

Les éditeurs belges à l'offensive

MÉDIAS Rachat de titres en série

- ▶ Rossel et Mediahuis sont tous les deux en passe de racheter un groupe de presse étranger.
- ▶ La France et les Pays-Bas ont la cote.

Al'étrémité sur leur petit territoire, les éditeurs belges de presse quotidienne n'en finissent pas de s'étendre dans les pays voisins. Deux d'entre eux tentent actuellement de prendre le contrôle de journaux étrangers. Côté francophone, Rossel, éditeur du *Soir* et de *Sudpresse*, est l'un des trois candidats au rachat du groupe de presse régional français Paris-Normandie (50.000 exemplaires), en redressement judiciaire depuis avril. On saura d'ici peu si le tribunal de commerce accepte son plan de reprise.

Ce rachat permettrait au groupe de s'étendre un peu plus sur le marché de la presse régionale française, lui qui détient déjà un pôle de titres dans le nord et dans l'est de l'Hexagone (voir infographie). « Le rachat de Paris-Normandie nous permettrait de bâtir un troisième pôle en France (à côté des pôles Voix du Nord et

Champagne-Ardenne) en regroupant cette activité avec celle du Courrier picard (Amiens), explique Bernard Marchant, CEO de Rossel. Cette plate-forme réaliserait 60 millions de chiffre d'affaires avec une diffusion quotidienne de 100.000 journaux. » Rossel détient aussi 50 % du gratuit français *20 Minutes*, en association avec Sipa-Ouest France. 60 % de son chiffre d'affaires provient déjà de France.

Côté néerlandophone, les éditeurs ont choisi - pour des raisons de proximité linguistique - de se lancer plutôt sur le marché néerlandais. Mediahuis, joint-venture entre Corelio (*De Standaard*, *Het Nieuwsblad*) et Concentra (*Gazet van Antwerpen...*), tente actuellement de racheter le plus grand journal du pays, *De Telegraaf* (400.000 ex) mais est englué dans une bataille boursière. Il s'est allié à la famille Van Puijenbroek, principal ac-

tionnaire de TMG (maison-mère de *De Telegraaf*) avec 40 %, afin de racheter la totalité du groupe et de le retirer de la Bourse. Deux autres actionnaires les soutiennent, mais le milliardaire John de Mol (Endemol, *Talpa...*) est opposé à la transaction et a décidé de faire monter les enchères. Il a raflé en catimini 20 % du capital du groupe en Bourse et a lancé la semaine dernière une contre-offre.

Quoi qu'il arrive, Mediahuis réalise déjà 30 % de son chiffre d'affaires aux Pays-Bas grâce au rachat en 2015 de NRC Handelsblad et du groupe de presse régionale Media Group Limburg. S'il réussit à mettre la main sur TMG, il n'aura plus face à lui sur ce marché hollandais que le groupe qu'il affronte déjà au quotidien en Flandre : De Persgroep. L'éditeur de *Het Laatste Nieuws* et du *Morgen* détient quelques-uns des

plus grands journaux hollandais : *Algemeen Dagblad*, *De Volkskrant*, *Trouw* (depuis 2009) et *Het Parool* (depuis 2003).

« L'Avenir » emboîte le pas

Le portrait ne serait pas complet sans évoquer les ambitions du groupe liégeois Nethys, actuellement dans la tourmente. L'éditeur des journaux de *L'Avenir* a emboité le pas à Rossel en jetant son dévolu sur la presse régionale française. En cheville avec l'homme d'affaires Bernard Tapie, il a pris des participations dans *Nice Matin* (135.000 ex) et dans *La Provence* (136.000 ex). Dans le premier groupe, il détient depuis la mi-décembre une participation de 20 % avec une possibilité de devenir majoritaire (51 %) en 2019. Dans le second, il détient 11 % et peut monter jusqu'à 49 %. ■

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER

LES RAISONS DE CETTE EXPANSION**Le besoin d'une taille critique**

Le marché de la presse quotidienne belge est petit et en déclin. Il est aussi en pleine mutation à cause de la révolution numérique. Alors que leurs recettes diminuent, les éditeurs doivent investir massivement pour réussir cette transformation. Chez Rossel par exemple, les investissements en IT représentent un budget de 20 millions par an. La consolidation est l'une des réponses à cette problématique car elle permet de générer des synergies. *« On regroupe des journaux pour que les coûts des activités de support (IT, comptabilité, ressources humaines) et les investissements dans les outils industriels et les nouvelles plates-formes informatiques puissent être étalés sur plusieurs titres et amortis sur un volume plus large, explique Luc Missorten, administrateur de Corelio (De Standaard, Nieuwsblad...). Mais pour atteindre cette taille critique nécessaire, il faut nécessairement sortir des frontières. « En Belgique, il n'y a plus vraiment d'opportunités à saisir, explique Philippe Delaunois, administrateur des Editions de l'Avenir. Chaque groupe campe sur ses positions, même si on a vu récemment naître cette alliance entre Corelio et Concentra (Mediahuis) ».*

Une gouvernance différente

La nécessité d'avoir une taille critique vaut a priori pour tous les éditeurs. Pourquoi les Belges semblent-ils être les seuls à faire cette analyse et à se lancer dans des acquisitions à l'étranger ? En France ou aux Pays-Bas, les propriétaires de journaux préfèrent vendre... Pour les patrons de presse que nous avons interrogés, cela s'explique avant tout par l'actionariat des journaux.

A l'exception notable des éditions de *L'Avenir*, propriété du groupe industriel Nethys au sein duquel les flux financiers internes posent question, la Belgique se caractérise par la présence de groupes de presse familiaux et entrepreneuriaux. *« Aux Pays-Bas, les journaux étaient soit la propriété de fonds d'investissement, soit de fondations, explique Bernard Marchant. Ce ne sont pas les meilleurs organes de gouvernance pour des entreprises qui sont confrontées à des mutations aussi importantes que les nôtres. Il faut un actionariat qui soit agile avec une vue sur le long terme. Les fonds d'investissement n'ont pas de vue sur le long terme et les fondations n'ont pas de processus de décision rapide. »*

Ces dernières n'ont pas non plus la performance comme objectif premier, estime-t-il. *« Leur principale mission est souvent de s'assurer que la ligne éditoriale est maintenue alors que pour les entreprises familiales, c'est la pérennité de l'activité qui prime, et donc la performance financière. En France, les journaux ont souvent été davantage considérés comme des outils de pouvoir que comme des entreprises. Les grands journaux appartiennent tous à des groupes industriels ou financiers. »*

Une concurrence qui a servi d'aiguillon

Si les groupes belges ont pu racheter à tour de bras, c'est parce qu'ils avaient les moyens financiers à disposition et le savoir-faire industriel. Habitué de longue date à se battre sur un marché petit et très concurrentiel, ils se sont transformés assez rapidement et sont devenus performants. On ne peut pas en dire autant de la presse régionale française. *« La concurrence est faible, note Philippe Delaunois. Il y a souvent un seul journal par région. »* Cette situation confortable n'a pas incité ces groupes à se remettre en question face au changement de comportement des lecteurs. Ils ont sombré dans les difficultés. *« Nous avons été favorisés par un contexte qui nous a poussés à mettre en œuvre plus vite que les autres des mesures de transformation, explique Bernard Marchant. Quand on est capable de rentabiliser un opérateur qui vend 80.000 exemplaires, on peut le faire aussi pour un journal qui en vend 300.000. »*

Un mouvement pas éternel

« Pas forcément, estime Bernard Marchant. En ce qui nous concerne, les extensions géographiques ne sont plus indispensables. S'il y a des opportunités, on les regardera mais le principal, c'est d'arriver à transformer notre cœur de métier et de maintenir nos performances dans un monde où les GAFAs (Google, Facebook...) nous prennent des parts de marché. Je m'attends plutôt à des mouvements de diversification de la part des éditeurs. »

J.-F.M.