



Paris, le 15 mai 2017

BAYARD

Monsieur Hubert CHICOU

18 rue Barbès

92120 Montrouge

Monsieur CHICOU, en qualité d'administrateur de Presstalis vous statuerez bientôt sur le renouvellement de votre confiance ou le remplacement de l'équipe dirigeante de votre messagerie. A ce titre vous serez bien sûr intéressé au premier chef par les résultats financiers de celle-ci, le respect du budget voté l'an dernier et la transparence des chiffres qui vous seront fournis.

Mais au-delà de ce qui apparaît clairement dans les comptes et impacte directement votre entreprise, il existe d'autres faits moins apparents et tout aussi négatifs pour la rentabilité de celle-ci, bien que vous ne disposiez pas toujours des informations nécessaires à leur prise en compte. C'est sur ces points et leurs conséquences que nous voudrions attirer votre attention aujourd'hui, avant que vous ne preniez votre décision, afin que vous agissiez en toute connaissance de cause.

La messagerie est actuellement dans une situation très confortable d'intermédiaire commercial entre les éditeurs et les marchands. Elle bénéficie ainsi d'une position stratégique idéale pour manipuler l'information selon ses propres intérêts (qui sont plus liés aux volumes manipulés qu'aux ventes réalisées). Vous n'êtes ainsi informé que d'une minime partie des dysfonctionnements de la messagerie alors que ceux-ci affectent considérablement vos ventes. (erreurs de livraison, retards, décalages dans le temps, oublis, ...) La messagerie n'a naturellement pas vocation à vous informer de la totalité de ses erreurs et passe sous silence toutes celles que vous ne détectez pas.

A cela s'ajoute un mal bien plus grand encore qui, s'il ne ne vous affecte pas directement, est cause d'un énorme préjudice pour vos ventes. La messagerie désespère vos clients et votre réseau commercial par ses manquements et un comportement négligeant (voire plus encore). N'ayant aucun compte à rendre sur la qualité de service et nulle indemnisation compensatrice à verser à qui que ce soit en cas de manquement, la messagerie s'organise selon son seul intérêt économique, quitte à ne pas respecter les règles professionnelles (dates de livraisons et de rappels). Les conséquences en termes de fiabilité de service et le découragement que cela induit sur les consommateurs et sur les points de vente sont incommensurables. En effet, pourquoi les clients continueraient ils à venir chercher leurs revues sans être sûrs de les trouver ? De même pourquoi les marchands ouvriraient ils sans être certains d'être livrés ? Enfin, face aux intérêts de la messagerie les réclamations des marchands ne trouvent aucun écho et, non traitées, se répercutent directement sur leurs comptes, réduisant encore leur rentabilité au-delà du supportable. De cette déconsidération résulte de nombreuses défections et un défaut de couverture géographique, d'où perte de ventes.

Ainsi, au-delà de la partie émergente de l'iceberg que vous pouvez mettre en évidence à la lecture des chiffres qui vous sont communiqués, se situe une part essentielle de vos pertes présentes et passées et, plus grave encore, l'hypothèque de votre avenir.



La gestion du projet du nouveau système informatique, dont la messagerie a fait en sorte de prendre les commandes pour en orienter le cours, s'avère un désastre. Le rapport Ernst & Young en définit clairement les causes : étude préalable faussée par sous-information, inaptitude, implication et suivi notoirement insuffisants ... Les retards accumulés vont coûter très cher et actuellement aucune solution n'est trouvée pour ce projet qui est au point mort sur bien des plans initialement programmés.

Nous vous invitons à prendre en compte ces éléments au moment de prendre votre décision lors de votre prochaine assemblée générale. Au-delà la mauvaise presse orchestrée sur notre action, vous aurez compris que notre volonté est de développer nos ventes communes. Pour cela nous sommes convaincus qu'il est nécessaire de :

- Raccourcir les liens commerciaux
- Réduire les temps de transit de l'information et de la fiabiliser
- Réinstaurer la considération
- Normaliser la prestation logistique (normes qualité ISO)

Nous restons à votre disposition pour en discuter plus avant et vous prions d'agréer, Monsieur CHICOU, nos meilleurs sentiments.

Michel MARINI
Président