fabrication seraient à la limite de la saturation. Ils profitent également de la situation du marché pour reconstituer les zones d'influence territoriale : les acheteurs français, qui avaient pu bénéficier d'une certaine compétition entre producteurs nord-américains et producteurs scandinaves, tombent de nouveau dans la dépendance de ces derniers.

Les éditeurs s'attendent donc à un prochain "choc papetier". Prévue à 5 p. 100 seulement il y a un an, la hausse du prix du papier journal, aujourd'hui d'environ 3 500 francs par tonne, devrait être de plus de

15 p. 100 dès le début de 1995 ; quant au papier destiné aux magazines, son prix a déjà augmenté d'environ 10 p. 100. L'argumentation développée par les fabricants quant à la perspective d'un état de pénurie laisse entrevoir d'autres majorations de prix au cours des prochains mois.

Face à cette situation, plusieurs démarches peuvent être simultanément engagées.

S'il n'est guère envisageable que le degré de concentration de l'industrie papetière mondiale se réduise, les acheteurs français devront veiller particulièrement à déceler et à dénoncer devant les juridictions compétentes toutes les pratiques entre producteurs ayant pour objet ou pour effet de fausser les conditions de détermination des prix du papier destiné à la presse.

Par ailleurs, les importations de papier en provenance des pays extérieurs à l'Union européenne sont aujourd'hui frappées d'un droit de douane s'élevant à 9 p. 100 pour la totalité des achats destinés aux magazines, ainsi que pour les achats réalisés au-delà de faibles contingents s'agissant des journaux. Les accords conclus dans le cadre du G.A.T.T. prévoient certes la disparition de ces droits en dix ans. Mais, afin de rééquilibrer plus rapidement la concurrence entre producteurs scandinaves et producteurs des pays tiers, le Gouvernement devrait être invité à proposer aux autorités de l'Union européenne l'ouverture de quotas d'importation à droit nul pour le papier destiné aux magazines et l'élargissement des quotas de même nature existant

aujourd'hui pour le papier journal ; après examen par la Commission, une telle mesure relève de la compétence du Conseil statuant à la majorité qualifiée des Etats membres (de ceux-ci, l'Allemagne est le seul à conserver une industrie papetière nationale consistante).

Certains souhaitent l'octroi d'une aide exceptionnelle de l'Etat pour permettre aux entreprises éditrices de passer le cap d'une hausse conjoncturelle du prix du papier au moment où la légère reprise des ressources publicitaires laisserait espérer une sortie de la crise. Des dispositions analogues ont déjà été adoptées dans le passé, en diverses circonstances, pour des montants très variables (15 millions de francs en 1972, 60 en 1975, 5 en 1989, 6 en 1993). Compte tenu de la part occupée par les achats de papier dans les coûts de production, une aide exceptionnelle atténuerait le risque de disparition de certains titres et éviterait à d'autres une hausse de prix de vente déjà élevés. Mais, la France consommant environ 750 000 tonnes de papier journal par an, il serait probablement nécessaire, pour ne pas encourir le risque d'un saupoudrage sans réelle portée, de définir des critères d'attribution plus sélectifs que lors des expériences passées.

Une attention particulière doit être enfin portée aux journaux publiés dans les départements d'outre-mer, qui subissent un préjudice spécifique en raison de l'éloignement par rapport aux centres de production et qui souffrent, en outre, de ce que les services locaux de télévision diffusent des messages publicitaires en faveur des entreprises du secteur de la distribution.

### **III. L'aide à l'usage des télécommunications**

Par l'effet d'une loi du 24 mai 1951, les journaux paraissant au moins six jours par semaine et les agences de presse, ainsi que, depuis 1993, les hebdomadaires régionaux d'information politique et générale, bénéficient d'une réduction tarifaire de 50 p. 100 hors taxes pour l'usage de certains moyens de télécommunications : d'une part, les communications téléphoniques interurbaines établies par les correspondants de presse en vue de la transmission d'informations destinées à la publication ; d'autre part, les locations de liaisons téléphoniques spécialisées. L'impossibilité d'effectuer un départ rigoureux entre les données rédactionnelles et les données administratives en provenance des bureaux locaux a conduit la commission mixte, chargée d'établir la liste des journaux et agences bénéficiaires, à décider une réduction forfaitaire de l'assiette de remboursement. Un décret du 8 novembre 1977 prévoit également une réduction, à concurrence de 40 p.100, des tarifs des transmissions par fac-similé. Si ces divers allègements représentent un faible pourcentage des recettes des titres concernés, les quotidiens, notamment régionaux et départementaux, restent très attachés à ce régime. Au-delà d'une assistance aux entreprises de presse, il s'agit en effet d'une véritable aide aux lecteurs qui, à défaut, n'auraient pas accès à des informations que l'on risquerait de juger non prioritaires en raison de leur coût d'acheminement.

Le montant inscrit au budget de l'Etat a été ramené de 38 millions de francs en 1994 à 30,6 millions en 1995. Les pouvoirs publics expliquent cette

réduction, d'une part, par la réforme des tarifs pratiquée par France Télécom, laquelle a élargi les zones locales et donc les périmètres à l'intérieur desquels les communications échangées n'ouvrent pas droit au remboursement, et, d'autre part, par la diminution du montant des factures produites en 1994 par les journaux et agences concernés.

Réservé par les textes à des liaisons téléphoniques point par point, le bénéfice des réductions tarifaires repose sur des critères qui sont aujourd'hui largement dépassés. C'est pourquoi la commission compétente a décidé d'étendre le champ d'application de l'allègement à la location des liaisons Transdyn et à la location des liaisons numériques Transfix jusqu'à 64 000 bits par seconde. La modernisation des entreprises, qui font appel aux développements technologiques les plus récents, rend souhaitable l'extension de l'allègement des charges aux liaisons spécialisées utilisant des débits supérieurs.

Il est, de surcroît, anormal que le bénéfice des mesures existantes soit réservé, dans le cas des quotidiens, à ceux qui publient six numéros chaque semaine. Cette discrimination, qui pénalise les journaux ne paraissant pas le samedi, devrait être supprimée, le nombre minimum hebdomadaire de parutions étant réduit à cinq numéros.

France Télécom reçoit aujourd'hui une compensation pour les réductions de charges que l'établissement accorde aux éditeurs et aux agences. Une réflexion devra être entreprise pour tirer, à cet égard, les conséquences des mesures de déréglementation engagées dans le secteur des télécommunications,

désormais ouvert à d'autres opérateurs.

## **IV. L'impression**

### **A. L'imprimerie de presse**

Compte tenu de l'importance primordiale qui s'attache au respect des délais, la presse quotidienne française dispose le plus souvent de ses propres moyens d'impression. Les évolutions les plus récentes ont concerné la généralisation de l'offset comme procédé de tirage et l'automatisation des salles d'expédition traitant les exemplaires à la sortie de l'imprimerie.

Outre les progrès induits par la généralisation de la publication assistée par ordinateur, l'impression de la presse quotidienne va être profondément affectée, dans les années à venir, par la transmission numérique de fichiers, correspondant à des pages, ce qui devrait permettre de retarder l'heure du "bouclage" pour les titres usant aujourd'hui du fac-similé, par la transmission des pages à distance, par la fabrication directe de plaques offset en vue de l'impression et par l'amélioration de la capacité et de la souplesse des rotatives. Des progrès sont également prévisibles s'agissant de l'encartage, de la personnalisation des exemplaires (mention du nom et de l'adresse des abonnés) et de la gestion des abonnements et des ventes.

La profession a cherché à s'adapter à ces évolutions. De nouvelles imprimeries ont été installées ; certaines sont d'ailleurs utilisées pour le tirage de plusieurs titres. Si les Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne décidaient de transférer aux imprimeurs la charge de la mise en paquets et du routage, pour ne plus se consacrer qu'à l'acheminement et à la distribution, les équipements requis s'en trouveraient encore accrus.

Indépendamment des mesures que l'Etat ou d'autres collectivités publiques pourraient décider pour faciliter le financement de ces investissements, en particulier celui des logiciels et du développement informatique, le traitement des problèmes sociaux rendu nécessaire par un effort de modernisation aussi exceptionnel exige une contribution des diverses parties prenantes. Il convient en particulier d'assurer l'équilibre de la Caisse presse de salaire garanti (CAPSAG), qui, gérée de façon paritaire et financée par des cotisations patronales et salariales, a la charge de verser des indemnités de licenciement aux ouvriers de la presse parisienne et de leur servir les prestations prévues par les conventions d'allocations spéciales du fonds national de l'emploi.

Par ailleurs, les investissements dans l'imprimerie devant être amortis sur une plus longue période, compte tenu de leur coût croissant, et les liens entre éditeurs et imprimeurs devenant toujours plus étroits avec l'informatisation des systèmes "pré-presses", les intéressés devraient être encouragés, comme cela se pratique couramment dans les pays étrangers, à conclure entre eux des contrats d'impression de longue durée, garantissant la

stabilité des relations commerciales et favorisant la réduction des coûts de tirage.

## **B. L'imprimerie de labeur**

L'impression des périodiques est effectuée par les entreprises d'imprimerie dites "de labeur", qui se heurtent en France à de sérieuses difficultés depuis de nombreuses années. Elle requiert en effet des investissements importants, ainsi qu'une grande capacité d'adaptation compte tenu de la diversité des prestations exigées par les éditeurs ; la nécessité du consensus social y est d'autant plus vive que celui-ci conditionne la régularité de la parution des publications.

Depuis près de trente ans, l'imprimerie de labeur a fait l'objet d'une restructuration complète, rendue nécessaire par des évolutions technologiques spectaculaires (augmentation de la productivité des rotatives, généralisation de l'électronique dans les processus de fabrication) qui ont mis en relief un surplus d'effectifs dans un contexte social particulièrement difficile. Beaucoup d'entreprises ont ainsi purement et simplement disparu, dans des conditions souvent dramatiques.

Après avoir considérablement décliné au cours des années soixante-dix, le secteur de l'héliogravure, bien qu'exigeant de plus lourds investissements, s'est quelque peu redressé depuis une dizaine d'années, représentant

aujourd'hui environ 30 p. 100 de l'impression des périodiques : l'héliogravure devient en effet avantageuse dès lors que les tirages sont suffisamment importants (de 200 000 à 500 000 exemplaires suivant le nombre des pages par cahier). Il ne subsiste cependant que six imprimeries de ce type en France, appartenant à quatre opérateurs (l'un de ceux-ci disposant en outre d'une imprimerie en Belgique).

A l'inverse, l'impression en offset (qui représente actuellement environ 70 p. 100 de l'impression des périodiques) s'impose lorsque l'utilisation de l'héliogravure n'est pas rentable ou lorsque les contraintes de l'actualité imposent un horaire de "bouclage" plus tardif. Economiquement, ce secteur est beaucoup plus dispersé : une soixantaine d'entreprises utilise une ou plusieurs rotatives de seize pages et plus ; mais une vingtaine seulement d'entre elles possède une importance significative dans l'impression des publications.

La crise de l'imprimerie de labour s'est aggravée depuis 1991, en raison de la régression du tirage de beaucoup de publications, ainsi que des diminutions de pagination consécutives à la chute des insertions publicitaires. Les entreprises ont été contraintes de réviser leurs tarifs à la baisse, notamment pour l'impression par rotatives offset, dans des conditions qui menacent l'équilibre économique de certaines d'entre elles.

Tributaire de la fourniture d'équipements provenant presque exclusivement de l'étranger, et donc fortement exposée au risque de change, concurrencée par des entreprises internationales très compétitives,

l'imprimerie française de labeur souhaite pouvoir bénéficier, d'une part, de prêts à taux bonifiés pour la poursuite de son programme de modernisation et de restructuration et, d'autre part, de la possibilité de constituer des provisions, au prorata du chiffre d'affaires réalisé dans l'impression de publications, selon les modalités prévues à l'article 39 bis du code général des impôts.

## **V. Le brochage et le routage**

Les entreprises de brochage et de routage ont connu de sérieuses difficultés ces dernières années, en liaison avec la crise qui a frappé les périodiques.

Mal organisées, les deux professions de brocheur et de routeur sont d'un faible poids face aux donneurs d'ordres, éditeurs et imprimeurs. Leurs chiffres d'affaires réunis ne représentent guère que 15 p. 100 de celui de l'impression des périodiques (environ 600 millions de francs pour le brochage de presse et 300 millions de francs pour le routage de presse hors quotidiens). Les investissements sont lourds, bien que les progrès technologiques restent modestes ; les amortissements sont fragilisés par l'absence de contrats de longue durée (un simple préavis de trois mois suffit généralement) et par une période d'utilisation concentrée entre le mercredi et le samedi ; les marges, encore amputées par de fortes diminutions de prix, sont faibles.

Les évolutions technologiques et économiques ont entraîné une profonde restructuration des deux secteurs. D'une part, alors que l'activité exercée par de petites et moyennes entreprises parisiennes, anciennes et spécialisées, a régulièrement décliné, de nouvelles firmes, disposant d'une assise technique et financière plus solide, se sont développées dans les régions, en particulier dans le domaine du routage ; les deux plus grosses unités de brochage sont aujourd'hui liées aux Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne. D'autre part, les activités de brochage et de routage ont été plus fréquemment rapprochées au sein d'ateliers communs. Enfin, certains imprimeurs ont intégré le brochage et le routage dans leur processus de fabrication, utilisant cette nouvelle articulation pour raccourcir les délais, les ateliers de brochage et de routage étant même parfois incorporés dans les imprimeries (c'était d'ailleurs autrefois, pour le brochage, un mode d'organisation traditionnel que des préoccupations de rentabilité et des considérations d'ordre social avaient fini par écarter).

Il serait donc essentiel que les entreprises de brochage indépendantes, aujourd'hui éparpillées et handicapées par leur image de "manieuses de papier", puissent établir avec leurs clients des contrats leur garantissant un volume d'activité sur une durée suffisamment longue, afin d'échapper à des contraintes excessives en termes de flexibilité, de délais et d'aléas de production. Elles devraient en outre être mises à même d'adapter la facturation de leurs prestations à la réalité des coûts effectivement supportés, en particulier grâce à une meilleure prise en compte des frais fixes et des dépenses dites de "calage", ainsi qu'à une répercussion des prestations périphériques, actuellement ignorées dans les prix de vente alors qu'elles

pourraient procurer davantage de valeur ajoutée et de marge : il n'est même pas entré dans les usages de facturer le coût de l'immobilisation des personnels et des matériels en cas de retard dans les livraisons de publications. De surcroît, les entreprises de brochage se rémunèrent généralement en fonction du nombre de cahiers ; la diminution de ceux-ci (quatre à cinq, contre huit à dix il y a quelques années), sous le double effet de la diminution de la pagination et de l'accroissement de l'épaisseur des cahiers, a des effets fâcheux sur les recettes.

Face à cette situation, les petites et moyennes entreprises de brochage, adoptant une attitude défensive, retardent le renouvellement de leurs installations, les décisions en ce sens étant prises davantage à la suite de la demande spécifique d'un donneur d'ordres qu'en fonction d'une stratégie à moyen terme.

S'agissant du routage, la contrainte de délai est particulièrement pesante sur les éditeurs de quotidiens, ce qui a conduit beaucoup de ceux-ci à intégrer l'activité à leur propre imprimerie, d'autres continuant au contraire de s'adresser à des entreprises spécialisées.

Pour les publications, la restructuration rendue nécessaire par les évolutions décrites ci-dessus va entraîner la recomposition d'un secteur qui était encore dominé, il y a peu, par des entreprises indépendantes. Sous la pression d'une concurrence qui ne cesse de se renforcer, les imprimeurs vont

continuer à intégrer des unités de brochage et de routage, davantage d'ailleurs pour des raisons commerciales qu'industrielles ; les ateliers mixtes de brochage et de routage sont appelés à se multiplier ; des routeurs de messages de publicité directe vont chercher à utiliser leurs équipements pour traiter également les produits de presse ; grâce à des prix de revient sensiblement inférieurs, les entreprises implantées en province peuvent arracher des parts de marché à leurs concurrentes parisiennes.

La chaîne de fabrication de la presse est donc appelée à aller davantage encore vers une plus grande intégration, de l'impression au routage en passant par le brochage. La similarité des métiers de brocheur et de routeur, ainsi que les facilités offertes par le travail en ligne pour les titres ayant un taux élevé d'abonnés, incitent, pour des raisons techniques et financières, à un rapprochement du brochage et du routage, que les entreprises indépendantes auront des difficultés à mettre en oeuvre du fait de l'insuffisance de leur capacité financière. Quant au rapprochement entre impression et brochage, il devra surmonter plusieurs handicaps : des écarts de productivité sont constatés entre les rotatives et les machines de brochage ; des différences existent dans la situation sociale des salariés ; en pratique, le brochage sera limité aux cahiers imprimés sur place, un imprimeur n'appréciant guère de sous-traiter des travaux de brochage à un concurrent ; le rapprochement offre peu d'intérêt lorsque le tirage est fait dans plusieurs imprimeries. Mais l'attrait de certains imprimeurs pour des processus intégrés de fabrication devrait les conduire à multiplier les initiatives dans le sens d'un rapprochement avec le brochage, voire avec le routage.

L'octroi de soutiens financiers, notamment de prêts bonifiés, devrait permettre à ceux qui ne disposent pas des ressources nécessaires - notamment les entreprises indépendantes - de prendre leur part dans cette évolution.

## **VI. Les messageries de presse**

Les messageries de presse participent pour un peu plus de la moitié à la distribution de ceux des exemplaires des quotidiens et des publications qui ne font pas l'objet d'un abonnement postal ; les autres exemplaires sont distribués sous la responsabilité directe des entreprises éditrices elles-mêmes, ce qui est généralement le cas pour la presse régionale et départementale.

1/ Les messageries ont une double fonction, qui est de répartir et d'acheminer les exemplaires depuis les lieux d'impression jusqu'aux lieux "d'éclatement" que constituent pour l'essentiel les dépositaires. C'est à elles qu'il appartient, sous le contrôle du Conseil supérieur des messageries de presse, de réduire le coût global de la distribution pour ceux des exemplaires dont elles ont la charge.

L'objectif ainsi défini implique, pour l'essentiel, une amélioration de la productivité. S'agissant des Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne, après deux plans ayant couvert respectivement les années 1986 à 1989 et 1990 à 1993, un troisième plan a été défini pour les années 1994 à 1997 en vue de

parvenir, dans la dernière année, à une économie de 737 millions de francs à prix constants. La réorganisation de la distribution des quotidiens, une meilleure prise en compte du "facteur temps" dans la distribution des périodiques, la réduction du nombre des dépositaires, la suppression de plus de 1 100 emplois, une action énergique concernant le traitement des invendus sont les principales mesures décidées. L'effort ainsi accompli permettra de réduire de quatre points, au rythme annuel d'un point, le taux de la remise de base attribuée à la société. Cette baisse bénéficiera pour trois quarts aux éditeurs et pour un quart aux diffuseurs, dont la situation est aujourd'hui très vulnérable du fait des multiples contraintes pesant sur eux.

Il est indispensable que l'Etat, qui participe au financement des congés de conversion et des préretraites par l'intermédiaire du fonds national de l'emploi, continue d'apporter son plein concours à la mise en oeuvre du plan de modernisation des Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne. L'accord passé le 27 décembre 1993 prévoit que les taux globaux de participation de la société aux contrats conclus dans le cadre du fonds national de l'emploi, qui sont de 18 et 21 p. 100 pour l'année 1994, seront déterminés par avenant pour les années suivantes. Une augmentation de ces taux en 1995 compromettrait l'efficacité des mesures adoptées : il conviendrait de les aligner sur celui qui a été consenti au Syndicat de la presse parisienne (11 p. 100 garantis jusqu'au 30 septembre 1995). En contrepartie, bien sûr, l'Etat doit s'assurer des conditions d'utilisation des fonds publics contribuant à la mise en oeuvre du plan de modernisation.

2/ La simple réduction du coût global de la distribution de la presse n'assurerait pas le retour à l'équilibre économique si une réflexion n'était pas conduite sur la répartition des charges financières entre les titres : cette question relève, au premier chef, de la responsabilité des éditeurs.

Les barèmes déterminés par les assemblées générales des sociétés coopératives sont les instruments d'une politique qui doit permettre, pour la communauté des éditeurs, d'atteindre le meilleur équilibre entre les titres en intégrant, dans le cadre de la péréquation, l'importance de la pagination et du poids, les prix de vente au public, l'ampleur de la diffusion, le taux de pénétration, la proportion des exemplaires invendus. Les dispositifs ainsi élaborés sont inspirés par le souci de comprimer les prix de revient, tout en permettant à chaque entreprise éditrice de choisir son mode de distribution, mais dans un contexte de modulation des coûts destiné à éviter que les charges afférentes à certains titres ne puissent par trop affecter celles qui pèsent sur d'autres. Par exemple, la distribution d'un journal vendu à un prix modique, avec une pagination élevée et une forte proportion d'exemplaires invendus, se répercute sur les frais relatifs à la distribution d'un titre présentant les caractéristiques contraires si les correctifs introduits dans les barèmes ne parviennent pas à compenser les conséquences des nombreuses opérations de transport et de manutention.

C'est donc les éditeurs qui, par les décisions exprimées au sein des coopératives, ont la pleine responsabilité des choix fondamentaux. Les possibilités offertes par le plan de modernisation des Nouvelles Messageries de

la Presse Parisienne, en particulier l'attribution des trois points économisés sur la remise de base prélevée par la société, ouvrent la voie d'une évolution opportune des barèmes, sans à-coup majeur pour les éditeurs, dès lors qu'il s'agit non de répartir des charges nouvelles, mais d'alléger les frais de distribution.

3/ L'une des contraintes majeures pesant sur le système de distribution de la presse dans son ensemble est la charge représentée par le traitement des exemplaires invendus (environ 1,2 milliard sur un tirage annuel total de 6,5 milliards). Il est de la responsabilité commune des éditeurs et des messageries d'adopter d'urgence les mesures correctives nécessaires.

Si les entreprises éditrices ont incontestablement fourni, ces dernières années, un effort important pour adapter les fournitures d'exemplaires aux possibilités réelles de vente, certains ajustements apportés, de manière limitée, aux barèmes pratiqués par les messageries permettraient, en appliquant un modeste surcoût aux titres donnant lieu à une proportion excessive d'exemplaires invendus, d'obtenir une amélioration des comportements.

Les éditeurs seraient aidés dans la mise en oeuvre de ce travail d'assainissement dès lors qu'ils recevraient, grâce aux systèmes statistiques informatisés gérés par les messageries, les données leur permettant de déterminer l'importance des tirages avec une plus grande rigueur.

On ne soulignera jamais assez combien une réduction de la proportion

des exemplaires invendus permettrait des économies importantes dans la fabrication et le transport des quotidiens et des publications, ainsi que l'allègement de la charge de travail pesant sur les agents de la vente, contraints de gérer de lourdes masses d'exemplaires sans réelle perspective de commercialisation.

La réussite des actions engagées pour diminuer le coût de la distribution organisée et gérée par les messageries atténuerait les pressions qui sont exercées en vue d'une remise en cause des principes posés par la loi du 2 avril 1947 relative au statut des entreprises de groupage et de distribution des journaux et publications périodiques. Ce texte est l'une des principales garanties du pluralisme de la presse : tout éditeur qui souhaite lancer un titre est assuré de bénéficier d'un système de distribution dès lors qu'il adhère à une coopérative de messageries.

## **VII. Le transport des quotidiens et des publications**

L'indemnité compensatrice allouée par l'Etat à la S.N.C.F. pour le transport de la presse est devenue contestable dans ses modalités et ses conséquences. Instituée en 1948 sur le seul fondement d'une lettre ministérielle, reconduite chaque année sans véritable base réglementaire, elle est aujourd'hui régie par une convention conclue entre l'Etat et la S.N.C.F. ; elle compense le préjudice subi par celle-ci du fait de la réduction de moitié

des prix prévus pour la presse par le "tarif 32". D'un montant prévisionnel de 178 millions de francs en 1995, comme en 1993 et 1994, cette indemnité bénéficie au transport de la quasi-totalité des quotidiens et des publications : la réduction tarifaire ne prend en compte ni la périodicité, ni le contenu du titre.

Le trafic ferroviaire de la presse est constitué, pour l'essentiel, d'exemplaires expédiés de Paris par les Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne (le solde provenant d'envois faits par les Messageries Lyonnaises de Presse ou directement par certains éditeurs) ; dans cet ensemble, la part des quotidiens est tombée à moins de 10 p. 100 (au lieu d'un tiers en 1972) essentiellement en raison du développement de l'impression par fac-similé et du recours croissant au transport routier offrant davantage de souplesse (les éditeurs voulant "boucler" plus tard, les points de vente souhaitant bénéficier des exemplaires plus tôt pour faire face aux exigences de leurs lecteurs). Même en tenant compte de l'indemnité compensatrice, la part de la presse dans l'ensemble des recettes procurées à la S.N.C.F. par le transport des marchandises est extrêmement faible (de l'ordre de 1 p. 100 sur la totalité du fret).

Lorsque, comme c'est le cas général, l'éditeur n'est pas lui-même le client de la S.N.C.F., il ne bénéficie pas directement des facilités tarifaires. En effet, les messageries de presse perçoivent, pour la distribution, une commission qui ne dépend pas du mode de transport utilisé : la réduction des tarifs profite alors indistinctement à l'ensemble de la presse au travers d'une minoration des charges globales pesant sur les messageries.

Outre son indifférenciation, le système actuel encourt le reproche de contraindre la presse à un engagement de maintien de trafic ferroviaire. Il est d'autant plus critiquable que, pour résister à la concurrence du transport routier, la S.N.C.F. établit ses tarifs nets à des niveaux artificiels, qui sont déjà par eux-mêmes insuffisants pour couvrir les charges marginales qu'elle supporte pour le transport de la presse. Enfin, il peut sembler paradoxal d'asseoir une aide de l'Etat sur un mode de transport qui tend à devenir accessoire du fait des inaptitudes pesant sur son utilisation : exigences horaires rappelées ci-dessus, absence de liaison ferroviaire rapide et insuffisance des liaisons aériennes la nuit, mesures prises par la S.N.C.F. pour réduire le nombre des arrêts intermédiaires et des envois par fourgons.

Il est donc essentiel de regarder de nouveau l'indemnité compensatrice pour ce qu'elle était à l'origine, c'est-à-dire pour une mesure tendant à l'allègement du coût du transport de la presse quotidienne à une époque où celle-ci représentait 70 p. 100 du chiffre d'affaires des messageries et où la presse était acheminée pour 80 p. 100 par la S.N.C.F. Le décalage paraît aujourd'hui énorme par rapport à l'objectif poursuivi. C'est ainsi que l'aide attribuée ne bénéficie pas au transport dans la région parisienne, qui représente pourtant 10 p. 100 des frais globaux de transport des quotidiens en métropole.

Il serait donc plus approprié que l'aide fût affectée aux titres pour lesquels les contraintes de transport sont les plus vives, c'est-à-dire les quotidiens, lesquels connaissent de surcroît la situation financière la plus

difficile. L'attribution de l'aide ne serait plus alors liée au mode de transport utilisé, ce qui n'a jamais été la vraie finalité. A son niveau actuel, la contribution de l'Etat, actuellement indexée, représente un peu moins de la moitié du coût du transport de la presse ; des précautions devraient être prises pour éviter qu'elle ne soit déconnectée de l'évolution réelle des tarifs appliqués à ce transport.

Indépendamment du risque qui pourrait résulter de décalages de trésorerie imputables à des remboursements tardifs, ainsi que d'une tentation de la S.N.C.F. à augmenter des tarifs qui ne seraient plus surveillés de manière aussi attentive par l'Etat, la principale difficulté d'une réorientation de l'aide tiendrait à la définition des bénéficiaires : il pourrait s'agir des sociétés de groupage et de distribution de la presse assurant une diffusion nationale (ce qui permettrait de rééquilibrer les coûts de distribution entre quotidiens et publications et d'accélérer la baisse pour l'ensemble des titres), ainsi que des entreprises éditrices de quotidiens régionaux et départementaux.