

ATELIER | MARDI 18 AVRIL 2023

VENTE AU NUMÉRO : PRÉPAREZ-VOUS AUX CHANGEMENTS !



*Votre microphone est
automatiquement coupé*



*Pour un meilleur affichage,
choisissez « Affichage > Intervenant »*



*Réagissez et envoyez vos questions
directement via l'onglet discussion*

**la presse
spécialisée**
fnps

SOMMAIRE

- Quelles évolutions du **contexte réglementaire** (assortiment, plafonnement, droit de première présentation) ?
- Comment obtenir ou renouveler son **numéro de CPPAP**, critère principal pour faire partie de l'assortiment ?
- Comment bien **analyser ses chiffres** de vente au numéro pour affiner ses réglages ?
- Quelle stratégie mettre en place pour **conquérir un maximum de points de vente clés** ?
- Quels **impacts** sur les périodicités longues et les hors-séries ?
- Quels **outils** sont proposés par les sociétés de messagerie pour mieux dialoguer avec le réseau ?
- Quelles sont les mesures à mettre en place pour un éditeur pour **anticiper** ?

INTERVENANTS

Jean-Marie ARCHEREAU

Dipa Burda

Emily BASQUIN

FNPS

Patrick LEFEBVRE

Diverti Éditions

Cédric VERNIER

Destination Média

ASSORTIMENT

Avis de l'Arcep émis le 23 mars 2023 qui régit les règles d'assortiment

Tests et déploiement en cours de mars à sept. 2023

PLAFONNEMENT

Discussions en cours :

Tests en cours sur le couple 3.50%

Retour de l'Arcep à l'occasion du congrès de Culture Presse:
Réponse des signataires en cours

DROIT DE 1^{ÈRE} PRÉSENTATION

Proposition en négociation :

Avec 2 scénarios différents avec ou sans numéro de CPPAP

**POSSÉDER UN NUMÉRO DE CPPAP DEVIENT UN CRITÈRE INDISPENSABLE
POUR MAXIMISER SA PRÉSENCE DANS LES LINÉAIRES**

CRITÈRES POUR OBTENIR UN NUMÉRO DE CPPAP



- **Actualité** : 10 % minimum
- **Publicité** : 2/3 maximum
- **Intérêt général** : 1/3 minimum
- **Vente effective** : 50 % du tirage corrigé
- **Périodicité** : trimestrielle (4 numéros par an)
- **Loi de 1881** : mentions légales
- Obligation de recourir à **un ou plusieurs journalistes** au sens du Code du travail : exception pour les publications associatives et les revues du régime dérogatoire qui relèvent du D19.

/! critères requis pour les hors-séries – suppléments – pages spéciales

LA FNPS VOUS **ACCOMPAGNE** DANS LA CONSTRUCTION DE VOS DOSSIERS
ET VOUS **DÉFEND** EN COMMISSION

- Utiliser « **IRIS Pass** » (MLP), ou **SP3** (France Messagerie)
- Choisir des **périodes de référence** pertinentes. Au besoin, utiliser aussi des historiques d'autres titres (dans le cas d'un Éditeur multi-publications).
- Les « **variables** » contiennent de précieuses informations qui peuvent aider à l'arbitrage. Il ne faut pas hésiter à en employer, et même à en remplacer en cours de traitement.

ÉTUDIER SES **CHIFFRES** POUR MIEUX RÉGLER

- Réglage tous diffuseurs à **chaque parution**
- Réimplantation de point de vente présentant un **potentiel** issue d'un marché de titres d'une même famille ou de titres possédant un lectorat proche à valider si nécessaire avec une duplication d'achat
- Opérations de **promotion** (affichage, mise en avant) en fonction des caractéristiques de la distribution du titre et des budgets

**LES VENTES NE SONT PAS CONDITIONNÉES AUX NOMBRES DE POINTS DE VENTE
QUI RÉFÉRENCENT VOTRE PUBLICATION :**

MIEUX LES CIBLER VOUS GARANTIT DE MEILLEURS RÉSULTATS

- L'assortiment est calculé par sur le **CA réalisé par codification** et non par titre sur les 12 derniers mois
- Il vous faudra donc bien **analyser vos ventes par codification et procéder à des arbitrages** afin de déterminer si le CA réalisé est correct et en particulier sur vos codifications de Hors-Séries
 - Une codification Hors-série utilisée pour une ou deux parutions ne produira éventuellement pas suffisamment de CA pour justifier son maintien dans le classement
 - Une **périodicité** trimestrielle comparée à une bimestrielle pourra avoir le même effet
 - Il faudra donc procéder à des arbitrages
- L'impact de fortes variations de vente se fera sentir dans le calcul de la vente moyenne et le choix de parution homologue

**L'ASSORTIMENT EST CALCULÉ PAR CODIFICATION
ET NON PAR TITRE SUR LES 12 DERNIERS MOIS !**

COMMUNICATION DEPOSITAIRES

- Infos transmises lors du réglage via les outils messageries
- Contacts directs
- Newsletters pro
- Développement de Presse Connect, portail interprofessionnel commun aux acteurs de la filière

COMMUNICATION DIFFUSEURS

- Newsletters pro
- Force terrain interne ou externe
- Développement de Presse Connect

**AVEC LES NOUVELLES LOIS SUR L'ASSORTIMENT,
LE DIALOGUE AVEC LE RESEAU DEVIENT ESSENTIEL**

ANTICIPER POUR ÊTRE PRÊT

- Une **analyse fine de vos ventes** est la clé indispensable pour définir toute stratégie de diffusion et de communication
- Analyse des ventes, assiette de distribution, ventes moyennes, segments réseau, ventes à 0 ou 100%
- Réglage, suivi des ventes grâce aux panels, évolution de l'assiette de distribution (**coût au drop**)
- **Communiquer** avec les SADP, les dépositaires les diffuseurs

MIEUX CONNAITRE SA DIFFUSION AFIN DE COMMUNIQUER EFFICACEMENT

ATELIER | MARDI 18 AVRIL 2023

VENTE AU NUMÉRO : PRÉPAREZ-VOUS AUX CHANGEMENTS !



*Votre microphone est
automatiquement coupé*



*Pour un meilleur affichage,
choisissez « Affichage > Intervenant »*



*Réagissez et envoyez vos questions
directement via l'onglet discussion*

**la presse
spécialisée**
fnps