



RAPPORT

CCE 2018-3279

Partie 2:
Solutions envisageables pour le futur du SIEG

CCE
Conseil Central de l'Economie
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven
CRB





Partie II

Solutions envisageables pour le futur du SIEG relatif à la distribution des journaux et périodiques reconnus

Rapporteurs :

**Christian Huveneers (expert extérieur)
Emmanuel Karel de Béthune (secrétariat du CCE)
Lieselot Smet (secrétariat du CCE)**

Table des matières

1 Solutions basées sur le maintien d'un système de concessions.....	3
1.1 Prolongation des concessions actuelles	3
1.1.1 Arguments juridiques	3
1.1.2 Arguments économiques :	4
1.1.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique) :	4
1.1.4 Critère d'égalité de traitement.....	5
1.1.5 Effet budgétaire :	5
1.1.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution :	5
1.2 Renouvellement des concessions dans leur forme actuelle.....	7
1.2.1 Arguments juridiques	7
1.2.2 Arguments économiques	7
1.2.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique) :	7
1.2.4 Critère d'égalité de traitement.....	8
1.2.5 Effet budgétaire	8
1.2.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution.....	8
1.3 Nouvelles concessions avec standards de qualité plus élevés (nouveau cahier de charges).....	10
1.3.1 Arguments juridiques	10
1.3.2 Arguments économiques	10
1.3.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique).....	11
1.3.4 Critère d'égalité de traitement.....	11
1.3.5 Effet budgétaire	12
1.3.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution :	12
1.4 Nouvelles concessions aux conditions actuelles en ajoutant la possibilité pour le concessionnaire de sous-traiter le portage à un commerce de journaux	15
1.4.1 Arguments juridiques :	15
1.4.2 Arguments économiques	16
1.4.3 Arguments socio-politiques.....	16
1.4.4 Critère d'égalité de traitement.....	16
1.4.5 Effet budgétaire	17
1.4.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution (arguments supplémentaires)	17
2 Non-renouvellement des concessions	20
2.1 Les arguments juridiques	20
2.2 Arguments économiques	20
2.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique)	21
2.4 Critère d'égalité de traitement.....	21
2.5 Effet budgétaire.....	21
2.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution.....	22
3 Déduction fiscale au bénéfice du consommateur	25
3.1 Arguments juridiques (nouveaux arguments).....	26
3.2 Arguments économiques (nouveaux arguments).....	26
3.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique) (nouveaux arguments).....	27
3.4 Critère d'égalité de traitement (nouveaux arguments)	27
3.5 Effet budgétaire (nouveaux arguments).....	28
3.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution :	28

1 Solutions basées sur le maintien d'un système de concessions

1.1 Prolongation des concessions actuelles

Il est prévu que la période de la concession peut être prolongée :

« Le contrat de concession sera conclu pour une durée de vraisemblablement 5 ans, en principe à partir du 1er janvier 2016. Le pouvoir adjudicateur peut prolonger la durée d'une période de 2 ans ou 2 fois 1 an. » (page 8 du texte de « l'annonce de concession et appel à candidatures » pour la concession de services portant sur la distribution de journaux reconnus et la distribution de périodiques reconnus¹).

1.1.1 Arguments juridiques

Pro

- La décision de la Commission européenne (Direction générale de la concurrence) de juin 2016 a conclu que le support financier à bpost est conforme au marché interne.
- La décision de la Commission européenne a accepté l'argument de l'Etat belge selon lequel la distribution rapide de la presse au même tarif en tout point du territoire constitue un SIEG.
- Les éditeurs sont libres de traiter avec tout distributeur pour la livraison de la presse, le recours à bpost étant un service en dernier ressort. En témoigne, le marché obtenu par PPP dans de grandes zones urbaines.
- Les investissements consentis par le groupe bpost pour la distribution de quotidiens, en aval du processus de production dans les imprimeries des éditeurs (3 dépôts) et dans ses propres dépôts (environ 25) et pour la distribution des magazines dans certains de ses centres de tri, constituent des dépenses qui sont non seulement spécifiques, mais également liées à une relation avec ces clients, ce qui justifie une exclusivité de la concession sur une certaine durée². Cette relation étroite d'investissements spécifiques avec les clients est un argument juridique qui pourrait justifier une prolongation des concessions.

Contra

La procédure de traitement de la plainte de la VFP (Vlaamse Federatie van Persverkoopers) est toujours pendante devant le Tribunal de Luxembourg.

¹Disponible à l'adresse URL :

https://www.bipt.be/public/files/fr/21246/Annonce%20de%20concession%20et%20appel%20%C3%A0%20candidatures_FR.pdf

² Lignes directrices de la Commission européenne sur les restrictions verticales (2010/C 130/01), para. 107(d).

1.1.2 Arguments économiques :

Pro

- Le soutien au SIEG de la distribution matinale des journaux et pour la distribution J+1 des hebdomadaires et J+2 pour les autres périodiques permet indirectement de maintenir le nombre d'abonnements à niveau. Sans ce SIEG, un effet cumulatif négatif sur le nombre des abonnements comme décrit dans le rapport ci-dessus se développerait très certainement. Le soutien financier au concessionnaire pour le SIEG conditionne un modèle de presse accessible pour le lecteur-abonné et conditionne ainsi indirectement le maintien du modèle d'affaires « abonnements papier » qui constitue la base du « château de cartes » qu'est le secteur belge de la presse. La suppression du soutien pour le SIEG sur le secteur aura donc très probablement un effet négatif sur le nombre d'abonnements de quotidiens et périodiques.
- Le secteur de la presse est non seulement un pourvoyeur d'emplois directs et indirects, mais il exerce aussi un effet multiplicateur sur l'ensemble de l'économie en raison de sa nature d'économie créative et de sa place importante dans le secteur de « l'expérience industry » (culture, sport, loisirs, e-commerce ...).
- La concession accordée à bpost assure un volume d'emplois – qui plus est, peu qualifiés – d'environ 3 000 ETP (équivalents temps plein) pour la tournée avancée qui, en outre, assure un horaire temps plein aux facteurs.
- La synergie financière et opérationnelle qu'entraînent les investissements de bpost sur des sites des éditeurs requiert une collaboration à long terme.

Contra

Le système actuel ne prévoit aucun soutien financier aux marchands de journaux pour le portage aux abonnés. Le système actuel soutient en effet à l'intérieur du pilier « papier » les seuls abonnements adressés au domicile des abonnés et distribués par le concessionnaire. Il ne soutient notamment pas les abonnements libraire.

1.1.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique) :

Pro

- En assurant un SIEG qui permet une distribution de qualité, le système en place soutient une diffusion importante dans la population d'une presse indépendante soumise à un code déontologique et assurant le pluralisme d'opinions.
- Le SIEG de distribution avec tournée matinale permet au citoyen de s'informer de façon objective lors de son déplacement domicile travail.
- Pour les magazines non commerciaux dont les milliers d'éditeurs font partie des « piliers » (« zuilen ») de la société belge, le soutien financier au SIEG est d'autant plus nécessaire que ces magazines non commerciaux ne peuvent pas faire l'objet de ventes au numéro dans les points de vente au détail.

Contra

Pas d'arguments

1.1.4 Critère d'égalité de traitement

Pro

Entre lecteurs : oui, le système assure aux abonnés une égalité de tarif et de qualité de livraison en tout point du territoire.

Contra

Entre éditeurs : non, les éditeurs purement numériques ne bénéficient pas du soutien (mais ils n'ont pas besoin d'un SIEG pour la distribution de leurs publications numériques.).

1.1.5 Effet budgétaire :

Le système actuel comporte un coût budgétaire certain et décroissant dans le temps par incorporation d'un facteur d'efficience.

1.1.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution :

Aucun. La prolongation permettrait en effet de conserver le cahier de charges actuel et la procédure de prolongation est simple et donc rapide.

Concernant la prolongation éventuelle, voir p 8 de l'annonce de concession et de l'appel à candidatures :

https://www.bipt.be/public/files/fr/21246/Annonce%20de%20concession%20et%20appel%20C3%A0%20candidatures_FR.pdf

1.4. *Durée* : Le contrat de concession sera conclu pour une durée de vraisemblablement 5 ans, en principe à partir du 1er janvier 2016. Le pouvoir adjudicateur peut prolonger la durée d'une période de 2 ans ou 2 fois 1 an.

ARGUMENT	PRO	CONTRA
A. Arguments juridiques	1. Décision CE 2016 : le soutien financier à bpost est conforme au marché interne 2. Décision CE : distribution de la presse à tarif égal dans toute la Belgique = SIEG 3. Concession en dernier ressort, pas d'exclusivité (cf. PPP) 4. Investissements de bpost pour la distribution de quotidiens et périodiques = investissements liés à une relation avec les clients, ce qui justifie une exclusivité de la concession sur une certaine durée et pourrait également justifier une prolongation des concessions	1. Plainte de la VFP auprès de la Cour d'appel de Luxembourg
B. Arguments économiques	5. Evite l'effet cumulatif négatif sur le volume d'abonnements aux journaux et périodiques 6. Le secteur de la presse crée de l'emploi direct et indirect + effet multiplicateur important sur l'ensemble de l'économie 7. Le soutien financier accordé via la concession assure env. 3 000 ETP en horaires temps plein chez bpost 8. La synergie financière et opérationnelle générée par les investissements de bpost sur les sites des éditeurs requiert une collaboration à long terme 9. Le soutien financier accordé via la concession assure un modèle abordable et accessible pour le lecteur + maintien du modèle de revenus « papier » qui constitue la base du château de cartes qu'est le secteur belge de la presse	2. Aucun soutien aux marchands de journaux pour le portage aux abonnés (abonnements libraire)
C. Arguments socio-politiques (valeur démocratique)	10. Accessibilité maximale à une presse indépendante soumise à un code déontologique => garantie de pluralisme 11. Le SIEG permet aux citoyens de s'informer de façon objective lors de leurs déplacements domicile-travail 12. Le soutien financier au SIEG est important non seulement pour les journaux et périodiques commerciaux, mais davantage encore pour les magazines non commerciaux car ceux-ci ne peuvent pas faire l'objet de ventes au numéro dans les points de vente au détail	
D. Critère d'égalité	13. Egalité entre lecteurs en termes de tarif et de qualité de livraison dans toute la Belgique	3. Inégalité entre éditeurs : pas de soutien pour les éditeurs d'informations numériques (vs. pas besoin d'un SIEG pour distribution publications numériques)
E. Avantages/risques spécifiques	14. Aucun risque : maintien du contrat et cahier des charges actuel, procédure simple et rapide	
F. Effet budgétaire pour l'État	15. Coût connu et décroissant dans le temps par incorporation d'un facteur d'efficience	
Total	15	3

1.2 Renouvellement des concessions dans leur forme actuelle

Cette solution consiste à lancer un appel d'offres pour de nouvelles concessions pour une durée de cinq ans sans modifications fondamentales du cahier des charges.

1.2.1 Arguments juridiques

Les arguments relatifs au scénario 1.1 restent d'application et un argument additionnel est donné ci-dessous

Pro

La prolongation simple pourrait être attaquée, du fait qu'elle ne laisse pas jouer la concurrence pour le marché et qu'il reste probablement assez de temps pour lancer un appel d'offres pour de nouvelles concessions. Dans ce contexte, le prolongement serait seulement la meilleure option en attendant la mise en œuvre des nouvelles concessions.

Contra

Pas d'arguments supplémentaires.

1.2.2 Arguments économiques

Les arguments relatifs au scénario 1.1 restent d'application et des arguments additionnels sont donnés ci-dessous :

Pro

Les nouvelles concessions connaîtront une durée plus longue (probablement cinq ans) qu'un simple prolongement de maximum deux ans. Ce qui donnera aux éditeurs et au(x) concessionnaire(s) une certitude sur un horizon plus long.

Contra

L'attribution de nouvelles concessions impliquera toujours des changements par rapport aux concessions actuelles. Changements qui peuvent ébranler le château de cartes qu'est le secteur de la presse belge. Ainsi le support financier du SIEG peut aussi bien être revu à la hausse qu'à la baisse. Avec un danger réel que le support soit revu à la baisse.

1.2.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique) :

Les arguments relatifs au scénario 1.1 restent d'application et un argument additionnel est donné ci-dessous

Pro

Pas d'arguments supplémentaires.

Contra

Comme évoqué ci-dessus dans les arguments économiques, l'attribution de nouvelles concessions impliquera toujours des changements par rapport aux concessions actuelles. Changements qui peuvent ébranler le château de cartes qu'est le secteur de la presse belge. Ainsi le support financier du SIEG peut aussi bien être revu à la hausse ou à la baisse. Avec un danger réel que le support soit revu à la baisse et que le château de cartes s'effondre et entraîne un déclin de la presse indépendante soumise à un code déontologique et assurant le pluralisme d'opinions.

1.2.4 Critère d'égalité de traitement

Pas d'arguments supplémentaires par rapport à 1.1.

1.2.5 Effet budgétaire

Des nouvelles concessions peuvent aussi bien impliquer un coût budgétaire moindre ou supplémentaire par rapport à un prolongement des concessions actuelles.

1.2.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution**Pro**

De nouvelles concessions aux mêmes conditions qu'actuellement permettraient de conserver le cahier de charges actuel.

Contra

- Lancer de nouvelles concessions va demander une très grande préparation. Le lancement d'un appel d'offres fastidieux pour ces nouvelles concessions demandera de passer par différentes formalités comme par exemple la notification aux autorités européennes.
- Si la concession était attribuée à un opérateur autre que bpost, les risques seraient les suivants :
 - Risques logistiques : vu l'interaction étroite et de longue date entre bpost et les éditeurs et imprimeries, l'introduction d'un nouveau distributeur risque de provoquer des problèmes de qualité pendant la période de rodage qui, sur la base de l'expérience passée, dure au moins un an.
 - Risque social : les emplois liés à la tournée avancée (3 000 ETP) seraient menacés, avec un passif social lié qui serait élevé (de l'ordre de 50 à 60 000 euros par personne). En outre, le statut du personnel de la poste pourrait devenir moins attrayant. De plus, pour les facteurs gardant leur emploi, la suppression de la tournée avancée rendrait difficile pour bpost l'offre d'un horaire à temps plein.
 - Risque économique : bpost aurait fait des investissements en pure perte pour l'automatisation et l'efficacité de la distribution de quotidiens et périodiques, parce que ces investissements, en particulier dans les imprimeries des éditeurs, sont largement des sunk costs et seraient perdus vu leur caractère spécifique, les coûts de démantèlement et de transport vers un acheteur éventuel. En tout état de cause, la durée de la concession (5 ans) est plus courte que la période de pay-off des investissements, et ce problème se pose évidemment aussi si les concessions sont attribuées à un opérateur autre que bpost.

Cette alternative concerne le lancement d'une procédure d'adjudication pour deux nouvelles concessions pour une durée de 5 ans sans adaptation fondamentale du cahier des charges.		
ARGUMENT	PRO	CONTRA
A. Arguments juridiques	<ol style="list-style-type: none"> 1. Décision CE 2016 : le soutien financier à bpost est conforme au marché interne 2. Décision CE : distribution de la presse à tarif égal dans toute la Belgique = SIEG 3. Concession en dernier ressort, pas d'exclusivité (cf. PPP) 4. Investissements de bpost pour la distribution de quotidiens et périodiques = investissements liés à une relation avec les clients, ce qui justifie une exclusivité de la concession sur une certaine durée et pourrait également justifier une prolongation des concessions 5. Contrairement à la prolongation des contrats de concession actuels, cette solution laisse jouer la concurrence sur le marché. Dans l'attente de la mise en œuvre des nouvelles concessions, les concessions actuelles peuvent être prolongées 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plainte de la VFP auprès de la Cour d'appel de Luxembourg
B. Arguments économiques	<ol style="list-style-type: none"> 6. Évite l'effet cumulatif négatif sur le volume d'abonnements aux journaux et périodiques 7. Le secteur de la presse crée de l'emploi direct et indirect + effet multiplicateur important sur l'ensemble de l'économie 8. Le soutien financier accordé via la concession assure env. 3 000 ETP en horaires temps plein chez bpost 9. La synergie financière et opérationnelle générée par les investissements de bpost sur les sites des éditeurs requiert une collaboration à long terme 10. Le soutien financier accordé via la concession assure un modèle abordable et accessible pour le lecteur + maintien du modèle de revenus « papier » qui constitue la base du château de cartes qu'est le secteur belge de la presse 11. La durée plus longue (probablement 5 ans) qu'un prolongement de max. 2 ans donne une certitude sur un horizon plus long 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Aucun soutien aux marchands de journaux pour le portage aux abonnés (abonnements libraire) 3. Δ par rapport aux concessions actuelles peut ébranler le château de cartes qu'est le secteur de la presse. Risque potentiel de révision à la baisse du soutien financier au SIEG.
C. Arguments socio-politiques (valeur démocratique)	<ol style="list-style-type: none"> 12. Accessibilité maximale à une presse indépendante soumise à un code déontologique => garantie de pluralisme 13. Le SIEG permet aux citoyens de s'informer de façon objective lors de leurs déplacements domicile-travail 14. Le soutien financier au SIEG est important non seulement pour les journaux et périodiques commerciaux, mais davantage encore pour les magazines non commerciaux car ceux-ci ne peuvent pas faire l'objet de ventes au numéro dans les points de vente au détail 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Risque de révision à la baisse du soutien financier au SIEG avec danger réel d'effondrement du château de cartes secteur de la presse => ↓ presse indépendante avec code déontologique et ↓ diversité d'opinions (pluralisme des médias)
D. Critère d'égalité	<ol style="list-style-type: none"> 15. Égalité entre lecteurs en termes de tarif et de qualité de livraison dans toute la Belgique 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Inégalité entre éditeurs : pas de soutien pour les éditeurs d'informations numériques (vs. pas besoin d'un SIEG pour distribution publications numériques)
E. Avantages/risques spécifiques	<ol style="list-style-type: none"> 16. Maintien du cahier des charges actuel 	<ol style="list-style-type: none"> 6. Procédure d'adjudication et d'attribution : + de préparation et de formalités 7. Risque logistique : qualité 8. Risque social : passif social/horaires incomplets bpost, ↓ statut personnel poste 9. Risque économique : sunk costs bpost + durée concession < période de pay-off
F. Effet budgétaire pour l'État	<ol style="list-style-type: none"> 17. Coût budgétaire ↑ ou ↓ par rapport au prolongement des concessions actuelles 	
Total	17	9

1.3 Nouvelles concessions avec standards de qualité plus élevés (nouveau cahier de charges)

Dans ce scénario, il est recommandable que les éditeurs soient associés à l'élaboration du nouveau cahier de charges.

Pour les quotidiens, l'élévation du standard de qualité du SIEG dans cette solution alternative consisterait à assurer à une proportion encore plus importante de la population la livraison de son quotidien avant son départ au travail, par exemple par une tournée avancée avant 7 heures (7h30 dans la concession actuelle) du matin durant les jours de semaine et avant 9 heures (10h dans la concession actuelle) le samedi.

Pour les périodiques, l'objectif serait d'assurer une distribution ponctuelle (J+1 pour les hebdomadaires, J+2 pour les autres périodiques) pour un pourcentage de magazines supérieur au standard actuel qui est 95%.

Aussi bien pour les quotidiens que les périodiques, il serait en outre important d'assurer le standard de qualité de manière uniforme et encore plus élevée pour chaque portion du territoire, idéalement par l'application des critères de qualité pour chaque titre/édition au niveau de chaque dépôt/centre de tri plutôt qu'au niveau national. Des indicateurs de qualité seraient établis et une plateforme regroupant les éditeurs dans toute leur diversité pourrait être mise sur pied pour faciliter le suivi des critères de qualité avec le concessionnaire. De la sorte, les éditeurs dont les publications ont un caractère local ou une audience limitée en raison de leur public cible ou de leur spécialisation seraient assurés du même standard de qualité et du même suivi que les éditeurs à grande audience nationale.

1.3.1 Arguments juridiques

Les arguments relatifs aux scénarios 1.1 et 1.2 restent d'application et un argument additionnel est donné ci-dessous.

Pro

Une demande d'une qualité encore plus élevée du SIEG sur base d'arguments économiques pertinents peut encore renforcer la validité de l'argument juridique par rapport aux autorités de concurrence de la nécessité de l'existence de ce SIEG avec soutien financier. Dans ce contexte, un SIEG avec une tournée matinale encore plus avancée avant 7h (et 9h le samedi) à la place de 7h30 (et 10h le samedi) permettrait à encore plus de citoyens de s'informer de façon objective lors de leur déplacement domicile - travail.

Contra

Pas d'arguments supplémentaires.

1.3.2 Arguments économiques

Les arguments relatifs aux scénarios 1.1 et 1.2 restent d'application et des arguments additionnels sont donnés ci-dessous.

Pro

- Des concessions avec une qualité de SIEG encore plus élevée devraient permettre d'encore mieux maintenir le nombre d'abonnements à niveau, voire d'en augmenter le volume.
- Il est possible que la hausse du standard de qualité de la distribution rende nécessaire l'implication de davantage de facteurs pour effectuer les tournées, ce qui serait positif pour le volume de l'emploi.

Contra

Pas d'arguments supplémentaires.

1.3.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique)

Les arguments relatifs aux scénarios 1.1 et 1.2 restent d'application et des arguments additionnels sont donnés ci-dessous.

Pro

- En assurant une distribution avec un standard de qualité plus élevé avec une certitude coulée dans les contrats de concession, le soutien à une diffusion encore plus optimale dans la population d'une presse indépendante soumise à un code déontologique et garantissant le pluralisme d'opinions sera encore renforcé.
- En assurant une distribution avec un standard de qualité plus élevé avec une certitude coulée dans les contrats de concession, on procure un avantage particulier aux organisations « bona fide » qui éditent des magazines non commerciaux à faibles tirages.

Contra

L'attribution de nouvelles concessions avec un standard de qualité plus élevé impliquera toujours des changements par rapport aux concessions actuelles. Danger qui néanmoins devrait normalement être minimal vu que l'augmentation de la qualité de la distribution devrait renforcer le château de cartes qu'est le secteur de la presse belge.

1.3.4 Critère d'égalité de traitement**Pro**

Argument supplémentaire par rapport aux scénarios 1.1 et 1.2 :

Entre lecteurs : l'égalité entre lecteurs, en particulier de quotidiens, est renforcée par rapport aux scénarios 1.1 et 1.2 grâce au pourcentage accru de la population active bénéficiant de la tournée avancée.

1.3.5 Effet budgétaire

Pro

Pas d'arguments supplémentaire par rapport au scénario 1.2

Contra

Le coût du SIEG presté par le concessionnaire pourrait augmenter dans la mesure où la journée de travail des postiers commencerait avant 5 heures du matin, la période prestée avant cette heure devant être rémunérée au tarif de nuit. La compensation financière de l'Etat pour le SIEG risque donc d'être supérieure au budget actuel. La nécessaire réorganisation du travail risquerait aussi d'impliquer la nécessité d'un dialogue social au sein de l'organisation du concessionnaire pour mettre en œuvre cette distribution avancée.

1.3.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution :

Supplémentaires par rapport à 1.2 :

- Il faudra rédiger un nouveau cahier des charges en concertation avec toutes les parties concernées.
- Il faudra passer par une procédure d'appel d'offres encore plus lourde.
- Les exigences logistiques sont de nature identique à celles des scénarios 1.1 et 1.2, mais sont amplifiées par les standards encore plus élevés de ponctualité, en particulier pour les quotidiens. Le risque accru encouru par le secteur des éditeurs belges est en effet lié à la nécessité de rendre leur processus logistique plus serré qu'actuellement pour avancer d'une ½ heure leur horaire déjà très strict de bouclage de chaque édition, d'impression et de livraison des quotidiens destinés aux abonnés vers les dépôts du concessionnaire. Même dans ces conditions, il sera difficile pour le concessionnaire de respecter le délai maximum de 7 heures (et de 9h le samedi) du matin pour la tournée avancée dans les zones les plus éloignées des dépôts.
- L'organisation de la journée de travail des postiers serait modifiée puisqu'ils termineraient leur tournée avancée ½ heure plus tôt qu'actuellement, ce qui rendrait nécessaire une réorganisation du travail ou entraînerait un risque de « service coupé » pendant ½ heure. Notons la nécessité très probable d'un dialogue social au sein de l'organisation du concessionnaire pour organiser cette distribution avancée.

Pour les quotidiens, cela signifie qu'une proportion plus grande de la population recevrait son quotidien par une tournée avancée avant 7 h (au lieu de 7h30) pendant la semaine et avant 9h (au lieu de 10h) le samedi. Pour les périodiques, c'est la garantie d'une livraison ponctuelle (J+1 pour les hebdomadaires, J+2 pour les autres périodiques) pour > 95% (standard de qualité actuel). Pour les quotidiens et les périodiques, la nouvelle concession assure une qualité uniforme, idéalement au niveau de chaque titre/édition et au niveau de chaque dépôt et centre de tri. Des critères de qualité sont établis et une plateforme d'éditeurs est chargée d'assurer le suivi des critères de qualité avec le concessionnaire. De la sorte, chaque éditeur obtient la garantie d'une qualité identique.

ARGUMENT	PRO	CONTRA
A. Arguments juridiques	<ol style="list-style-type: none"> 1. Décision CE 2016 : le soutien financier à bpost est conforme au marché interne 2. Décision CE : distribution de la presse à tarif égal dans toute la Belgique = SIEG 3. Concession en dernier ressort, pas d'exclusivité (cf. PPP) 4. Investissements de bpost pour la distribution de quotidiens et périodiques = investissements liés à une relation avec les clients, ce qui justifie une exclusivité de la concession sur une certaine durée et pourrait également justifier une prolongation des concessions 5. Contrairement à la prolongation des contrats de concession actuels, cette solution laisse jouer la concurrence sur le marché et il reste probablement assez de temps pour lancer une procédure d'adjudication. Dans l'attente de la mise en œuvre des nouvelles concessions, la prolongation des concessions est la meilleure option 6. Les exigences de qualité plus élevées peuvent renforcer la validité de l'argument juridique du SIEG avec soutien financier. L'avancement des tournées permet à plus de citoyens d'être informés de façon objective (pendant leurs déplacements domicile-travail) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plainte de la VFP auprès de la Cour d'appel de Luxembourg
B. Arguments économiques	<ol style="list-style-type: none"> 7. Evite l'effet cumulatif négatif sur le volume d'abonnements aux journaux et périodiques 8. et pourrait même stimuler le volume d'abonnements 9. Le secteur de la presse crée de l'emploi direct et indirect + effet multiplicateur important sur l'ensemble de l'économie 10. Le soutien financier accordé via la concession assure env. 3 000 ETP en horaires temps plein chez bpost 11. ↑ exigences de qualité peut avoir un effet positif sur le volume de l'emploi postier 12. La synergie financière et opérationnelle générée par les investissements de bpost sur les sites des éditeurs requiert une collaboration à long terme 13. Le soutien financier accordé via la concession assure un modèle abordable et accessible pour le lecteur + maintien du modèle de revenus « papier » qui constitue la base du château de cartes qu'est le secteur belge de la presse 14. La durée plus longue (probablement 5 ans) qu'un prolongement de max. 2 ans donne une certitude sur un horizon plus long 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Aucun soutien aux marchands de journaux pour le portage aux abonnés (abonnements libraire) 3. Δ par rapport aux concessions actuelles peut ébranler le château de cartes qu'est le secteur de la presse. Risque potentiel de révision à la baisse du soutien financier au SIEG.
C. Arguments socio-politiques (valeur démocratique)	<ol style="list-style-type: none"> 15. Accessibilité maximale à une presse indépendante soumise à un code déontologique => garantie de pluralisme 16. Le SIEG permet aux citoyens de s'informer de façon objective lors de leurs déplacements domicile-travail 17. Le soutien financier au SIEG est important non seulement pour les journaux et périodiques commerciaux, mais davantage encore pour les magazines non commerciaux car ceux-ci ne peuvent pas faire l'objet de ventes au numéro dans les points de vente au détail 18. Optimisation du soutien financier à une presse accessible et indépendante soumise à un code déontologique et renforcement de la diversité d'opinions 19. Le soutien spécifique est important pour les magazines non commerciaux, aux côtés des journaux et périodiques commerciaux, mais car ceux-ci ne peuvent pas faire l'objet de ventes au numéro dans les points de vente au détail 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Risque de révision à la baisse du soutien financier au SIEG avec danger réel d'effondrement du château de cartes secteur de la presse => ↓ presse indépendante avec code déontologique et ↓ diversité d'opinions (pluralisme des médias) 5. Δ par rapport aux concessions actuelles, mais la qualité de distribution accrue devrait renforcer le château de cartes que constitue le secteur de la presse

D. Critère d'égalité	20. Egalité entre lecteurs en termes de tarif et de qualité de livraison dans toute la Belgique 21. Renforcement de l'égalité entre lecteurs par rapport aux solutions alternatives 1 et 2 grâce au pourcentage accru de la population active bénéficiant des tournées avancées	6. Inégalité entre éditeurs : pas de soutien pour les éditeurs d'informations numériques (vs. pas besoin d'un SIEG pour distribution publications numériques)
E. Avantages/risques spécifiques		7. Procédure d'adjudication et d'attribution : + de préparation et de formalités 8. Procédure d'adjudication et d'attribution plus lourde qu'en cas de renouvellement des concessions Si autre concessionnaire que bpost : 9. Risque logistique : qualité 10. Risque logistique > scénarios précédents : par les exigences de qualité plus élevées et des délais encore plus stricts en termes de rédaction, impression et distribution + difficile pour le concessionnaire de garantir la distribution avant 7h dans les zones les plus éloignées 11. Risque social : passif social/horaires incomplets bpost, ↓ statut personnel postier 12. Risque social > scénarios précédents : réorganisation nécessaire du travail des facteurs ou risque de service coupé pendant 30 minutes. Nécessité probable d'un dialogue social au sein de l'organisation du concessionnaire pour organiser la distribution avancée 13. Risque économique : sunk costs bpost + durée concession < période de pay-off
F. Effet budgétaire pour l'État	22. Coût budgétaire ↑ ou ↓ par rapport au prolongement des concessions actuelles	14. Le coût budgétaire pourrait augmenter si journée de travail des postiers commence avant 5h du matin (prestations avant 5h = rémunération au tarif de nuit)
Total	22	14

1.4 Nouvelles concessions aux conditions actuelles en ajoutant la possibilité pour le concessionnaire de sous-traiter le portage à un commerce de journaux

Dans ce scénario alternatif, les abonnements de quotidiens et périodiques qui sont livrés à domicile pourraient l'être soit par les facteurs lors de leur tournée, soit par des commerces de journaux. Les volumes ainsi distribués au domicile des abonnés par des commerces de journaux seraient inclus dans le champ d'application du SIEG. Le concessionnaire recevrait donc le soutien financier par exemplaire distribué, aux conditions actuelles de support financier, mais aurait le choix du canal de distribution, soit le facteur soit un commerce de journaux.

Par rapport au cahier de charges actuel, cela requiert un assouplissement des règles concernant les possibilités offertes au concessionnaire de sous-traiter le SIEG, tout en évitant à la fois une baisse de qualité dans la prestation du SIEG, et une exploitation de sous-traitants devant se contenter de « sous-statut » de faux indépendants ou d'« intermittents » travaillant en noir. Il faudrait donc dans le cahier de charges supprimer l'obligation de ne sous-traiter qu'à des salariés et autoriser ainsi le concessionnaire à sous-traiter le SIEG à de « vrais » indépendants que sont les commerces de journaux. Pour assurer la qualité de la distribution, on pourrait prévoir un système de certification pour les commerces de journaux candidats à la distribution au domicile des abonnés dans le cadre du SIEG. Pour assurer le caractère effectif de cette solution alternative sur le volume d'activité et le chiffre d'affaires des commerces de journaux, on pourrait prévoir un quota en faveur des commerces de journaux.

Etant donné la lourdeur de ce SIEG pour les commerces de journaux qui devraient ajouter une tournée avancée à leur journée de travail déjà longue, un incitant financier devrait être prévu sous la forme d'une commission du concessionnaire par quotidien distribué au domicile d'un abonné.

1.4.1 Arguments juridiques :

Arguments supplémentaires par rapport au scénario 1.2 :

Pro

Cette solution alternative rencontre dans une large mesure les griefs avancés par la VFP dans sa plainte.

Contra

- Les griefs contenus dans la plainte de la VFP demeurent en ce qui concerne les volumes de quotidiens vendus au numéro (ventes au numéro au sens strict) qui ne rentrent pas dans la définition du SIEG. Cependant, il semble extrêmement difficile d'incorporer ces ventes au numéro dans un SIEG parce qu'il s'agit d'un modèle de distribution totalement différent des abonnements, puisque dans la vente au numéro, c'est le lecteur qui fait la démarche. Il s'agit aussi d'un modèle économique différent de l'abonnement, parce que dans la vente au numéro, c'est l'éditeur qui supporte totalement le risque, le commerce de journaux ayant le droit de retourner à l'éditeur les exemplaires invendus.
- Les problèmes liés à la nécessité d'un contrat avec chaque marchand de journaux.

1.4.2 Arguments économiques

Arguments supplémentaires par rapport au scénario 1.2 :

Pro

- Cette alternative devrait favoriser une optimisation du coût pour le concessionnaire, qui pourrait faire appel au commerce de journaux-distributeur pour reprendre certaines de ses tournées, pour lesquelles le commerce de journaux est moins cher et/ou les tournées pour lesquelles le concessionnaire ne trouve pas de personnel adéquat.
- Un système encore plus intelligent et efficace prévoirait que ce système de commission pour le commerce de journaux-distributeur inciterait celui-ci à promouvoir les abonnements vendus par l'éditeur. Un tel système permettrait même une augmentation du volume d'abonnements et certainement du chiffre d'affaires des commerces de journaux, ce qui constituerait un soutien à ceux-ci en vue d'enrayer le déclin du nombre de marchands de journaux.

Contra

- Cette alternative favorable aux commerces de journaux serait introduite alors que le nombre de librairies a déjà fortement diminué (de 11% sur les deux dernières années).
- Bien que la possibilité de sous-traiter au commerce de journaux-distributeur offre de nouvelles possibilités au concessionnaire d'organiser le SIEG de distribution, l'obligation de se servir de cette possibilité ne facilitera pas l'organisation du SIEG. Ainsi, des problèmes pourraient se poser si le marchand de journaux est malade ou en congé...

1.4.3 Arguments socio-politiques

Arguments supplémentaires par rapport au scénario 1.2 :

Pro

L'augmentation que pourrait apporter ce système en termes de volume d'abonnements s'il est implémenté de manière efficace renforcerait la position des éditeurs et donc l'indépendance du « quatrième pouvoir ».

Contra

Pas d'arguments supplémentaires

1.4.4 Critère d'égalité de traitement

Arguments supplémentaires par rapport au scénario 1.2 :

Pro

Cette solution alternative réalise une meilleure égalité entre les canaux de distribution, puisque les commerces de journaux bénéficieraient, fût-ce indirectement, de cette extension.

Contra

Pas d'arguments supplémentaires

1.4.5 Effet budgétaire

Arguments supplémentaires par rapport au scénario 1.2 :

Pro

Pas d'arguments supplémentaires

Contra

- Le support financier de l'Etat au concessionnaire devrait probablement augmenter parce que le nombre d'abonnements concernés par le SEIG augmente. Néanmoins, la possibilité de sous-traitance au commerce de journaux-distributeur pourrait à terme permettre des gains d'efficacité.
- Le recours à des sous-traitants indépendants que sont les commerces de journaux, plutôt qu'à des salariés (qui constituent la seule catégorie de sous-traitants admise actuellement) entraînerait pour l'Etat une diminution des recettes à l'impôt direct et des cotisations à la sécurité sociale.

1.4.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution (arguments supplémentaires)

- Difficultés possibles pour définir des exigences de qualité objectives à imposer aux commerces de journaux distributeurs et pour contrôler leur exécution.
- Risque organisationnel : la difficulté pour les commerces de journaux de prester ce SIEG en raison de leur couverture géographique forcément limitée et la difficulté d'assurer le service en cas de maladie ou de vacances du marchand de journaux concerné.

Dans ce scénario alternatif, les abonnements de quotidiens et périodiques peuvent être livrés à domicile par les facteurs ou les commerces de journaux. Les volumes distribués par des commerces de journaux sont inclus dans le champ d'application du SIEG. Le concessionnaire reçoit un soutien financier par exemplaire distribué, aux conditions actuelles du contrat de concession, mais a le choix du canal de distribution. Concernant le cahier de charges, cela requiert un assouplissement des possibilités offertes au concessionnaire de sous-traiter le SIEG, mais il convient absolument d'éviter une baisse de qualité ou une collaboration avec des faux indépendants ou des travailleurs en noir. Il faudrait donc prévoir dans le cahier de charges une clause selon laquelle le concessionnaire, en plus de la possibilité de sous-traiter le SIEG à des salariés, a également le choix de sous-traiter le SIEG à de « vrais » indépendants que sont les commerces de journaux. Pour assurer la qualité de la distribution, on pourrait prévoir un système de certification pour les commerces de journaux candidats à la distribution au domicile des abonnés dans le cadre du SIEG. Pour assurer le caractère effectif de cette solution alternative sur le volume d'activité et le chiffre d'affaires des commerces de journaux, on pourrait prévoir un quota en faveur des commerces de journaux. Etant donné que les commerces de journaux devraient ajouter cette livraison à domicile à leur journée de travail déjà longue, un incitant financier devrait être prévu sous la forme d'une commission du concessionnaire par quotidien distribué.

ARGUMENT	PRO	CONTRA
A. Arguments juridiques	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cette solution rencontre dans une large mesure les griefs avancés par la VFP dans sa plainte 2. Décision CE 2016 : le soutien financier à bpost est conforme au marché interne 3. Décision CE : distribution de la presse à tarif égal dans toute la Belgique = SIEG 4. Concession en dernier ressort, pas d'exclusivité (cf. PPP) 5. Investissements de bpost pour la distribution de quotidiens et périodiques = investissements liés à une relation avec les clients, ce qui justifie une exclusivité de la concession sur une certaine durée et pourrait également justifier une prolongation des concessions 6. Contrairement à la prolongation des contrats de concession actuels, cette solution laisse jouer la concurrence sur le marché et il reste probablement assez de temps pour lancer une procédure d'adjudication. Dans l'attente de la mise en œuvre des nouvelles concessions, la prolongation des concessions est la meilleure option 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ne répond pas à la plainte de la VFP concernant les ventes au numéro : elles ne sont pas reprises dans le SIEG. Incorporer les ventes au numéro dans le SIEG est très difficilement réalisable dans la pratique car le modèle économique et de distribution de ces ventes diffère grandement de celui des abonnements 2. Des problèmes peuvent survenir en raison de la nécessité de conclure un contrat distinct avec chaque marchand de journaux.
B. Arguments économiques	<ol style="list-style-type: none"> 7. Possible optimisation du coût pour le concessionnaire, qui peut faire appel au commerce de journaux pour certaines tournées pour lesquelles ce dernier est moins cher et/ou ne trouve pas de personnel adéquat 8. Commission pour le commerce de journaux : incitant à promouvoir les abonnements vendus par l'éditeur : ↑ volume d'abonnements et ↑ chiffre d'affaires des commerces de journaux 9. Evite l'effet cumulatif négatif sur le volume d'abonnements aux journaux et périodiques 10. Le secteur de la presse crée de l'emploi direct et indirect + effet multiplicateur important sur l'ensemble de l'économie 11. Le soutien financier accordé via la concession assure env. 3 000 ETP en horaires temps plein chez bpost 12. La synergie financière et opérationnelle générée par les investissements de bpost sur les sites des éditeurs requiert une collaboration à long terme 13. Le soutien financier accordé via la concession assure un modèle abordable et accessible pour le lecteur + maintien du modèle de revenus « papier » qui constitue la base du château de cartes qu'est le secteur belge de la presse 14. La durée plus longue (probablement 5 ans) qu'un prolongement de max. 2 ans donne une certitude sur un horizon plus long 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Nombre de commerces de journaux ↓ 11% ces 2 dernières années 4. Complique l'organisation du SIEG, risque pour la continuité en cas de maladie, congés du marchand de journaux 5. Δ par rapport aux concessions actuelles peut ébranler le château de cartes qu'est le secteur de la presse. Risque potentiel de révision à la baisse du soutien financier au SIEG.

C. Arguments socio-politiques (valeur démocratique)	<p>15. Renforcement possible de la position des éditeurs et de l'indépendance du « quatrième pouvoir »</p> <p>16. Accessibilité maximale à une presse indépendante soumise à un code déontologique => garantie de pluralisme</p> <p>17. Le SIEG permet aux citoyens de s'informer de façon objective lors de leurs déplacements domicile-travail</p> <p>18. Le soutien financier au SIEG est important non seulement pour les journaux et périodiques commerciaux, mais davantage encore pour les magazines non commerciaux car ceux-ci ne peuvent pas faire l'objet de ventes au numéro dans les points de vente au détail</p>	<p>6. Risque de révision à la baisse du soutien financier au SIEG avec danger réel d'effondrement du château de cartes secteur de la presse => ↓ presse indépendante avec code déontologique et ↓ diversité d'opinions (pluralisme des médias)</p>
D. Critère d'égalité	<p>19. Egalité accrue entre les canaux de distribution</p> <p>20. Egalité entre lecteurs en termes de tarif et de qualité de livraison dans toute la Belgique</p>	<p>7. Inégalité entre éditeurs : pas de soutien pour les éditeurs d'informations numériques (vs. pas besoin d'un SIEG pour distribution publications numériques)</p>
E. Avantages/risques spécifiques		<p>8. Définition exigences de qualité objectives pour les commerces de journaux distributeurs et contrôle de leur exécution = difficile</p> <p>9. Risque organisationnel : le commerce de journaux a une couverture géographique limitée et risque pour la continuité en cas de maladie, congés du marchand de journaux</p> <p>10. Procédure d'adjudication et d'attribution : + de préparation et de formalités Si autre concessionnaire que bpost :</p> <p>11. Risque logistique : qualité</p> <p>12. Risque social : passif social/horaires incomplets bpost, ↓ statut personnel poste</p> <p>13. Risque économique : sunk costs bpost + durée concession < période de pay-off</p>
F. Effet budgétaire pour l'État	<p>21. Coût budgétaire ↑ ou ↓ par rapport au prolongement des concessions actuelles</p>	<p>14. Le soutien financier augmentera très probablement car le nombre d'abonnements concernés par le SIEG augmente. Mais gains d'efficacité via sous-traitance</p> <p>15. Sous-traitance à commerces de journaux plutôt qu'à des salariés : ↓ recettes à l'impôt direct et des cotisations sécurité sociale</p>
Total	17	13

2 Non-renouvellement des concessions

Les arguments utilisés ci-dessous ne sont pas additionnels par rapport aux scénarios précédents qui partent de l'idée de poursuivre le soutien financier au SIEG.

2.1 Les arguments juridiques

Pro

Cette solution rencontre les griefs avancés par la VFP dans sa plainte puisqu'elle résulte en un « level playing field » entre le concessionnaire et les marchands de journaux.

Contra

Il y a un risque de ne trouver aucun opérateur pour exécuter le SIEG.

2.2 Arguments économiques

Pro

Pas d'arguments.

Contra

- Sans un soutien financier à ce SIEG, un effet cumulatif négatif sur le nombre des abonnements comme décrit dans le rapport ci-dessus se développerait très certainement. Le soutien financier au concessionnaire pour le SIEG conditionne un modèle de presse accessible pour le lecteur-abonné et conditionne ainsi indirectement le maintien du modèle d'affaires « abonnements papier » qui constitue la base du « château de cartes » qu'est le secteur belge de la presse. Les conséquences indirectes de la suppression du soutien pour le SIEG sur le secteur auront très probablement un effet négatif sur le nombre d'abonnements de quotidiens et périodiques.
- La diminution de volume des abonnements « papier » entraînera des pertes d'emploi directs et, surtout dans le segment des périodiques, indirects ; en outre, l'effet multiplicateur que le secteur exerce sur l'ensemble de l'économie amplifiera ces conséquences négatives.
- La disparition du soutien financier au SIEG est une menace pour le volume d'emplois chez bpost d'environ 3 000 ETP (équivalents temps plein) avec un passif social lié qui serait élevé (de l'ordre de 50 à 60 000 euros par personne). En outre, le statut du personnel postier pourrait devenir moins attractif. De plus, pour les facteurs gardant leur emploi, la suppression de la tournée avancée rendrait difficile pour bpost l'offre d'un horaire à temps plein.
- Risque économique : les investissements consentis par le groupe bpost, en particulier dans les imprimeries des éditeurs, sont largement des sunk costs et seraient perdus vu leur caractère spécifique, les coûts de démantèlement et de transport vers un acheteur éventuel.

- Le soutien au modèle « abonnements papier » disparaît avec la fin du soutien au SIEG. La mise en péril du modèle de presse accessible pour le lecteur-abonné compromet ainsi indirectement le maintien du modèle d'affaires « abonnements papier » qui constitue la base du « château de cartes » qu'est le secteur belge de la presse.

2.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique)

Pro

Pas d'arguments

Contra

- La diminution de volume des abonnements « papier » qu'entraînerait cette fin du support financier au SIEG constitue une menace d'appauvrissement de la presse écrite, avec son code de déontologie, la capacité de vérifier les faits et de constituer un contrepoids aux fake news.
- La fin du support financier est une menace pour le pluralisme de la presse en Belgique et, in fine, pour son indépendance et en tant que quatrième pouvoir.

2.4 Critère d'égalité de traitement

Pro

La fin du support financier au SIEG crée une situation d'égalité entre canaux de distribution, c'est-à-dire entre opérateurs postaux et entre ceux-ci et marchands de journaux.

Contra

- Inégalité entre lecteurs : la suppression du soutien financier va entraîner une forte augmentation moyenne du tarif de distribution avec une inégalité entre lecteurs au détriment de ceux résidant en zone rurale pour lesquels le coût de distribution est le plus élevé et dont le prix de l'abonnement va augmenter le plus, alors que cette augmentation sera significativement moins marquée pour les abonnés habitant en zone urbaine. Vu la différence de densité entre Flandre et Wallonie, l'inégalité s'appliquera aussi entre ces Régions.
- Inégalité entre éditeurs : avec la disparition du soutien financier au distributeur assurant le SIEG, la totalité du coût de distribution sera incorporée dans les tarifs de distribution. Ce sont les grands éditeurs qui bénéficieront davantage de possibles rabais de quantités dans leurs négociations avec les distributeurs de presse.

2.5 Effet budgétaire

Pro

L'effet direct est évidemment certain et très favorable pour le budget de l'Etat.

Contra

Néanmoins, l'effondrement possible du château de cartes qu'est le secteur de la presse en Belgique risque de générer un effet indirect bien plus important que l'effet direct. Par le biais dans un premier temps d'une perte importante directe et indirecte d'emploi dans le secteur du papier, du graphisme et de l'édition. Dans un second temps par une perte d'interaction avec l'économie créative et des loisirs. Les pertes d'emploi et de chiffre d'affaires auront évidemment une influence directe sur les revenus imposables des employés, des indépendants et des entreprises. Une simulation de ces effets par un modèle d'équilibre ou un modèle input-output par la BNB, le BFP, le SPF Economie ou une institution académique de renommée ne paraît pas être superflue dans le contexte d'un choix aussi néfaste pour la survie du secteur et ambivalent pour les finances publiques.

2.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution

Réduction de la qualité de la distribution et risque logistique : dans l'hypothèse – optimiste – où la tournée avancée serait maintenue par le concessionnaire, les éditeurs pourraient être amenés à devoir opérer un tri supplémentaire entre les quotidiens destinés à la tournée avancée et les quotidiens distribués en même temps que le courrier ordinaire.

<i>Le soutien financier au SIEG disparaît totalement.</i>		
ARGUMENT	PRO	CONTRA
A. Arguments juridiques	1. Rencontre les griefs de la plainte de la VFP : « level playing field » entre le concessionnaire et les marchands de journaux	1. Risque de ne pas trouver d'opérateur candidat pour exécuter le SIEG.
B. Arguments économiques		2. Effet cumulatif négatif sur volume d'abonnements journaux et périodiques ↓↓ 3. Pertes d'emploi directes et indirectes + effet boule de neige sur économie totale car disparition de l'effet multiplicateur 4. 3 000 ETP menacés chez bpost, passif social (de l'ordre de 50 à 60 000 euros par personne), risque de statut moins attrayant pour personnel postier 5. Suppression tournée avancée => difficulté de continuer à garantir un horaire à temps plein au personnel postier 6. Les investissements de bpost, en particulier sur sites imprimeries de journaux, sont largement des sunk costs en raison de leur caractère spécifique, coûts supplémentaires de démantèlement et de transport vers acheteur éventuel 7. Maintien du modèle « abonnements papier » (fondement du château de cartes secteur presse) en danger 8. Mise en péril du modèle de presse accessible
C. Arguments socio-politiques (valeur démocratique)		9. ↓↓ volume d'abonnements papier => 10. Appauvrissement de la presse indépendante qui a une responsabilité rédactionnelle, reconnaît la déontologie journalistique, vérifie les faits et constitue un contrepoids aux « fake news » 11. Menace pour le pluralisme des médias en Belgique, et pour l'indépendance de la presse et son rôle de « quatrième pouvoir »
D. Critère d'égalité	2. Egalité entre les canaux de distribution	12. Inégalité entre lecteurs : suppression du soutien financier => ↑↑ tarif de distribution au détriment des lecteurs résidant en zone rurale où le coût de distribution est plus élevé et dont le prix de l'abonnement va augmenter le plus par rapport aux

		lecteurs habitant en zone urbaine. Vu la différence de densité entre Flandre et Wallonie => inégalité entre Régions 13. Inégalité entre éditeurs : avec la disparition du soutien financier au SIEG, le coût de distribution est incorporé dans le tarif de distribution. Les grands éditeurs pourront négocier davantage de rabais de quantité avec les distributeurs de presse que les petits éditeurs.
E. Avantages/risques spécifiques		14. ↓ qualité de la distribution + risque logistique
F. Effet budgétaire pour l'État	3. Effet positif direct sur le budget de l'État à court terme	15. Effondrement possible du château de cartes qu'est le secteur de la presse belge => effet indirect > effet direct 16. Perte de chiffre d'affaires et d'emploi direct et indirect dans secteur du papier, du graphisme et de l'édition 17. ↓ revenus imposables des salariés, indépendants et entreprises 18. Disparition de l'effet multiplicateur et du lien avec l'économie créative... Nécessité de simuler l'impact de cette mesure par un modèle d'équilibre ou modèle input-output par la BNB, le BFP, le SPF Economie ou une institution académique.
Total	3	19

3 Déduction fiscale au bénéfice du consommateur

Le lecteur-consommateur bénéficierait d'une déduction fiscale (avec un plafond) pour ses achats de presse.

Différentes modalités dont l'évaluation doit tenir compte sont possibles.

Une première question concerne la définition du périmètre de la presse qui légitimerait cette déductibilité.

Concernant la presse écrite, une solution consiste à se référer à la presse qui s'autorégule via le Conseil de déontologie journalistique et le Raad voor de Journalistiek. Une autre solution est d'adopter le périmètre défini par l'article 40 de l'A.R. du 24 avril 2014.

Il faut évidemment veiller à ce que ce système n'avantage pas indûment des éditeurs belges au détriment d'éditeurs de titres étrangers, alors qu'un pourcentage significatif de la population résidant en Belgique est constitué d'expatriés.

Une deuxième question concerne le canal de distribution. Pour assurer un « level playing field » entre les opérateurs postaux et les magasins de journaux, la déduction fiscale s'appliquerait aussi aux « abonnements libraire ». On pourrait même envisager d'appliquer la déduction aux ventes au numéro moyennant une logistique d'enregistrement de ces ventes au numéro ; par exemple, le commerce de journaux scannerait le journal et ce scan serait enregistré dans un « compte de lecture » de l'acheteur et ce « compte de lecture » serait remis au lecteur pour lui permettre de remplir sa déclaration fiscale sans même devoir faire de démarche auprès de l'éditeur.

Une troisième question concerne la distinction entre le support « papier » et le support numérique. D'une part, vu l'importance, pour les éditeurs et pour les valeurs socio-politiques en jeu, de la version « papier », la déduction fiscale pourrait ne s'appliquer qu'à la version « papier ». D'autre part, dans la mesure où les éditeurs et les pouvoirs publics visent à promouvoir le modèle d'affaires basé sur l'abonnement couplé « papier » - numérique, la déduction fiscale pourrait s'appliquer aussi à cette offre conjointe³, voire aussi aux abonnements numériques purs.

³ Les partenaires sociaux ont émis une suggestion similaire concernant le taux de TVA : « Pour les éditeurs de journaux, de revues et de livres, un alignement **du taux de TVA pour les supports numériques sur le taux de TVA applicable aux supports papier est d'une importance capitale dans ce contexte**. Cela signifie que les publications sur papier qui connaissent actuellement un taux de TVA de zéro pour cent devront aussi bénéficier d'un taux de zéro pour cent pour la version numérique, afin notamment de pleinement permettre le développement de produits numériques et hybrides, qui combinent supports papier et supports numériques ». (Conseil central de l'économie (2018), « Lignes de force pour un avenir durable du secteur de l'édition », CCE 2018-0511, page 5).

Par ailleurs, l'Union européenne a adopté une directive concernant la réduction du taux de TVA pour les publications sur support numérique.

3.1 Arguments juridiques (nouveaux arguments)

Pro

Cette solution alternative ne pose pas de problèmes juridiques de discrimination entre distributeurs de presse puisque, premièrement, aucun acteur du segment de la distribution ne reçoit directement de ressources financières de l'Etat. Deuxièmement, la déduction fiscale offre la possibilité de ne pas discriminer entre les publications numériques et papier.

Contra

- Ce soutien indirect ne sera plus jugé sur le critère de SIEG mais sur le critère de la sélectivité. Ce soutien pourrait donc bien être attaqué s'il apparaît par après qu'il existe certains critères de sélectivité, qui poseraient un problème d'aide d'Etat au niveau européen. Dans ce contexte, une déduction fiscale pourrait être attaquée par des concurrents qui utilisent d'autres supports, comme par exemple les médias télévisés. Ou même par les commerces de journaux, si la vente au numéro était exclue pour des raisons pratiques (Difficultés d'organiser un système de traçage des achats de presse au numéro par le biais par exemple d'un « compte de lecture », voir ci-dessous).
- Certains lecteurs, à savoir des indépendants ou même des salariés pouvant justifier de leurs achats de presse et abonnements comme utiles à leur travail, bénéficient déjà de cette déduction fiscale et pourraient invoquer un argument de discrimination à leur encontre.

3.2 Arguments économiques (nouveaux arguments)

Pro

- Une déduction fiscale peut être modulée de telle sorte qu'elle encourage non seulement les abonnements du pilier « papier » mais peut aussi s'étendre aux autres formes d'achats de presse tels que les ventes au numéro moyennant la mise sur pied d'une logistique complexe, et même aux abonnements numériques.
- La déduction fiscale peut exercer un « effet de retour » par l'effet multiplicateur du secteur de l'édition dans l'ensemble de l'économie.

Contra

- Le succès de cette déductibilité fiscale auprès du public des lecteurs est loin d'être garanti en raison de sa complexité :
 - Dans le cas des abonnements, elle requiert que le lecteur souscrive d'abord à un abonnement qui serait beaucoup plus cher qu'actuellement (en raison de la suppression du soutien financier au SIEG), puis qu'il demande la déduction en remplissant sa déclaration fiscale.
 - Dans le cas des ventes au numéro, son application requiert la mise sur pied d'une logistique complexe avec un « compte de lecture » à établir par le commerce de journaux et à joindre à la déclaration fiscale du lecteur.
- L'effet de retour est hautement incertain.

3.3 Arguments socio-politiques (valeur démocratique) (nouveaux arguments)

Pro

Cette solution peut être modalisée pour favoriser une presse pluraliste et soumise à un code déontologique.

Contra

- Caractère délicat de la définition du périmètre de cette déduction fiscale en regard de la très grande diversité des produits du secteur belge de l'édition. Une grande attention doit être portée à la sélectivité dans le contexte de cette définition.
- Dans quelle mesure cette solution peut-elle être inscrite durablement dans la loi ? La fiscalité est fortement soumise aux changements et peut être adaptée chaque année par le gouvernement. Une nouvelle concession offre normalement une garantie pour une durée minimale. Ainsi, la concession actuelle s'appliquait à une période de cinq ans.

3.4 Critère d'égalité de traitement (nouveaux arguments)

Entre lecteurs :

Pro

Cette alternative peut en principe générer une plus grande égalité entre les publications sur papier et numériques.

Contra

- En l'absence de tout soutien financier au SIEG, le tarif de distribution pour la tournée de distribution des journaux et des périodiques va augmenter. Outre le poids accru du prix de l'abonnement, en particulier pour les bas revenus, cela créera une inégalité entre lecteurs en fonction de leur localisation : dans les zones rurales, le tarif de distribution devrait augmenter le plus, alors que cette augmentation sera significativement moins marquée pour les abonnés habitant en zone urbaine. Vu la différence de densité entre Flandre et Wallonie, l'inégalité s'appliquera entre les Régions. De plus, l'importance de la déduction fiscale croît avec le niveau de revenu, ce sont donc les revenus les plus imposées qui en bénéficieront le plus (50% pour un revenu imposé dans sa dernière tranche à 50%, seulement 30% pour les revenus les plus modestes).
- Il y a un risque d'inégalité entre lecteurs sur le plan de la qualité de la distribution, puisque dans cette solution, il n'y a plus de SIEG de distribution à des conditions uniformes sur l'ensemble du territoire.

Entre éditeurs :

Contra

En l'absence de tout soutien financier, il est possible que bpost ne soit plus candidat pour une concession, même de dernier ressort. Les tarifs de distribution seront déterminés par négociation entre éditeurs et distributeurs ; en principe, seuls les grands éditeurs pourraient bénéficier de rabais de quantités et tirer parti d'un quelconque pouvoir de négociation vis-à-vis des distributeurs de presse.

3.5 Effet budgétaire (nouveaux arguments)

Contra

- Il est incertain puisqu'il dépend du succès de la mesure auprès des lecteurs.
- Il pourrait donc bien être plus important que le soutien au SIEG, vu que pour éviter la sélectivité, il y a aura lieu d'élargir aux publications numériques, ventes au numéro et publications étrangères et à tous les périodiques spécialisés. L'effet de la mesure sera donc très certainement aussi dispersé entre de multiples publications qui ne se situent pas nécessairement dans le champ d'application actuel des concessions.

3.6 Risque(s) spécifique(s) éventuel(s) lié(s) à la solution :

Contra

- Risques logistiques : vu l'interaction étroite et de longue date entre bpost et les éditeurs et imprimeries, l'introduction d'un nouveau distributeur risque de provoquer des problèmes de qualité pendant la période de rodage, qui sur base de l'expérience dure au moins un an.
- Risque social : les emplois liés à la tournée avancée (3 000 ETP) seraient menacés, avec un passif social lié qui serait élevé (de l'ordre de 50 à 60 000 euros par personne). En outre, cela pourrait rendre le statut du personnel postier moins attrayant. De plus, pour les facteurs gardant leur emploi, la suppression de la tournée avancée rendrait difficile pour bpost l'offre d'un horaire à temps plein.
- Risque économique : les investissements consentis par le groupe bpost, en particulier dans les imprimeries des éditeurs, sont largement des sunk costs et seraient en très grande partie perdus.

Pour ses achats de presse, le lecteur-consommateur bénéficierait d'une déduction fiscale (avec un plafond).

La mise en œuvre concrète de cette solution alternative exige que l'on réponde à certaines questions concernant :

- *la définition des publications de presse qui justifieraient cette déduction (veiller à ce que la mesure n'avantage pas les éditeurs belges vis-à-vis des éditeurs étrangers)*
- *le canal de distribution. Pour assurer un « level playing field », la déduction fiscale devrait aussi s'appliquer aux abonnements librairie. Ainsi éventuellement qu'aux ventes au numéro, via l'enregistrement d'un « compte de lecture » qui permet aux lecteurs de pouvoir l'indiquer dans leur déclaration fiscale.*
- *la distinction entre publications papier et numériques : importance des publications papier pour les éditeurs et valeurs socio-politiques versus progression future possible du modèle de revenus basé sur l'abonnement hybride (papier-numérique) ou numérique pur.*

ARGUMENT	PRO	CONTRA
A. Arguments juridiques	1. Pas de discrimination entre canaux de distribution et possibilité de traitement égal des publications numériques et papier	1. Ce soutien direct ne sera plus jugé sur le critère du SIEG, mais sur le critère de la sélectivité. Le soutien peut être attaqué sur le plan juridique s'il apparaît qu'il existe des critères de sélectivité qui posent un problème d'aide d'Etat au niveau européen. 2. Certains lecteurs bénéficient déjà de cette déduction fiscale et pourraient invoquer un argument de discrimination.
B. Arguments économiques	2. Extension possible du soutien à d'autres formes d'achat que l'abonnement, par exemple les ventes au numéro, les abonnements numériques 3. « effet de retour » possible par effet multiplicateur économique	3. Succès de la déduction fiscale incertain en raison de la complexité : - Le lecteur doit souscrire un abonnement plus cher qu'aujourd'hui (en raison de la suppression du soutien financier au SIEG) et ensuite demander la déduction via sa déclaration fiscale - Dans le cas des ventes au numéro : logistique complexe 4. « Effet de retour » très incertain
C. Arguments socio-politiques (valeur démocratique)	4. Promotion de la presse pluraliste soumise à un code déontologique	5. Définition du périmètre des publications de presse pour la déduction fiscale = exercice délicat en raison de la grande diversité des publications de presse belges (risque sélectivité, cf. arguments juridiques) 6. Dans quelle mesure cette solution peut-elle être inscrite durablement dans la loi ? (législation fiscale change fréquemment alors que la concession offre une garantie pour une durée minimale (concession actuelle : 5 ans))
D. Critère d'égalité	5. Possibilité d'égalité accrue entre publications papier et numériques	7. ↑↑ tarif de distribution. Outre le prix plus élevé des abonnements, surtout pour les bas revenus, inégalité entre lecteurs en fonction de leur lieu de résidence (zone rurale vs. Zone urbaine, Wallonie vs. Flandre) + déduction fiscale plus avantageuse pour les hauts revenus

		<p>8. Risque de qualité inégale de la distribution entre lecteurs, car plus de SIEG qui garantissant une distribution dans des conditions uniformes dans toute la Belgique</p> <p>9. Inégalité entre éditeurs : avec la disparition du soutien financier au SIEG, le coût de distribution est incorporé dans le tarif de distribution. Les grands éditeurs pourront négocier davantage de rabais de quantité avec les distributeurs de presse que les petits éditeurs. En l'absence de soutien financier, possibilité que bpost ne soit plus candidat distributeur, même en dernier ressort</p>
E. Avantages/risques spécifiques		<p>10. Risques logistiques : si autre concessionnaire que bpost : problèmes de qualité potentiels pendant période de rodage (au moins 1 an)</p> <p>11. Risque social : 3 000 ETP menacés chez bpost, passif social (de l'ordre de 50 à 60 000 euros par personne), risque de statut moins attractif pour le personnel postier</p> <p>12. Suppression de la tournée avancée => difficile de continuer à garantir horaire temps plein au personnel postier</p> <p>13. Risque économique : les investissements de bpost, en particulier dans sur les sites des imprimeries de journaux, sont principalement des « sunk costs »</p>
F. Effet budgétaire pour l'État		<p>14. Résultat incertain, selon la réaction des lecteurs</p> <p>15. Pour éviter la sélectivité : extension aux publications numériques, publications étrangères et à tous les périodiques spécialisés => impact de la mesure sera donc dispersé entre de multiples publications qui ne relèvent pas nécessairement du champ d'application des contrats de concession actuels.</p>
Total	5	15