Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: 34 (1997)
Heft: 1323

Artikel: Kiosques : "Kein Service für Doremi", dit Naville aux éditeurs
Autor: Pahud, Claude
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1015327

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

«Kein Service für Doremi», dit

La liberté de la presse est chose fragile. Les petits titres survivent parfois et meurent souvent.
Les fusions accentuent le processus de concentration des titres dans un seul groupe, Edipresse.
Ce groupe, allié avec Hachette, s'est également fait une place incontournable dans la diffusion et la vente au détail des livres.
Naville, qui tourne dans cette galaxie, détient le monopole de la diffusion des journaux et des revues.
Cette position de pouvoir était déjà dénoncée dans* DP *128 du 12 mars 1970 et* DP *173 du 6 avril 1972!
À Montreux, au 29 de la rue du Casino, un kiosquier, Dante Doremi, résiste à l'envahisseur.

LE MÉTIER DE kiosquier peut se pratiquer sous deux formes: être gérant – employé avec un salaire de base minimum qui varie avec le chiffre d'affaires – dans un kiosque appartenant à la société Naville SA, et se fournir exclusivement chez elle, ou tenir un kiosque en indépendant, et se fournir exclusivement chez Naville. Dante Doremi, à Montreux, a lui choisi une troisième solution: indépendant, il obtient les journaux par ses propres moyens, après s'être fourni durant de nombreuses années chez Naville.

Un système de braqueurs

Tout s'est gâté il y a quelques années, nous dit Dante Doremi: «Avec la nouvelle équipe [des managers venus de chez Hachette], Naville a voulu changer tous les contrats des kiosques. Les remises restaient les mêmes, 20% de base et une surremise selon le chiffre d'affaires, allant jusqu'à 7% maximum.» Mais les conditions se sont durcies: chiffre d'affaires minimum à atteindre, dépôt de garantie de 5000 francs. «Je leur ai proposé de prendre les journaux en compte ferme, avec 35% de remise, ou alors qu'ils me donnent la presse dont j'ai besoin, selon mon environnement. Et pas qu'ils me chargent de mots croisés, de trucs qui gonflent les factures. Ils ont un système de braqueurs: ils chargent les stocks à la fin du mois; en plus les factures sont payables à cinq jours...»

«Pour moi, le système Naville, je pouvais juste l'accepter, mais ils ont commencé à me casser les pieds. Quand j'ai signé ce contrat, je faisais confiance à cette maison avec laquelle la famille Doremi-Dreyer travaillait depuis 65 ans. Certains jours, ils se sont mis à oublier de livrer *Libération*, le *Giornale du Montanelli*, le *Corriere della Sera*. Ils ont également «oublié» la *Republica*, *Die Zeit*...»

En fait, les kiosques indépendants sont servis après les kiosques Naville. Par exemple: «Je commandais un journal hollandais, le *Telegraf*, pour un client: certains jours je ne le recevais pas, alors que le kiosque Naville d'à côté, si. On faisait les bouche-trous.»

Le dimanche aussi faisait problème; «dans le nouveau contrat, il est mentionné que Naville sert le dimanche selon sa volonté. Je n'avais pas remarqué cela, je leur faisais confiance. Ils m'ont dit qu'ils ne me serviraient plus le dimanche. Les clients ne venaient plus chez moi. Naville voulait un minimum de 600 francs de chiffre d'affaires par mois pour les dimanche. Et je vendais déjà huitante exemplaires du seul *Matin* chaque dimanche. J'ai demandé à voir les gens de chez Edipresse pour qu'ils me livrent, mais ils m'ont dit qu'ils ne pouvaient pas, qu'ils avaient un contrat d'exclusivité avec Naville. Voilà le système. Alors j'ai cassé le contrat avec Naville.»

Mais cette rupture ne se fait pas impunément, car Naville a des contrats d'exclusivité avec les éditeurs, «ils leur prennent par exemple six cents pièces, mais à condition qu'ils ne livrent plus directement aux indépendants. Comme ça, ils contrôlent le marché. Ils ont un pouvoir abusif et veulent éliminer tout à fait les indépendants. Beaucoup de kiosques me téléphonent pour me demander comment je fais. Car je peux obtenir 50000 titres de presse internationale. J'ai mon système que je ne vais pas vous dévoiler. Il est efficace. Ce matin, des journaux grecs, des journaux turcs, sont arrivés.»

Naville est sur son territoire

Pourtant, les problèmes à résoudre sont légion: «Le festival de jazz venait de commencer et j'étais privé de tous mes journaux arabes, de toute ma clientèle.»

Autre exemple: «Il y avait un congrès ici à Montreux. Je livrais soixante *Corriere della Sera* tous les jours à un hôtel. La Rizzoli, à Milan, m'a répondu que j'étais sur le territoire de Naville et qu'ils ne pouvaient pas me servir. J'ai fait la demande à Naville, ils m'ont dit que si je voulais les journaux, il fallait que j'aille les chercher dans un kiosque Naville. Ils voulaient m'anéantir!» Pour les journaux suisses, Naville fait de même bloquer les livraisons: «Kein Service für Doremi». «J'ai fait la demande au *Tages Anzeiger*, ils ont refusé. Edipresse, Ringier, qui trouvent insensée cette politique, me livrent, mais pas tout.»

Mais Dante Doremi s'organise rapidement, trouve des filières. Il vise maintenant plus loin: «J'ai vendu ce magasin. Mais je n'arrête pas. Mon idée est simple, je vais aider les gens qui veulent ouvrir un kiosque ou qui

Naville aux éditeurs

ont des difficultés, et qui veulent être indépendants. Ils n'auront pas besoin de lécher les bottes de Naville qui décidera pour eux. Avec mon expérience, ils pourront ouvrir des kiosques à la barbe de Naville. J'ai déjà le réseau: une centaine de kiosques intéressés. Je peux leur apprendre à gérer la presse, le tabac, les boissons... J'installe des parois pour mettre la presse. Et je me mets derrière. Naville ou pas Naville, je conseillerai des kiosques. Et je les fournirai.»

Sur certains titres, les «officiels» sont distancés: «Je fais déjà la distribution de la presse américaine. J'ai déjà des numéros de janvier, alors que Naville achète les invendus en Amérique. Avec l'excuse qu'ils arrivent par bateau, ils écoulent des invendus avec un mois de retard. Ils ont toujours fait ça, avec les journaux italiens par exemple: *Gente*, *Oggi*, arrivaient ici alors que les suivants étaient déjà sortis en Italie. Je les ai déjà reçus et ils seront chez Naville la semaine prochaine.»

Un gros travail, mais un travail intelligent

Et me désignant une pile: «Ces journaux arrivent d'Argentine, ceux-ci du Chili, du Brésil, – *El Mercurio* de dimanche passé. Ils sont déjà réservés. Je travaille beaucoup sur commande, je fais des expéditions. C'est un gros travail, mais c'est un travail intelligent. Naville n'est pas capable de le faire. Je travaille souvent avec deux fournisseurs différents. Si l'un ne fournit pas, je limite les dégâts avec l'autre: je sers d'abord mes clients.»

Pourquoi, demandera-t-on, une telle obstination à fonctionner hors du système de distribution? C'est que Dante Doremi est un «vrai professionnel de la presse, qui travaille sept jours sur sept, qui connaît douze langues», qui estime de son devoir de fournir à sa clientèle jusqu'aux titres venant de l'autre bout du monde. Il estime qu'«un kiosque vit dans son environnement, qu'il doit s'adapter à la demande de la clientèle», et non se faire le simple relais des choix de la société de distribution. «C'est Naville qui décide ce qu'il faut vendre, pas les clients. Ils font le choix. Ils vous disent: ce titre n'est pas distribué sur Montreux, il est distribué sur Genève.»

De bien meilleures remises

Maintenant Dante Doremi ne peut plus retourner les invendus, mais il a de bien meilleures remises. Et les invendus «partent à la longue. Il y a une autre façon: la pochette. Pour les gens qui sont à l'hôpital, par exemple, j'y mets trois exemplaires pour cinq francs. Je fais aujourd'hui des pochettes avec des journaux argentins. Ils ne se perdent pas. Tandis que Naville détruit.»

Des clients entrent, se promènent dans les rayons où voisinent toutes les nationalités: Canada, USA, Australie, pays Arabes, Israël, Turquie, Colombie... Voilà, «c'est déjà le troisième *Financial Time* que je vends depuis que vous êtes là. Sur le *Financial Time* je gagne 60%. Pourquoi est-ce que Naville me donne 20%, m'engueule et me traite comme une pauvre merde? Ils sont arrogants. Mais ils ne pourront pas continuer longtemps, laissez venir l'Europe dans quelques années...»

Évidemment, Dante Doremi a protesté auprès de la Commission de la concurrence, pour dénoncer cette situation de monopole: «Pour eux, je suis comme une tache noire sur leur costume blanc, dont ils ne peuvent pas se débarrasser.»

cp

Convention collective signée par Naville et Action-Unia

Les kiosquiers qui sont employés de Naville n'en ont pas pour autant la vie facile. Naville avait même tenté, en 1994, de faire des gérants les employeurs des vendeurs en kiosque, afin d'«outsourcer les risques», mais une bataille juridique l'a empêché de faire porter le chapeau aux seuls gérants.

Une convention collective, signée avec le syndicat Action-Unia en 1994, a été prolongée pour 1998. Tous les employés sont maintenant pris en compte, du gérant au livreur, en passant par le vendeur. Mais pas de quoi rêver:

- 4 semaines de vacances par année; une 5e après 10 ans d'activité, ou 5 ans d'activité et un âge d'au moins 50 ans, ou être âgé de moins de vingt ans.
- Congé maternité: 4 semaines la première année d'activité, 8 semaines la deuxième, 12 semaines dès la troisième.
- La durée hebdomadaire de travail est de 42 heures pour les gérants et les vendeurs, de 40 heures pour les autres.

Salaires annuels minima 1994:	1re année	6e année
Manutentionnaires	36140.-	43615.-
Magasiniers, employés de bureau non qualifiés	36985.-	45370.-
Chauffeurs	39260.-	46800.-
Employés de bureau qualifiés	40170.-	48685.-

Gérants

- La rétribution des gérants est composée d'un fixe, lié aux recettes; de commissions et de primes de risque commercial, en fonction des recettes du Sport-Toto, Loterie, Transports publics, taxcard, tabacs...

En 1994, le salaire annuel fixe pour un chiffre d'affaires brut de 355000 francs était de 31850 francs, pour 1217000 francs de 36400 francs; les commissions sur les recettes de tabac sont de 1,62% jusqu'à 105000 francs de recettes; de 1,24 pour la tranche jusqu'à 200000 francs; et ainsi decrescendo jusqu'à 0,29%.

- Les gérants assument le remboursement d'un éventuel solde débiteur résiduel, c'est-à-dire la différence négative entre la prime potentielle de risque commercial et la démarque inconnue (vol, etc., dont seulement le 10% est pris en charge par Naville). Le montant éventuellement à rembourser ne doit pas conduire à un revenu annuel inférieur au minimum défini par la CCT (de 39294 francs à 47275 francs).
- Une caution est demandée à chaque gérant selon une échelle basée sur l'importance des recettes brutes du point de vente.