



Protocole interprofessionnel ENSEIGNE CULTURELLE

**DE QUALIFICATION ET DE
COMPLEMENTS DE REMUNERATION
DES DIFFUSEURS DE PRESSE
Qualification 1er plan et 2nd plan**

DECLARATION 2010

**A RENVOYER SIGNEE
A VOTRE DEPOSITAIRE
AVANT LE 30/06/2010**

IMPORTANT

La qualification est renouvelable tous les ans.
Le non retour de la déclaration signée, de la fiche d'engagements signée et des documents justificatifs à votre dépositaire à la date indiquée vous exclut d'office de la qualification MLP.



Avenant Protocole interprofessionnel du 3 juillet 2007 ,
Spécifique aux Enseignes Culturelles
1^{er} plan – Niveau qualifié

- Dédier un linéaire presse aux produits des messageries d'une longueur de quatre mètres au sol minimum. Seul doit être déclaré le linéaire mural (mobilier de plus de 1,70 m de hauteur), les îlots, présentoirs n'étant pas pris en compte.
- Disposer d'un linéaire presse de 100 mètres développés minimum.
- Formation obligatoire d'au moins 1 personne du magasin au stage Initiation au métier de la presse.
- Disposer d'une enseigne Presse permettant d'identifier la vente de la presse dans l'activité du magasin et/ou une signalétique à l'intérieur du magasin ainsi qu'un balisage du linéaire.
- Respecter un horaire d'ouverture 6 jours par semaine, parmi les horaires suivants :
 - Etre ouvert entre 12h et 14 h,
 - Ou être ouvert jusqu'à 19h30,
 - Ou être ouvert a minima 9 heures par jour,
 - Ou être ouvert le dimanche matin
- Faire la promotion du rayon presse au sein du magasin de l'entrée jusqu'aux rayons en passant par les allées et ce, au moins 20 jours par an.
- Réaliser une réimplantation du linéaire presse au moins 1 fois par an.

Avenant Protocole interprofessionnel du 3 juillet 2007 ,
Spécifique aux Enseignes Culturelles
2nd plan – Niveau spécialiste

- Disposer d'un linéaire presse d'un minimum de 150 mètres linéaires développés.
- Respecter les critères du 1^{er} plan (cf. encadré ci-dessus)
- Etre équipé d'une version de logiciel presse homologuée MLP et permettant la remontée quotidienne des ventes à la messagerie.
- Effectuer le scan des produits MLP avec un taux de fiabilité supérieur ou égal à 90 %.
- Suivre un stage de perfectionnement presse au moins 1 fois par an, dès la première année d'exploitation de l'activité presse, par 2 personnes du magasin rattachées au rayon .
- Réaliser une réimplantation 1 fois par semestre du linéaire presse.
- Réaliser une action de modernisation du point de vente, destinée à améliorer la présentation de la presse, au moins une fois toutes les 9 années pleines suivant la date de sa dernière modernisation. Par défaut, la dernière date de modernisation est fixée au 1^{er} janvier 2010.



Avenant au protocole interprofessionnel DE QUALIFICATION ET DE COMPLEMENTS DE REMUNERATION DES DIFFUSEURS DE PRESSE

Qualification 1^{er} plan et 2nd plan des Enseignes Culturelles

Questions / Réponses

Vous trouverez ci-après la réponse à bon nombre de questions que vous vous posez. Celles-ci sont classées par thèmes : critères d'éligibilité et mécanismes de calcul du complément de rémunération. Vous pouvez également effectuer votre simulation personnalisée sur ww.mlp.fr ou appeler le n° Azur pour plus de précisions : 0 810 08 00 08.

SOMMAIRE :

1. Mise en œuvre de l'avenant
2. Produits concernés
3. Diffuseurs concernés
4. Recensement des diffuseurs
5. Versement de la rémunération complémentaire
6. Critères d'éligibilité
7. Mécanismes de calcul du complément de rémunération

1. Mise en œuvre du présent avenant :

Celui-ci a pris effet le 1^{er} janvier 2010. De ce fait, à compter de cette date, les diffuseurs en conformité avec les [critères d'éligibilité](#) développés ci-après pourront prétendre à une rémunération complémentaire **dès lors où ils auront retourné la déclaration, la fiche d'engagement et les justificatifs demandés.**

2. Produits concernés :

Les produits de presse y compris produits multimedia, et encyclopédies dans le cadre du 1^{er} plan de qualification.
Les produits de « presse coopérative », publications pour le 2nd plan de qualification. Sont donc exclus : les PM, EY, AL et PP ainsi que la presse étrangère non adhérente aux coopératives.

3. Diffuseurs concernés :

Toute enseigne culturelle, disposant d'une superficie d'au moins 300m², qui présente à la vente essentiellement des produits et services culturels, de loisirs et disposant dans leurs locaux d'un linéaire et d'un personnel dédié à l'assistance et au conseil à la vente d'une offre presse d'au moins 1200 titres toutes messageries confondues.

Les **critères d'éligibilité sont universels** de façon à respecter la neutralité des conditions de distribution.

4. Recensement des diffuseurs :

Le recensement des diffuseurs ayant vocation à bénéficier de la rémunération complémentaire pour l'année civile à venir sera effectué sur la base d'une déclaration remplie par le diffuseur et remis aux messageries par le dépositaire central.

Toute déclaration non conforme, restituée hors délais, insuffisamment renseignée ou non signée, privera le diffuseur du droit à bénéficier de la rémunération complémentaire pour une année.

5. Versement de la rémunération complémentaire :

Chaque messagerie assure le versement du complément de rémunération au titre de ses produits presse coopérative. La rémunération complémentaire est versée aux diffuseurs concernés tous les semestres, par chèque, remis via le dépositaire chaque fin mars et fin septembre.

6. Critères d'éligibilité

Protocole Enseigne culturelle – Page 5/15

Les 5 critères d'éligibilité sont cumulatifs :

- Qualification 1er plan
- Informatisation et remontées des informations de ventes
- Réimplantation semestrielle du linéaire presse
- Formation Professionnelle
- Modernisation du Point de Vente

Qualification 1er plan

Respecter les critères du premier plan ou pour les diffuseurs de Paris, Lyon, Bordeaux, Marseille, répondre aux critères du 1^{er} plan.

Quelles sont les conditions à respecter sur le **linéaire presse** pour toucher le 1^{er} niveau de qualification ?

- > Disposer d'un linéaire mural au sol d'au moins 4 mètres (mobilier > 1.70m de hauteur) hors îlots et présentoirs.
- > Disposer d'un linéaire presse d'au moins 100 mètres développés.
- > Effectuer au moins 1 réimplantation du linéaire presse par an.

Quelles sont les conditions à respecter **au niveau du magasin** pour toucher le 1^{er} niveau de qualification ?

- > Disposer d'une enseigne presse et/ou d'une signalétique à l'intérieur du magasin ainsi qu'un balisage du linéaire.
- > Faire suivre la formation initiation au métier de diffuseur de presse par au moins 1 personne rattachée au rayon.
- > Organiser 20 jours /an la promotion du rayon presse au sein du magasin.
- > Appliquer une des conditions d'horaire d'ouverture ci-dessous chaque jour au moins 6 jours par semaine :

- Etre ouvert entre 12h et 14h
- Ou être ouvert jusqu'à 19h30
- Ou être ouvert a minima 9 heures par jour
- Ou être ouvert le dimanche matin

Je suis ouvert du lundi au samedi, de 9h à 19h et je ferme entre 12h et 14h, mais je suis ouvert le dimanche matin, suis-je qualifiable ?

Non. Vous ouvrez bien 6 jours par semaine, mais vous ne respectez pas les options proposées pour chaque jour de la semaine. Le fait d'ouvrir le dimanche matin, pourrait compenser l'écart sur une journée seulement, pas sur les 5 autres jours.

Quel type de promotion dois-je organiser dans mon magasin ?

Vous devez organiser la promotion du rayon presse à l'intérieur du magasin, de l'entrée jusqu'au rayon presse en passant par les différentes allées et ce au moyen d'affiches, de stops rayons ou de tout autre moyen de communication que vous jugerez adéquat.

Quand dois-je faire cette promotion pour bénéficier de la rémunération ?

Pour cette 1ère année d'entrée en vigueur de cet avenant pour les enseignes culturelles, nous vous accordons le critère de la promotion pour l'année 2010.

Il vous faut cependant réaliser 20 jours de promotion au cours de l'année 2010 pour rendre valide ce critère pour l'année 2011.

La vérification est faite in situ par le dépositaire et/ou le Délégué Commercial MLP. C'est le dépositaire et/ou le Délégué Commercial MLP qui valide le respect de ce critère.

Si vous ne réalisez pas les 20 jours/an de promotion, vous êtes exclu de la qualification pour l'année civile suivante.

Je suis diffuseur dans une des grandes villes suivantes : Paris, Lyon, Bordeaux, Marseille. Puis-je bénéficier de la qualification 1^{er} plan ?

Non, vous ne pouvez bénéficier de la rémunération complémentaire lié au 1^{er} plan car celui-ci permet d'accéder à un taux de commission net sur la presse de 15%. Or votre taux de commission de base est déjà de 20% brut.

Informatisation et remontées des informations

Avoir une version de logiciel homologuée par MLP et remonter quotidiennement les informations de vente, à un taux minimal de fiabilité de 90%.

Mon logiciel de caisse ne traite pas la presse. J'ai décidé d'investir. Quand pourrais-je prétendre à la rémunération complémentaire ?

Votre fournisseur de caisse doit faire homologuer son logiciel presse par chacune des messageries pour être conforme avec leur cahier des charges concernant les remontées de ventes attendues.

Ensuite, les scans de vos ventes de produits presse doivent remonter chaque soir avant 22h30 vers chacune des messageries.

Dès que votre taux de fiabilité est au moins égal à 90% par mois, vous pouvez toucher le 2nd plan de qualification si vous respectez les autres conditions du 2nd plan.

Que veut dire 90% de taux de fiabilité ?

C'est le taux de scan pondéré par le taux de régularité.

Calcul du taux de scan :

Taux de scan = $\frac{\text{Nombre d'exemplaires scannés vendus}}{\text{Nombre d'exemplaires vendus déclarés par le dépôt}}$

Calcul du taux de régularité :

100% - 1% par jour de retard (fichiers remontés après 23h30).

Ou 100% - 2% par jour manquant ou rejeté (en anomalie)

Exemple : un diffuseur a un taux de scan à 98% avec 4 fichiers qui n'ont pas été envoyés le soir même mais le lendemain matin, alors :

Taux de fiabilité = 98% - (4x1%) = 94 %

NB : Ce taux de 90 % vous laisse une marge suffisante pour que les effets de la démarque ou les codes à barres illisibles ne vous pénalisent pas.

Par qui est-il mesuré et comment le connaître ?

Ce taux de fiabilité moyen fera l'objet d'une mesure mensuelle par les messageries.

Vous pouvez suivre vos remontées de ventes en cours et passées sur les précédents mois sur votre espace dédié, OMEGA presse, de notre site internet www.mlp.fr en vous connectant avec vos codes d'accès (disponible en appelant le n° Azur).

Si je n'atteins pas les 90% de fiabilité sur un mois par exemple, est-ce que je perds tout le complément de rémunération semestriel ?

Non, ce taux est analysé mensuellement. Vous ne perdez donc qu'1/6ème de votre complément de rémunération semestriel.

Ma version de logiciel de caisse est homologuée Presstalis mais pas MLP, suis-je éligible ?

Il existe plusieurs cas de figure :

- Votre logiciel n'est homologué que pour l'une des deux messageries, vous n'êtes éligible que pour celle-ci et seulement si vous respectez le taux de fiabilité (cf. liste des logiciels homologués MLP en annexe B)

- Votre logiciel est homologué par les deux messageries mais vous ne remontez quotidiennement les ventes qu'à une seule des deux messageries : vous êtes éligible pour la seule messagerie pour laquelle vous remontez vos ventes si vous respectez le taux de fiabilité.

Reportez-vous à l'annexe B du présent avenant au protocole interprofessionnel du 3 juillet 2007 pour connaître la liste des éditeurs et logiciels homologués MLP. Si votre fournisseur n'y apparaît pas, nous vous recommandons de lui demander le développement rapide d'une version homologuée.

Précision MLP : Un problème matériel empêche l'envoi du fichier, vous rencontrez un problème de connexion...vous devez impérativement nous informer au plus tôt pour ne pas être pénalisé par cet événement indépendant de votre volonté au numéro AZUR 0 810 08 00 08.

Formation Professionnelle

A compter du 1er janvier 2010 (date de la 1ère mise en œuvre du 2nd plan de rémunération pour les enseignes culturelles), le diffuseur s'engage à faire suivre à 2 de ses collaborateurs, un stage de perfectionnement presse homologué, au minimum chaque année.

Quelles sont les formations prises en compte ?

La formation régulière aux métiers de la presse est essentielle pour garantir les compétences dans votre point de vente. Ce stage lié à la vente et à la gestion de votre activité a une durée minimum d'une journée et est assuré par un organisme de formation certifié et agréé par la profession. Ci-dessous les organismes agréés qui dispensent des formations homologuées :

- CEFODIP
- CGA
- AGORA Presse Expansion
- Quelques éditeurs de caisse dont la formation est homologuée par les 2 messageries

Reportez-vous à l'annexe C du présent avenant pour connaître la liste des formations homologuées à date. Cette liste est mise à jour et consultable sur le site www.mlp.fr rubrique distributeurs / plans de qualification / 2nd plan de qualification.

A quel moment dois je faire la formation pour être éligible ?

Pour le 1^{er} Plan, il faut que l'un des collaborateurs rattachés au magasin soit formé au module Initiation au métier de la presse. A cet effet, vous devez nous adresser un justificatif de formation au plus tard le 31/12/2010 pour continuer de bénéficier de ce critère pour l'exercice 2011. Pour l'entrée en vigueur de cet avenant, nous vous accordons le bénéfice pour l'exercice 2010.

2 collaborateurs rattachés au rayon doivent effectuer une des formations homologuées 2nd plan au moins 1 fois par an. Les formations suivies dans l'année vous permettent d'être éligible pour l'année suivante.

Pour cette 1^{ère} année d'entrée en vigueur de cet avenant pour les enseignes culturelles, nous vous accordons le critère de la formation pour l'année 2010. Il vous faut cependant réaliser une formation par 2 collaborateurs **avant le 31/12/10** pour rendre valide ce critère pour l'année 2011.

Vous devez ensuite envoyer ces justificatifs de formation aux messageries.

Que se passe-t-il si je ne respecte pas cette obligation ?

Vous serez alors déqualifié pour l'année suivante, et ce jusqu'à ce que vous effectuiez un stage vous permettant d'être requalifié pour l'année civile suivant la date de formation.

Réimplantation du linéaire presse

A quel moment dois je réimplanter mon linéaire presse ?

Vous devez réimplanter votre rayon presse au moins 1 fois dans l'année pour prétendre au 1^{er} plan de qualification. Toute réimplantation effectuée dans l'année ouvre les droits pour l'année civile suivante.

Pour prétendre au 2nd plan de qualification, cette réimplantation doit s'effectuer 1 fois par semestre.

Vous devez informer votre dépôt de votre action de réimplantation.

Que se passe-t-il si je ne respecte pas cette obligation ?

Vous serez déqualifié pour l'année suivante si vous n'avez pas effectué cette réimplantation dans l'année dans le cadre du 1^{er} Plan.

Vous serez déqualifié pour l'année suivante si vous n'avez pas effectué une réimplantation par semestre dans l'année dans le cadre du 2nd Plan.

Modernisation du Point de Vente

A compter du 1er janvier 2010 (date de la 1^{ère} mise en œuvre du 2nd plan de rémunération pour les enseignes culturelles), le diffuseur s'engage à réaliser une action de modernisation du point de vente (hors gros œuvre et informatisation) au moins une fois toutes les 9 années pleines.

Quel type de modernisation prenez vous en compte ?

On considère que vous avez effectué une modernisation presse à partir du moment où vous avez réalisé un investissement destiné à améliorer la présentation et l'exposition de la presse, quotidiens et publications.

La modernisation concerne le mobilier presse.

Les investissements liés aux travaux de gros œuvre, à l'informatisation, aux présentoirs des quotidiens, à la main d'œuvre, aux frais d'installation ou de livraison ne peuvent être pris en compte dans l'action de modernisation.

Quand considère t on que j'ai modernisé mon magasin ?

On commence à compter les 9 années à partir de janvier 2010. Vous devrez donc effectuer une action de modernisation au plus tard en décembre 2019 (car le calcul se fait en année pleine).

Dès que cette action est réalisée, vous devez envoyer votre justificatif (facture) aux messageries.

Mon magasin sera crée en 2011, quelle prochaine échéance dois-je respecter ?

Une création vaut pour une modernisation. Ce critère sera donc valide dans votre cas jusqu'en 2020, modernisation à effectuer avant fin décembre 2020.

Que se passe-t-il si je ne respecte pas ce critère ?

Vous serez alors déqualifié pour l'année suivant l'expiration du délai, jusqu'à ce que vous nous fassiez parvenir une facture de modernisation qui vous permettra d'être requalifié pour l'année civile suivant la date de modernisation.

7. Mécanismes de calcul de la rémunération complémentaire

Cette rémunération est liée à trois facteurs :

- Mètre linéaire développé total
- Performance commerciale
- Géocommercialité

Mètre linéaire développé total

Pour y accéder, le diffuseur doit avoir un mètre linéaire développé total de 150 ml minimum pour le 2nd plan. La rémunération complémentaire est calculée en fonction du mètre linéaire développé total et de son chiffre d'affaires semestriel publications.

Comment calculer mon linéaire développé total ?

C'est l'addition de 3 composants.

1. Linéaire mural : Le linéaire développé des meubles muraux > 1,70m.

Calcul : La longueur totale des gorges mises à disposition pour l'exposition des titres de presse soit : linéaire au sol multiplié par le nombre d'étagères disponibles pour l'exposition des titres de presse.

Il prend en compte l'ensemble des mobiliers (hors tourniquosques et présentoirs quotidiens) pour l'ensemble des produits (y compris les PM, EY, AL et PP).

Exemple : 8 mètres au sol et 10 gorges sur chaque mètre au sol = 80 mètres linéaires développés.

2. Linéaire ilots : Le linéaire développé des ilots.

Calcul : Métrage au sol d'une seule face de la longueur de l'îlot x nombre de gorges par face.

3. Linéaire Autres : Le linéaire développé des meubles muraux < 1,70m + les présentoirs de jeux de mots (spécifiques ou non) + les tours multimédia.

Calcul : Pour les présentoirs de jeux de mots : le métrage au sol d'une face x le nombre de gradins.

Pour la tour multimédia : le métrage au sol d'une seule face x le nombre de gorges x le nombre de faces.

Piles : Le plateau bas, dédié aux piles, doit être comptabilisé comme un gradin. Lorsque le plateau bas comprend 2 rangées de piles, il faut comptabiliser 2 gradins dans le développé du linéaire concerné.

Les quotidiens ne sont pas pris en compte. Les tourniquosques et présentoirs quotidiens doivent être exclus du calcul ainsi que la partie de votre linéaire réservée aux quotidiens. Les présentoirs spécifiques réservés aux opérations de promotion sont exclus.

Appliquer ensuite la grille suivante :

Linéaire développé total	Pourcentage du CA
< 150	0%
≥150 < 180	2%
≥180 < 220	2,5%
≥220 < 250	3%
≥250	3,5%

Exemple :

mon mètre linéaire développé = 210 ml

mon CA semestriel publications toutes messageries = 170 000€

Le montant de ma rémunération complémentaire au titre de ce premier facteur sera de 4 250 € = 2,5% X 170 000 € .

Performance commerciale

Le critère de linéaire développé doit être obligatoirement rempli par le diffuseur pour pouvoir bénéficier du critère de performance commerciale.

Pour y accéder, le diffuseur doit réaliser, sur les publications presse coopérative, un volume d'affaires semestriel supérieur ou égal à 70 000 € toutes messageries confondues.

La rémunération complémentaire alors accordée est calculée de manière progressive, par tranches de chiffre d'affaires.

Comment est calculée cette rémunération ?

La rémunération est calculée à partir d'une grille de 7 tranches. Chaque tranche rémunère une partie de votre CA et c'est la somme des rémunérations obtenues qui constitue votre complément de rémunération.

Tranche de CA presse publications par Semestre	Taux par tranche de CA
70 000 à 125 000	1%
125 000 à 160 000	1,50%
160 000 à 190 000	3,00%
190 000 à 220 000	5,00%
220 000 à 250 000	7,00%
250 000 à 280 000	8,00%
280 000 à 310 000	9,00%
310 000 à 340 000	12,00%
> 340 000	15,00%
Total	= complément brut de rémunération

Exemple : Le montant semestriel de votre CA publications, toutes messageries = 180 000 €

Votre CA MLP publications semestriel = 45 000 €

Tranche de CA	Tx maximal	Ecart de CA	Rémunération complémentaire
70 000 à 125 000	1%	55 000	(1% X 55 000 €) = 550 €
125 000 à	1,50%	35 000	524,98 €

160 000			
160 000 à 180 000	3%	20 000	599,97 €
TOTAL			1 674,95 €

Calcul du taux de performance commerciale :

$(1\ 674,95 / 180\ 000) \times 100 = 0,93\ %$

Vous percevez donc au titre de la performance commerciale pour le CA MLP : 418,73€ = 45 000 € (CA MLP) X 0,93%

Comment est mesuré ce CA semestriel presse coopérative toutes messageries ?

La mesure du CA Presse coopérative total par semestre toutes messageries confondues se fait par la consolidation des informations provenant des messageries et des dépositaires.

Au cas où la performance commerciale ne pourrait être pour des raisons techniques ou autres établie « toutes messageries confondues », chaque messagerie effectuera provisoirement son calcul pour son propre compte jusqu'à ce que les raisons de l'empêchement soient levées.

Le calcul se fera dans ce cas en fonction de la dernière part de marché connue pour chaque messagerie relativement à son chiffre d'affaires prix public TTC (« Prix Fort »).

Géo-commercialité

Le critère de performance commerciale doit être obligatoirement rempli par le diffuseur pour pouvoir bénéficier du critère de géo-commercialité.

Il vise à mieux rémunérer les diffuseurs qualifiés et spécialistes de presse, situés dans les zones de fortes chalandises..

La rémunération complémentaire peut alors varier de 1% à 3% de son chiffre d'affaires.

Quelles sont les conditions à remplir pour percevoir le complément de rémunération lié à l'implantation géo-commerciale ?

Il vous faut d'abord bénéficier d'un complément de rémunération sur le critère de la Performance commerciale.

Cette rémunération ne s'adresse pas aux diffuseurs grandes villes (Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux) car leur situation est déjà prise en compte par le décret de 1988.

Quelles sont les implantations concernées ?

> Le diffuseur en galerie marchande de supermarché (surface entre 400 et 2 500 m²) est rémunéré à 1% du CA presse coopérative.

> Le diffuseur en galerie marchande d'hypermarché (surface > 2 500 m²) est rémunéré à 3 % du CA presse coopérative.

> Le diffuseur en commune de + de 10 000 habitants et dont la commune est elle-même située dans une aire urbaine de + de 50 000 habitants est rémunéré à 1 % du CA presse coopérative.

Si je cumule les critères de galerie marchande et de l'aire urbaine comme décrit ci-dessus, ma rémunération complémentaire peut-elle se cumuler ?

Non. Vous bénéficiez alors de la rémunération complémentaire la plus favorable, soit + 3% si vous êtes dans une galerie marchande d'hypermarché et dans une aire urbaine et 1% si vous êtes dans une galerie marchande de supermarché et dans une aire urbaine.

Comment savoir si je suis situé en aire urbaine ?

Pour savoir si vous êtes dans une aire urbaine de plus de 50.000 habitants et une ville de plus de 10.000 habitants, connectez-vous au site de l'INSEE (www.insee.fr) ou sur notre site www.mlp.fr où vous pourrez effectuer une simulation de votre rémunération complémentaire ou contactez-nous au n° Azur 0 810 08 00 08.



Avenant au Protocole interprofessionnel DE QUALIFICATION ET DE COMPLEMENTS DE REMUNERATION DES DIFFUSEURS DE PRESSE POUR LES ENSEIGNES CULTURELLES

Qualification 1^{er} plan et 2nd plan

ANNEXES

Annexe A. Avenant au Protocole interprofessionnel du 6 juillet 2007 pour les enseignes culturelles

Annexe B. Liste des Logiciels de gestion de la presse homologués par MLP

Annexe C. Liste des formations de perfectionnement à la presse homologuées par MLP

ANNEXE A

ENSEIGNES CULTURELLES

Avenant au Protocole Interprofessionnel Du 3 juillet 2007, régissant les conditions d'accès au Second Plan de Qualification des Diffuseurs de Presse

Au regard et en vertu des textes légaux et réglementaires,

Entre les soussignés :

La Société Coopérative **MESSAGERIES LYONNAISES DE PRESSE** (MLP) dont le siège social est à Saint-Quentin-Fallavier (38070), 55 boulevard de la Noirée, représentée par le Président du Conseil d'Administration, Monsieur Jean-Claude COCHI,

ci-après dénommée "**MLP**", de première part,

Le **SYNDICAT NATIONAL DES DEPOSITAIRES DE PRESSE** (SNDP), dont le siège social est à PARIS (75002), 7 rue du 4 septembre, représenté par son Président, Monsieur Stéphane d'ALTRI O DARDARI,

ci-après dénommé le "**SNDP**", de seconde part,

L'**UNION NATIONALE DES DIFFUSEURS DE PRESSE** (UNDP), dont le siège social est à PARIS (75010) 16 place de la République, représentée par son Président, Monsieur Gérard PROUST,

ci-après dénommée l'**UNDP**, de troisième part.

PREAMBULE

En 1994, un plan relatif aux conditions de rémunération des diffuseurs a été arrêté à la suite des travaux menés, sous l'égide du Conseil Supérieur des Messageries de Presse, par les représentants des pouvoirs publics, les éditeurs des sociétés de messageries, les dépositaires et les diffuseurs.

Ce premier plan a été matérialisé par la signature de deux protocoles interprofessionnels en date des 30 septembre 1994 et 12 mars 2002, ces protocoles étant relatifs à la revalorisation de la rémunération des diffuseurs de presse, fondée sur un principe de qualification.

De nouvelles négociations interprofessionnelles ont abouti à l'établissement d'un protocole interprofessionnel définitif portant sur le Second Plan de qualification du réseau des diffuseurs conclu le 3 juillet 2007, qui a obtenu l'avis favorable du Conseil Supérieur des Messageries de Presse (CSMP), et ce, conformément aux dispositions du décret du 25 novembre 2005 modifiant le décret du 9 février 1988.

Dans la même volonté de consolider la rémunération des spécialistes Presse, des discussions ont été menées sur la rémunération des enseignes Culturelles. MLP se félicite de l'aboutissement de ces négociations qui permettent de proposer ce nouvel accord interprofessionnel qui permettra une consolidation pleine et entière de la rémunération des enseignes culturelles dont la volonté est de proposer une offre large de titres de presse grâce à un plan qui reprend l'architecture du plan des Diffuseurs Qualifiés Spécialistes de presse.

Cet avenant au protocole d'accord et la nouvelle convention qui en découle sont subordonnés à l'obtention de l'avis favorable du Conseil Supérieur des Messageries de Presse, et ce, conformément aux dispositions du décret du 25 novembre 2005, modifiant le décret du 9 février 1988, et comme précédemment, à la mise en place par le Conseil d'Administration et/ou l'Assemblée générale de MLP des moyens de financement appropriés.

ARTICLE 1 - Définition

On appelle Enseigne Culturelle, tout point de vente d'une superficie d'au moins 300 m², qui présente à la vente essentiellement des produits et services culturels, de loisirs, et disposant dans leurs locaux d'un linéaire et d'un personnel dédié à l'assistance et au conseil à la vente d'une offre presse d'au moins 1200 titres toutes messageries confondues.

ARTICLE 2 – Engagements, services et rémunération

Chaque magasin, intégré ou non à une chaîne de distribution, compte tenu de ses spécificités, doit pouvoir choisir les obligations associées à cet avenant au protocole, liées à la vente de la presse. Il existe 3 types de contrats accessibles à un point de vente culturel :

- Contrat de base
- Contrat qualifié
- Contrat spécialiste

Les obligations respectives des parties sont indiquées ci-après.

Ceci veut donc dire qu'au sein d'une même enseigne, le choix du contrat, et donc la rémunération, seront propres à chaque magasin.

Toute modification des engagements initialement pris (modification de la taille du linéaire développé par exemple) doit être immédiatement signalée au dépositaire, qui en informera les messageries. Ces modifications peuvent conduire à la perte du bénéfice du présent agrément.

ARTICLE 3 - Aménagement des critères du premier Plan de Qualification

a) Rappel de la prestation et rémunération de base

Dès lors où le linéaire mural est d'au moins 4 ml au sol, le point de vente bénéficiera d'une remise de base brute de 15 points.

b) Prestation et rémunération de niveau Qualifié

Afin de bénéficier d'une rémunération complémentaire de 1 point sur les quotidiens et jusqu'à 15% nets sur les publications, le point de vente doit proposer :

- Un linéaire développé presse minimum de 100 mètres développés
- Au moins une personne du magasin, formée au module initiation au métier de la presse
- Une amplitude horaire répondant chaque jour à l'une des conditions suivantes, et ce, 6 jours sur 7 :
 - être ouvert entre 12H et 14 H, ou
 - être ouvert jusqu'à 19H30, ou
 - être ouvert à minima 9H par jour, ou
 - être ouvert le dimanche matin
- **Une enseigne presse et/ou une signalétique à l'intérieur du magasin et un balisage linéaire**
- Le point de vente Culturel doit, au moyen d'affiches, de stop-rayons ou tout autre outil de communication et ce au moins 20 jours par an, faire la promotion du rayon presse au sein du magasin de l'entrée jusqu'aux différents rayons en passant par les allées
- Une réimplantation du linéaire presse au moins une fois dans l'année.

ARTICLE 4 - Prestation et rémunération de niveau Spécialiste

Afin de bénéficier d'une rémunération complémentaire pouvant atteindre 28% nets, le magasin doit répondre aux critères préalables suivants :

- Le point de vente doit répondre aux critères de niveau qualifié.
- Une informatisation avec une version homologuée "remontées des ventes" par l'ensemble des messageries et remonter quotidiennement les informations de vente, à un taux minimal de fiabilité de 90%.
- Effectuer le scan des produits MLP avec un taux de fiabilité supérieur ou égal à 90%. Ce taux de fiabilité moyen fera l'objet d'une mesure mensuelle. Le point de vente qui ne respecterait pas ce taux verra sa rémunération complémentaire semestrielle amputée d'1/6^{ème} par mois de non respect du taux de fiabilité.
- Le critère de formation professionnelle de perfectionnement presse, s'applique dès la première année d'exploitation de l'activité presse. Au minimum 2 personnes du point de vente, participant à la gestion et/ou à la promotion de cette activité, devront être formées au moins une fois par an.
- Une réimplantation semestrielle du linéaire presse.
- Un engagement de modernisation du linéaire presse minimum de 150 mld tous les 9 ans.

Le respect de ces critères préalables permet au magasin de l'enseigne culturelle de percevoir une rémunération complémentaire selon trois facteurs de rémunération :

- a) Une rémunération liée au « mètre linéaire presse développé total »
- b) Une rémunération liée au facteur de « performance commerciale »
- c) Une rémunération liée au facteur géocommercial

L'ensemble des compléments de rémunération additionnés à la rémunération de base du magasin, permet d'atteindre une rémunération plafonnée à 28% nets, c'est-à-dire la rémunération d'un diffuseur Spécialiste de la presse, du chiffre d'affaires presse coopérative prix public TTC (CA presse coopérative « Prix fort ») relatif aux publications.

4.1- Augmentation de la rémunération sur la presse coopérative selon la taille du linéaire développé total presse :

De 150 à 180 ml	+2 points
De 180 à 220 ml	+2,5 points
De 220 à 250 ml	+3 points
Plus de 250 ml	+3,5 points

4.2 - Augmentation de la rémunération en fonction du volume de ses ventes de produits presse coopérative :

Le magasin réalisant sur les publications un volume d'affaires semestriel supérieur ou égal à 70 000 € (pour l'année 2009), toutes messageries confondues, bénéficiera d'une rémunération complémentaire calculée de manière progressive, selon le barème suivant :

Tranche de CA presse total		
par Semestre		Tx /tranche
70 000	125 000	1,0%
125 000	160 000	1,5%
160 000	190 000	3,0%
190 000	220 000	5,0%
220 000	250 000	7,0%
250 000	280 000	8,0%
280 000	310 000	9,0%
310 000	340 000	12,0%
340 000	+	15,0%

Ces chiffres qui se réfèrent au volume d'affaires semestriel publications réalisé, sont calculés pour l'année 2009 et susceptibles d'être révisés à l'avenir.

La mesure du CA Presse coopérative total par semestre, toutes messageries confondues, se fait par la consolidation des informations provenant des messageries ou des dépositaires.

Au cas où la performance commerciale ne pourrait être pour des raisons techniques ou autres établie, toutes messageries confondues, chaque messagerie effectuera provisoirement son calcul pour son propre compte jusqu'à ce que les raisons de l'empêchement soient levées.

Le calcul se fera, dans ce cas, en fonction de la dernière part de marché connue pour chaque messagerie, relativement à son chiffre d'affaires prix public TTC (« prix fort »).

4.3 - Géocommercialité

Préalables :

- Le critère de performance commerciale doit être obligatoirement rempli par le diffuseur pour pouvoir bénéficier du critère de géocommercialité.
- Le critère de géocommercialité ne s'applique pas aux points de vente (de Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille) bénéficiant des articles 2, 3 ou 4 du décret n° 88-136 du 9 février 1988, modifié par le décret du 25 novembre 2005, qui perçoivent une rémunération spécifique.

4.3.1 - Galerie marchande

Le magasin situé dans la galerie marchande d'un supermarché (surface supérieure ou égale à 400 m² et inférieure ou égale à 2500 m²), percevra une rémunération complémentaire de 1% sur la base de son chiffre d'affaires presse coopérative semestriel.

Le diffuseur dont le point de vente est situé dans la galerie marchande d'un hypermarché (surface supérieure à 2500 m²) percevra une rémunération complémentaire de 3% sur la base de son chiffre d'affaires presse coopérative semestriel.

4.3.2 - Commune située en aire urbaine

Le point de vente localisé dans une commune de plus de 10 000 habitants, située elle-même dans une aire urbaine supérieure ou égale à 50 000 habitants, percevra une rémunération complémentaire de 1% sur la base de son chiffre d'affaires presse coopérative semestriel, la ville et l'aire urbaine étant définies selon l'INSEE.

4.3.3 - Galerie marchande + commune située en aire urbaine

Le diffuseur dont le point de vente est situé en galerie marchande d'un hypermarché dans une commune (>10 000 habitants) située elle-même en aire urbaine (>50 000 habitants), bénéficiera de la rémunération complémentaire la plus favorable, soit 3% sur la base de son chiffre d'affaires presse coopérative semestriel.

Le diffuseur dont le point de vente est situé en galerie marchande d'un supermarché dans une commune, située elle-même en aire urbaine, bénéficiera d'une rémunération complémentaire de 1% sur la base de son chiffre d'affaires presse coopérative semestriel.

ARTICLE 5 - Versement de la rémunération complémentaire

La rémunération complémentaire est versée aux magasins concernés tous les six mois, en septembre pour le 1^{er} semestre et en mars pour le 2nd semestre (à l'exception du 1er versement qui s'effectuera au prorata temporis).

ARTICLE 6 - Le suivi d'application du dispositif

Chaque semestre, le dépositaire, le représentant de l'UNDP et les représentants des MLP désignés à cet effet, font le point sur l'application du dispositif, magasins concernés et rémunérations complémentaires obtenues.

ARTICLE 7 - Modalités de mise en œuvre

Le présent avenant au protocole prend effet conformément aux dispositions du décret du 25 novembre 2005 date à laquelle MLP aura reçu l'avis favorable du CSMP et/ou du Ministre chargé de la communication.

De ce fait, à compter de cette date, les magasins en conformité avec les critères de qualification énoncés dans les articles 3 & 4 pourront prétendre à une rémunération, sous réserve d'avoir signé la déclaration d'engagement..

ARTICLE 8 – Recensement des diffuseurs

Le recensement des diffuseurs ayant vocation à bénéficier du taux de commission majoré pour l'année civile à venir, sera effectué entre le 1^{er} septembre et le 31 octobre de chaque année, sous l'égide du CSMP. C'est à l'occasion de ce recensement annuel que le diffuseur souscrita individuellement aux obligations de la qualification posées par le présent protocole.

Les MLP se réserveront par tous les moyens qu'elles aviseront, d'effectuer de manière inopinée mais contradictoire, en association avec l'UNDP, des contrôles du respect des engagements pris par le diffuseur au titre du document déclaratif évoqué ci-dessus qui, en cas de non respect, entraînera la perte du bénéfice pour lui du taux de commission majoré, avec l'impossibilité de se « requalifier » pendant deux années consécutives.

ARTICLE 9 - Règlement des litiges

Tout litige relatif à l'attribution du taux de commission majoré sera réglé par voie d'arbitrage, conformément au règlement de conciliation et d'arbitrage prévu par le protocole du 18 septembre 2001.

ARTICLE 10 - Opposabilité à l'avenant au protocole

Fort du caractère interprofessionnel de cet avenant au protocole, les parties conviennent de rendre opposables ses dispositions à chaque point de vente ayant vocation à être concerné par ce dispositif.

A l'occasion de la remise du document déclaratif normalisé, les dispositions essentielles du présent avenant au protocole seront insérées à titre de conditions générales, dans le document précité.

ARTICLE 11 - Procédure de conciliation

Pour toutes difficultés relatives à l'interprétation et l'exécution du présent avenant au protocole que les parties signataires n'auront pu résoudre à l'amiable entre elles, ces dernières conviennent d'en référer à une commission de conciliation composée :

- d'un représentant de l'UNDP
- d'un représentant de MLP
- d'un représentant du SNDP

ARTICLE 12 – Evolution, résiliation ou dénonciation de l'avenant au protocole

Pour des raisons motivées portant sur les critères essentiels (remise en cause des bornes portant sur le linéaire développé, la performance ou la géocommercialité) du protocole ou en raison de difficultés économiques ne permettant pas d'honorer le financement du plan, l'une des parties au protocole peut dénoncer le présent accord moyennant un préavis de 6 mois. Cette dénonciation sera effectuée par lettre recommandée avec A.R. adressée à l'ensemble des autres parties.

ARTICLE 13 - Election de domicile

Pour l'exécution du présent avenant au protocole d'accord, les parties déclarent élire domicile en leurs adresses respectives mentionnées en tête des présentes.

Fait à Paris, le

en 3 exemplaires originaux

MLP
J.C. COCHI

SNDP
S. d'ALTRI O DARDARI

UNDP
G. PROUST

**Avenant au Protocole interprofessionnel
DE QUALIFICATION ET DE COMPLEMENTS DE REMUNERATION
DES DIFFUSEURS DE PRESSE POUR LES ENSEIGNES CULTURELLES**
Qualification 1^{er} plan et 2nd plan

ANNEXES

Annexe A. Avenant au Protocole interprofessionnel du 6 juillet 2007 pour les enseignes culturelles

Annexe B. Liste des Logiciels de gestion de la presse homologués par MLP

Annexe C. Liste des formations de perfectionnement à la presse homologuées par MLP

ANNEXE B

**Liste des Logiciels de gestion de la presse homologués par MLP pour les
remontées de ventes au 25-01-10**

	Editeur	Logiciel	Versions	Homologation
	2DCOM	Logipresse	3.7 4.0	homologué
	AEM SOFTS	Store-Presses	2.60S 3.00	homologué
	AXONE	Lynx	2007.1 2008.1 2008.2 2008.3 901	homologué
	DTI	Bimedia Presse (Buralcoop)	3.00	homologué
	DEVLYX CASIO	Proshop	1.05.20 1.05.21 2.00.00	homologué
	PCIG	Librarian	3.C19	homologué
	OMC GERVAIS	GOMC	5.0.239 5	homologué
	PHARMAGEST CRISALID	CPI Presse	3.3	homologué
	STRATOR	Actinews	1.13 1.14 1.17 1.20	homologué

Important : bien que votre logiciel soit homologué, vous devez vous assurer auprès de votre prestataire que ce dernier a procédé aux paramétrages nécessaires sur votre installation (**connexion à Internet et codes d'accès MLP**) et auprès de MLP que votre remontée de ventes soit bien effectuée.

**Avenant au Protocole interprofessionnel
DE QUALIFICATION ET DE COMPLEMENTS DE REMUNERATION
DES DIFFUSEURS DE PRESSE POUR LES ENSEIGNES CULTURELLES**
Qualification 1^{er} plan et 2nd plan

ANNEXES

Annexe A. Avenant au Protocole interprofessionnel du 6 juillet 2007 pour les enseignes culturelles

Annexe B. Liste des Logiciels de gestion de la presse homologués par MLP

Annexe C. Liste des formations de perfectionnement à la presse homologuées par MLP

ANNEXE C

Liste des formations de perfectionnement presse homologuées par MLP

<u>Organisme de formation</u>	<u>Libellé de la formation</u>	<u>contacts</u>
CEFODIP	Un petit rayon presse dans un magasin multi-produits	www.cefodip.fr
CEFODIP	La gestion d'un magasin de presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Stage de qualification au métier de diffuseur de presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Repérer les indicateurs financiers d'un magasin de presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Améliorer la rentabilité d'un magasin de presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Maîtriser les charges d'un magasin de presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Optimiser la trésorerie d'un magasin de presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	10 règles pour vendre la presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Les techniques de vente en magasin	www.cefodip.fr
CEFODIP	Optimiser les ventes par le merchandising	www.cefodip.fr
CEFODIP	La vitrine : un espace de vente	www.cefodip.fr
CEFODIP	Un espace presse dans une grande ou moyenne surface	www.cefodip.fr
CEFODIP	Mieux gérer la presse au quotidien	www.cefodip.fr
CEFODIP	La gestion financière de la presse	www.cefodip.fr
CEFODIP	Actinews : nouveaux outils professionnels du diffuseur	www.cefodip.fr
CEFODIP	Les gestes du métier au quotidien	www.cefodip.fr
CEFODIP	Réaliser un inventaire de presse : avantages et méthodes	www.cefodip.fr
CEFODIP	Gérer les spécificités financières de la presse	www.cefodip.fr

CEFODIP	Manager ses collaborateurs au quotidien	www.cefodip.fr
DEVLYX	Proshop presse niveau 2	DEVLYX CASIO Les Bois – Quartier Eyriac 07170 Lussas Tél : 0810 188 388
AXONE	formation caisse logiciel lynx	AXONE Pôle Active'Océan Parc tertiaire 2 Place Albert Einstein 85300 Challans Tél : 02 51 93 55 85 www. axone -soft.com
CGA	conséquences de l'inventaire	CGA Presse 18 rue Oberkampf 75011 Paris Tél : 01 44 52 91 57 Fax : 01 44 52 00 87 Site web : www.cgapresse.fr
CGA	trésorerie et rentabilité	CGA Presse 18 rue Oberkampf 75011 Paris Tél : 01 44 52 91 57 Fax : 01 44 52 00 87 Site web : www.cgapresse.fr
CGA	étude d'un investissement	CGA Presse 18 rue Oberkampf 75011 Paris Tél : 01 44 52 91 57 Fax : 01 44 52 00 87 Site web : www.cgapresse.fr
AEM SOFTS	Logiciel caisse STORE PRESSE	Parc Technologique Des Fontaines - Cidex 08G 38190 BERNIN - FRANCE Tél. : 04.76.61.60.37 – Fax 04.76.18.22.24
DTI	Logiciel Caisse Bimédia	BIMEDIA 12 rue Martel 75010 Paris Tél : 01 42 54 72 98
AGORA	La gestion de la presse au quotidien	AGORA 55 boulevard de la Noirée - BP 59 38291 St Quentin Fallavier Cedex
AGORA	Comment faire le diagnostic de son rayon	AGORA 55 boulevard de la Noirée - BP 59 38291 St Quentin Fallavier Cedex
AGORA	Comment mieux vendre la presse	AGORA 55 boulevard de la Noirée - BP 59 38291 St Quentin Fallavier Cedex