

**Consultation publique**  
**Article 18-7 de la loi du 2 avril 1947**

**ÉVOLUTION DES MODALITÉS DE « FACTURATION » ET DE  
RÈGLEMENT ENTRE LES ACTEURS  
DU SYSTÈME DE DISTRIBUTION DE LA PRESSE**  
**dans le cadre de la mise en place du système d'information commun (SIC)**

juillet 2015

---

CONTRIBUTION DE L'UNION NATIONALE DES DIFFUSEURS DE PRESSE



16, place de la République, 75010 Paris

---

**ANNEXE**

« modalités de règlement de la presse et trésorerie des diffuseurs.  
Evolution du système de facturation de 1980 à 2014 »

Annexe à la contribution de l'Union nationale des diffuseurs de presse, relative aux modalités de « facturation »  
et de règlement entre les acteurs du système de distribution de la presse.

1. La profession a homogénéisé ses pratiques en 1980, adoptant des principes qui restent d'actualité, quels que soient les correctifs adoptés ensuite. Pour mémoire, on se souviendra qu'à l'époque les dépositaires n'étaient pas informatisés.
2. La profession a alors retenu une semaine de fournitures type, qui débute avec les livraisons du dimanche pour se terminer avec celles du samedi suivant. Les livraisons du dimanche – rares – sont traditionnellement facturées sur le bordereau de livraison du lendemain, lundi. En effet, les parutions du dimanche – peu nombreuses et pour l'essentiel de la presse quotidienne – sont traitées sous le seul angle de la logistique dans les dépôts avant d'être traitées sur le plan comptable le lendemain.
3. Le modèle initial prévoyait donc que le diffuseur règle au dépositaire l'intégralité des fournitures de la semaine (S), chaque mardi de S+1, déduction faite des invendus rendus la semaine précédente (S-1). Déduction, également, de sa commission nette calculée sur la différence entre les fournitures livrées et les invendus crédités.

schéma prévalant pour les <b>fournitures au comptant</b> en 1980															
S-1				S				S+1				S+2			
dim	lun	ma	me	je	ve	sa	dim	lun	ma	me	je	ve	sa	dim	lun
INVENDUS															
				FOURNIS											
								C							

C : jour de paiement par chèque.

4. Ce système ne répondait aucunement à l'objectif de faire en sorte que nul ne soit le banquier de personne. Ainsi, dans la mesure où les invendus crédités correspondaient aux exemplaires chassés de la vente par une nouvelle parution, le diffuseur pouvait en faire l'avance : de 4 semaines pour un mensuel jusqu'à 12 semaines pour un trimestriel. Avec, par ailleurs, une minoration de sa commission, amputée des frais engagés pour la trésorerie (en contradiction avec les dispositions du code civil).
5. Les ventes « comptables » sont déterminées comme suit : fournis de la parution N, qui vient d'être livrée, moins invendus de N-1, rappelée le même jour (mais créditée la semaine suivante). C'est cette base qui permet de calculer la vente théorique et donc la commission du diffuseur. Si ce mode de calcul est exact sur le long terme, il est en général faux à l'instant T, du fait des aléas de vente, les parutions successives ne connaissant ni le même nombre d'exemplaires livrés ni les mêmes ventes. Ce phénomène crée des pics de facturation qui ne correspondent pas à la réalité des ventes, et alors que le diffuseur ne dispose ni des encaissements ni de l'intégralité de sa commission pour y faire face.
6. Enfin le caractère saisonnier des potentiels de vente et la forte concentration des mensuels sur la dernière semaine du mois impliquent des pics de facturation importants.
7. Ce dispositif de base a été corrigé par vagues, mais ses principaux défauts demeurent. En outre, l'impact sur le diffuseur est variable, fonction de la structure de ses ventes et du taux d'invendus.

8. L'UNDP – dès cet accord fondateur signé – a attiré l'attention de la profession sur ses défauts, liés notamment au développement rapide des périodicités longues. Pendant la longue période nécessaire à la négociation de cet accord, les conditions du marché avaient en effet largement évolué.
9. Le poids relatif des produits destinés à rester longtemps en linéaire ne cessait de progresser, avec le développement de nombreux bimestriels, trimestriels, semestriels et hors-série (disposant alors de 63 ou 90 jours de maintien à la vente). Le phénomène décrit au point 11 ci-dessus pour les mensuels s'en était trouvé aggravé. Par ailleurs, ces produits ne bénéficient pas de l'attente du lecteur fidèle : trois mois constituent une période trop longue pour entretenir le rendez-vous du lecteur avec son magazine. De même, les hors-série sont-ils par définition des produits thématiques uniques, irréguliers, dont le potentiel est difficile à estimer. Les taux d'invendus s'en ressentent.
10. Pour tenir compte de cette difficulté, et à la demande de l'UNDP, fut instauré un règlement différé (RD) sur les produits à périodicité longue. L'idée du RD était suffisamment simple pour être comprise de tous : tout produit dont la durée de vente était supérieure au trimestre ne devait pas être porté sur le relevé de la semaine sur laquelle il avait été livré, mais décalé d'un mois.
11. De fait donc, le système de facturation était inchangé pour les titres à périodicité inférieure ou égale au trimestre. La facturation des autres titres était portée sur le relevé établi 30 jours après date de livraison, et les invendus de ces titres crédités à 60 ou 90 jours. La théorie voulait que le diffuseur ait eu, en 30 jours le temps d'encaisser la trésorerie positive permettant d'équilibrer la situation.
12. On voit bien ici que ce compromis ne permettait pas de régler le problème de manière définitive.

Accords de 1990 et 92 : extension du RD, décalage du paiement, crédit de l'invenu

13. En 1989, sur ce constat contesté par les autres acteurs de la profession, l'UNDP mandatait une société d'expertise comptable et d'audit pour établir la situation de trésorerie d'un échantillon – significatif et représentatif – de points de vente, sur la seule activité presse. Cet audit devait conclure à une avance de trésorerie moyenne de 21 jours de chiffre d'affaires (prix public TTC), malgré les mesures déjà prises et évoquées ci-dessus. Alors même que le diffuseur est alors rémunéré sur une base de 13 % nets, avec plus de 300 jours d'ouverture.
14. En 1990, le règlement différé est étendu à tous les titres dont la périodicité est supérieure à mensuelle. Le décalage de facturation de ces produits est porté de 30 à 56 jours (8 semaines).

15. Parallèlement à cette évolution, le jour de paiement est décalé du mardi au mercredi de la semaine S+1, permettant de modifier encore l'équilibre des flux de trésorerie au niveau du point de vente.

schéma prévalant pour les <b>fournitures au comptant</b> en 1990															
S-1				S				S+1				S+2			
dim	lun	ma	me	je	ve	sa	dim	lun	ma	me	je	ve	sa	dim	lun
INVENDUS															
				FOURNIS				C							

C : jour de paiement par chèque. Prélèvement décalé au jeudi

16. Dès 1992, l'UNDP constate auprès de ses adhérents que se posent à nouveau – et de manière généralisée – des problèmes de trésorerie. En 1993, les partenaires de la distribution, tenant compte de ces difficultés, décident d'ajuster à nouveau le modèle : ainsi, le crédit des invendus est accéléré, avec le gain des journées du lundi et du mardi de la semaine S. Les progrès de la technique et les débuts d'une informatisation sérieuse et intégrée dans les dépôts se faisant sentir ici.

17. Le nouveau modèle de facturation est alors celui-ci :

- paiement des fournitures au comptant (périodicité inférieure ou égale au mois) du dimanche au samedi de S. Paiement des titres en RD livrés 8 semaines plus tôt.
- déduction des invendus rendus du mercredi de S-1 au mardi de S. Déduction des invendus de titres en RD rappelés sur cette même unité de temps.
- déduction des commissions calculées en appliquant 13 % à ces différents flux.
- paiement par le diffuseur le mercredi de S+1 (par chèque) ou par prélèvement, avec un décalage de 24 heures.

schéma prévalant pour les <b>fournitures au comptant</b> en 1992															
S-1				S				S+1				S+2			
dim	lun	ma	me	je	ve	sa	dim	lun	ma	me	je	ve	sa	dim	lun
				INVENDUS											
				FOURNIS				C							

C : jour de paiement par chèque. Prélèvement décalé de 24 heures

18. A compter de 1990, le paiement des factures par prélèvement se développe, d'abord dans les agences de la SAD, sous l'impulsion des dépositaires qui y voient une source d'allègement de leur charge administrative. L'UNDP négocie alors avec cette filiale des NMPP une contrepartie pour les diffuseurs, avec un prélèvement fixé au jeudi, puis déporté en 1992 de 24 heures pour être fixé au vendredi de S+1. Cet accord est étendu aux dépôts Soprocom.

19. Il y a là de sérieuses améliorations à la trésorerie des diffuseurs. Pourtant, l'UNDP jauge la situation à l'aune des remontées du terrain et estime que la situation n'est pas encore équilibrée. Et ce d'autant moins que le poids des invendus ne cesse de progresser.

20. Estimant utile d'objectiver le débat – et de sortir d'une logique qui permet de corriger les effets de la distribution sur le diffuseur sans jamais identifier les causes – l'organisation professionnelle mandate le cabinet Coopers & Lybrand en 1996 pour réaliser une étude approfondie des flux de trésorerie. Les sociétés de messageries choisissent de s'associer à cette étude – qu'elles co-financeront au final – afin de partager totalement les méthodes, les données et les conclusions de l'étude.
21. L'étude Coopers va mettre en lumière ce que la profession avait compris de manière empirique : la part relative des différentes périodicités dans les fournitures est un élément essentiel de la trésorerie des diffuseurs. De même que le taux d'invendus (en valeur) de chacune des périodicités. Et puisque la trésorerie se mesure en flux quotidiens pour les encaissements, il est important d'intégrer la vitesse de vente de chacune des périodicités au modèle.
22. Au final, et en l'état du marché, Coopers conclura en déterminant que les diffuseurs avancent encore près de 5 jours de chiffre d'affaires (ventes prix public TTC) au système.
23. Elle mettra également en lumière la différence entre NMPP et MLP au regard de la trésorerie des points de vente : 3,29 jours de déficits pour le diffuseur sur les flux NMPP et 9,21 jours sur les flux MLP – une différence qui s'explique par la nature des portefeuilles des deux messageries.
24. Lors de la réunion de rendu au Conseil supérieur des messageries de presse, les associés de Coopers ne manqueront d'ailleurs pas de rappeler que l'équilibre reste fragile – compte tenu des nombreuses variables liées au marché – et qu'il serait probablement nécessaire de revoir en profondeur le modèle, par exemple en adoptant une facturation à la périodicité et en contrôlant les équilibres régulièrement.

périodicité	situation de trésorerie en jours de CA
quotidiens	1,9
hebdomadaires	1,3
mensuels	(22,3)
bimestriels	22,8
trimestriels	(15,9)
irréguliers	(16,2)
semestriels	(78,5)

25. En 1997, la profession préfère compenser le déficit de trésorerie des diffuseurs en leur octroyant un décalage de 5 jours du paiement. Le modèle reste inchangé, mais le diffuseur paie désormais par chèque le lundi de la semaine S+2.
26. Le paiement par prélèvement – qui s'est entre temps beaucoup développé – est alors fixé pour les dépôts Presstalis (agences SAD et dépôts Soprocom) au surlendemain, passant logiquement du vendredi de S+1 au mercredi de S+2, quand le paiement par chèque passe du mercredi au lundi suivant.

Annexe à la contribution de l'Union nationale des diffuseurs de presse, relative aux modalités de « facturation » et de règlement entre les acteurs du système de distribution de la presse.



exemple, le premier code instauré (historiquement), RD 01 – pour huit semaines de différé – devient-il logiquement RD 08.

Catégorie de règlement : nouveau code d'identification		correspondance avec l'ancien code
<b>00</b>	pas de différé	00
<b>01</b>	différé 1 semaine	02
<b>02</b>	différé 2 semaines	nouvelle catégorie
<b>04</b>	différé 4 semaines	07
<b>06</b>	différé 6 semaines	10
<b>07</b>	différé 7 semaines	11
<b>08</b>	différé 8 semaines	01
<b>11</b>	différé 11 semaines	08
<b>13</b>	différé 13 semaines	06
<b>16</b>	différé 16 semaines	03
<b>18</b>	différé 18 semaines, acompte 50 % à 9 semaines	remplace le code 04 : 16 semaines de différé, acompte à 8 semaines
<b>20</b>	différé 20 semaines, acompte 50 % à 10 semaines	05
<b>26</b>	différé 26 semaines, acompte 50 % à 13 semaines	09

---

#### 2013 – de nouvelles mesures sur le RD

---

32. De 2006 à nos jours, le poids des hebdomadaires diminue fortement dans l'activité de la filière, victime essentiellement de la crise de consommation qui affecte les hebdomadaires télé. Pendant ce temps, le marché s'atomise et s'ouvre de plus en plus à des produits à périodicité plus longue, de diffusion plus modeste en nombre. C'est sous cette double influence que les taux d'invendus ne vont cesser de se dégrader.
33. Ainsi, le fragile équilibre qui prévalait jusque là va-t-il s'en trouver perturbé. En effet, deux des variables qui influent sur la trésorerie des diffuseurs – et certainement les plus importantes – auront été fortement modifiées sur la période.
34. Pour mémoire, on se rappellera que l'étude Coopers présentait un solde de trésorerie négatif de l'ordre de 22 jours de chiffre d'affaires pour cette dernière périodicité. Et ce déficit est structurel. Les mensuels, payés jusque là en règlement immédiat ont un taux d'invendus supérieur à 50 %.
35. Pour 100 € d'un mensuel livré en semaine S, le diffuseur se voyait facturer 87 € le mardi de S+2 (soit, 100 € moins 13 % de commission de base). Si l'on admettait que le diffuseur ait intégralement vendu tous les exemplaires possibles au cours de ces deux semaines, il n'aurait encaissé que 50 €. Ce déficit de 37 % de la valeur qui lui est livrée est donc inévitable.
36. Notons que la courbe de vente des mensuels, telle que définie par les travaux de Coopers démontre par ailleurs que les mensuels se vendent de manière quasi linéaire tout au long de leur durée de vente. Et le poids de cette périodicité dans les livraisons des diffuseurs est en augmentation. Les trimestriels progressent également, quand le poids relatif des semestriels est insignifiant.

Annexe à la contribution de l'Union nationale des diffuseurs de presse, relative aux modalités de « facturation » et de règlement entre les acteurs du système de distribution de la presse.

37. Le CSMP prend donc une mesure visant à augmenter le différé de paiement accordé au réseau sur les deux périodicités qui pèsent le plus sur l'équilibre de sa trésorerie : les trimestriels et les mensuels.
38. Le règlement différé attaché à la périodicité trimestrielle est étendu, passant de 8 à 11 semaines.
39. Un règlement différé est instauré sur les titres de périodicité mensuelle. Les livraisons de ces parutions seront désormais assorties d'un règlement différé à deux semaines, ou RD 02. Concrètement, cela signifie que la facturation de ces fournitures sera portée sur le relevé du diffuseur de la deuxième semaine après livraison, payable le mardi de la semaine S+2 (après facturation).
40. Ces deux mesures prises ensemble permettent d'injecter 5 jours de trésorerie dans le réseau des diffuseurs, soit quelque 40 millions d'€
41. Parallèlement à cela, le CSMP a mis fin à une inégalité entre diffuseurs, en fixant uniformément le jour de paiement par prélèvement au mercredi de S+2. (voir supra, points 33 et 34). Ce sont ainsi la moitié des diffuseurs qui sont concernés par cet alignement sur la situation la plus favorable. On notera d'ailleurs que les dépôts vendus par Presstalis à MLP avaient abandonné le mercredi de S+2 pour imposer un paiement aligné sur celui des dépôts indépendants, soit un jour plus tôt, au détriment des diffuseurs.