



LE JOURNAL DU DÉTAILLANT

Revue de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France

Décembre 2023 - numéro 47

Édito

Joyeuses fêtes de fin d'année !



2024 : la reprise au bout du tunnel ?

Une année de reprise ? Peut-être, et cela malgré la poussée inflationniste qui provoque chez nos clients des choix et arbitrages. Plus que jamais, l'achat plaisir a été mis de côté et, plus que jamais, nous devons répondre aux désirs de nos clients. Que nous disent-ils : leur attachement au commerce traditionnel ou de proximité, oui mais à des prix justes. Le retour en force du commerce physique ? C'est primordial lorsqu'il s'agit d'acheter des chaussures. Concrètement : pouvoir toucher leur matière, apprécier leur mouvement et leur couleur, les essayer, se faire conseiller par un professionnel en boutique... Une expérience d'achat qui passe par un cadre, des compétences vendeurs, une valorisation du produit, y compris dans la démarche éco-responsable. Nous devons donc être capables de répondre aux formidables défis du commerce de demain.

Nous avons vécu plusieurs années quasi cauchemardesques. Après le long et pénible épisode des « gilets jaunes », le commerce a subi le choc Covid et, aujourd'hui, les tensions internationales. Avec le retour d'une inflation inédite depuis les années 80, nos trésoreries sont au plus bas.

Dans ce contexte, nous prenons très au sérieux notre engagement éco-responsable. Financièrement, ce poids est de plus en plus lourd. Notre effort en la matière triplera à l'horizon 2028. D'un autre côté, nous souhaitons avoir un rôle pédagogique et mettre en avant l'origine des produits, leur composition, la réparabilité et, pour certains produits, la 2^e main. J'y vois aussi l'opportunité pour les commerçants de valoriser leur travail.

À côté de cela, que penser de certaines tracasseries dont la suppression des tickets de caisse ! Gadget écolo qui nous pose bien des problèmes, à nous et à nos clients. Que dire des délais de paiement qui passeraient à 30 jours si la directive UE était adoptée. Que dire aussi des campagnes de communication désastreuses, financées par le gouvernement, dont le leitmotiv peut se résumer à ceci : « n'achetez pas » !

Jean-Pierre GONET

Sommaire

- 2 Des communications provocatrices !
- 3 Travail du dimanche : quelles contreparties ?
- 4 Une Nouvelle grille de salaires applicable depuis novembre 2023
- 5 Attention, danger sur les délais de paiement !
- 6 Social : le point sur l'actualité
- 7 Le rôle de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France
- 8 Macif

Pas assez de marge, trop de charges : les courbes se croisent



Tel fut en substance mon message à Mme Olivia Grégoire, notre ministre du Commerce. Points d'aide de l'État à attendre, le robinet est fermé ! Moins de charges passe par une refonte des baux commerciaux (notre 2^e poste de dépense) avec le déplaçonnement et la taxe foncière en ligne de mire. Plus de marge en régulant et décalant la période des soldes. Voilà pour l'essentiel, mais la liste est bien plus fournie ! Elle fait l'objet de consultations dans le cadre du Conseil National du Commerce qui rassemble tous les acteurs du commerce.

Olivia Grégoire, ministre du Commerce, et Jean-Pierre Gonet.

Être témoin est aisé, l'action beaucoup moins !

Le dernier salon à Paris : bonjour tristesse ! On touche le fond. Saluons ici les détaillants qui ont fait le déplacement pour découvrir les nouvelles collections. Oui la conjoncture est difficile, plus qu'elle ne l'a jamais été au cours de mes 43 années en tant que chausseur. Et pourtant, je continue à voir de belles choses, tels ces commerçants qui n'ont que faire de ceux qui annoncent la disparition du commerce indépendant de centre-ville. Et pour cause, malgré l'environnement défavorable, ils continuent de développer leur affaire, envisageant l'avenir avec un optimisme raisonné. « Chaque fois que vous voyez une entreprise qui réussit, dites-vous que c'est parce qu'un jour quelqu'un a pris une décision courageuse ! » La clé du succès d'une entreprise se trouve dans les personnes qui la dirigent ; et c'est encore plus vrai dans le commerce indépendant.

DES VALEURS FORTES

Pour un commerçant indépendant, sa proposition de valeur forte doit se retrouver dans la sélection qu'il offre dans sa ou ses magasins. D'où l'importance des achats, du temps que l'on accorde à dénicher les tendances, les marques et les produits qui sauront attirer et fidéliser la clientèle... Autant de tâches qui sont au cœur du métier de commerçant.

UNE EXPÉRIENCE CLIENT UNIQUE

L'indépendant est authentique par nature, il faut qu'il mette en avant cet aspect. Mais il ne peut pas tout miser là-dessus, il doit aussi développer un vrai lien avec ses clients. C'est lorsque ces derniers se sentent valorisés qu'il deviennent fidèles et moins regardants sur la dépense.

DES COMMERCES QUI DONNENT ENVIE D'ENTRER

Dans une boutique, l'aménagement, le mobilier, les vitrines, et plus généralement l'atmosphère sont essentiels. Le client a besoin de nouveauté. Renouveler régulièrement l'offre et l'aménagement de son commerce répond à ce besoin, mais en veillant toujours à ce que l'ensemble reste fidèle à l'ADN du magasin et à la personnalité du gérant.

J-P. G.

Des communications provocatrices !

Vous avez été nombreux à vous émoouvoir, pour pas dire plus, à la vision du clip vidéo Refashion...

Cela est bien légitime, dire ou laissé croire aux consommateurs de sursoir à leurs achats de chaussures et vêtements pour privilégier la réparation ou la deuxième main... peut irriter les commerçants que nous sommes et qui payent ces clips.

Aussi, quelques explications sont nécessaires.

Nous avons fait un courrier de protestation au sujet de l'augmentation de la redevance assez véhément en 2022. Le retour fut violent. On voulait ni plus ni moins nous virer... mais on devrait payer quand même ! On a tenu bon, nous ne sommes plus au conseil d'administration (tout comme la FNH) mais nous sommes toujours membres actionnaires. Pour être au conseil d'administration, il faut être metteur sur le marché, ce qu'une Fédération n'est pas.

Je fais simple... Nous avons voté pour élire nos représentants dans l'un des 3 collèges qui composent le conseil d'administration de Refashion : chaussure, vêtements, linge de maison et lingerie. C'est Mme Colin-Richard, la présidente de la fédération des industriels chaussure mais ici responsable de Paraboot, qui nous représente et pour qui nous avons voté. Idem pour les autres collèges. Dans ces grosses structures, il y a souvent un cadre dirigeant plus particulièrement compétent en RSE. Le Président élu de Refashion est le DG d'Okaïdi (vêtements enfants, plus de 1 000 points de vente). La convention qui lie Refashion au gouvernement a été renouvelée en début d'année, celle-ci est particulièrement complexe et contraignante sur les objectifs ainsi que la trajectoire financière pour les années à venir. Nous avons eu une présentation très détaillée sur les importants défis à venir : recyclage (le plus important), réparabilité et deuxième main (surtout le textile).

Refashion via le Fonds Réparation a pour mission d'augmenter de 35% le volume de textiles et chaussures réparés en France d'ici à 2028. La Loi AGECE : A travers le Fonds Réparation : l'objectif est d'inciter les consommateurs à faire réparer afin de réduire le volume de déchets de nos biens de consommation et d'augmenter leur durée de vie.

C'est ainsi que le conseil d'administration a validé cette campagne dans sa forme et son financement. Nous ne sommes pas intervenus dans cette communication audio-visuelle.

Un sujet nous a très vite préoccupé. Dans le plan initial, c'est nous qui devions nous charger des collectes des réparations ! et faire valider le bon

solide argumentation, que c'était impossible. C'est surtout en travaillant avec Mme Colin-Richard, présidente de la FFC, et avec le président des cordonniers de France, Jean-Pierre Verneau, que nous avons avancé d'autres propositions. Ce sont les cordonniers référencés par Refashion qui se chargeront des réparations et de la prise en compte de la ristourne (voir le barème ci-dessous). Demain sera sans doute le chapitre recyclage avec la collecte qui nous incomberait en partie. Donc, notre présence au sein de Refashion est impérative.

		CATEGORIE	PRIX
CHAUSSURES Cordonnerie		Patin	8 €
		Bonbout (embout de talons)	7 €
		Couture/ Collage	8 €
		Ressemelage	Gomme : 18 € Cuir : 25 €
		Zip	< 20 cm : 10 € > 20 cm : 14 €

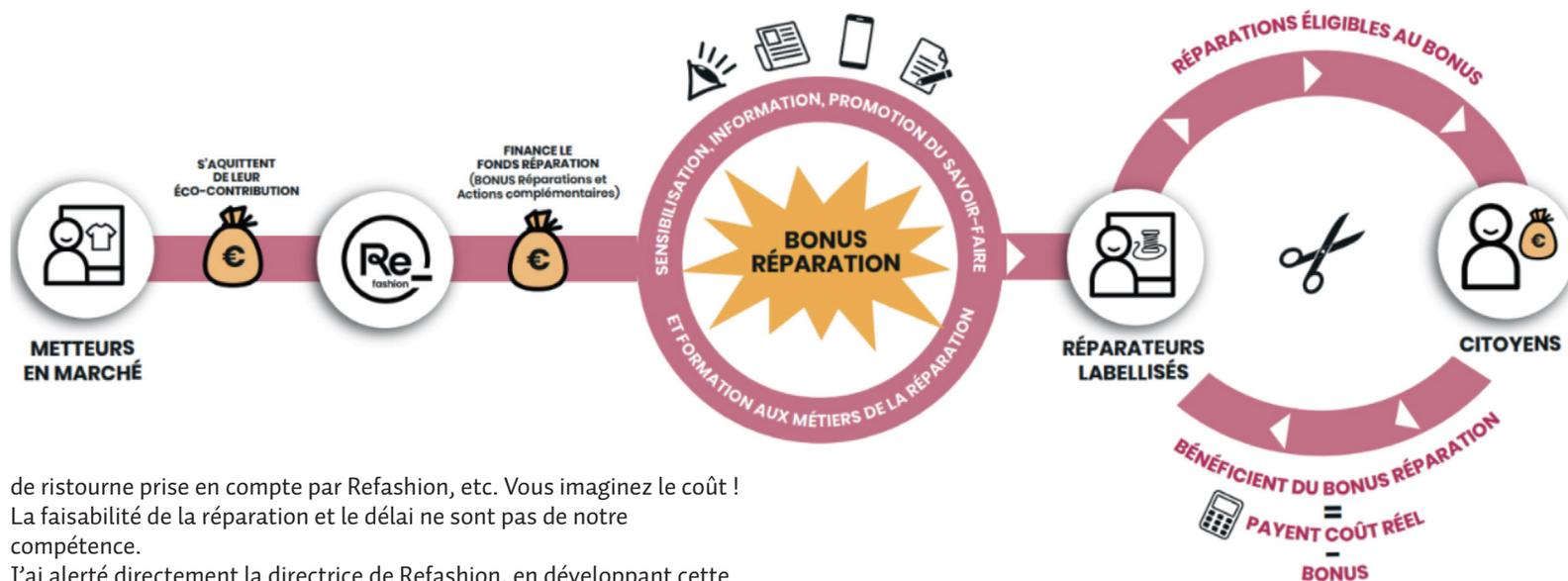
La réparabilité des chaussures



La réparabilité des chaussures fait la quasi-unanimité auprès des consommateurs ! Cela peut devenir un vrai problème à l'avenir pour les chaussures de sport, car elles sont pour la grande majorité d'entre elles peu, voire irréparables. C'est au contraire une opportunité pour les sneakers, chaussures, bottines,

bottes, escarpins, mocassins, sandales... de montrer leur engagement responsable, en laissant la possibilité aux consommateurs d'améliorer leur durée de vie.

Près de 9 personnes sur 10 (88 %) sont d'accord avec l'affirmation suivante : « les chaussures devraient toutes être réparables afin de prolonger leur usage »*. Cette attitude rassemble autant les femmes



que les hommes et fait l'unanimité auprès de toutes les générations (* Enquêtes FFC auprès de 3 000 personnes en janvier-février 2023). Les acteurs de la filière se mobilisent avec Refashion pour accompagner les consommateurs dans leurs démarches responsables avec le lancement d'un fonds réparation en 2023 à destination des particuliers pour allonger la durée d'usage des produits textiles et chaussures. Plus de 150 millions d'euros seront investis entre 2023 et 2028 pour transformer les habitudes des Français et inciter fortement aux réparations. Ce fonds est un dispositif créé par la loi AGECE (anti-gaspillage et économie circulaire).

Source : Fédération Française de la Chaussure.

Et pour enfoncer le clou... Que dire de la campagne TV payée par l'État ?

La CPME et la FDCF demandent l'arrêt d'une campagne de communication maladroite et stigmatisante envers les commerçants. L'ADEME et le Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires, à grand renfort de fonds publics, ont lancé une campagne de communication faisant, sous couvert de consommation responsable, l'apologie de la décroissance en prônant une renonciation à l'acte d'achat. Les commerces sont explicitement visés avec un message qui se veut humoristique d'un soi-disant « dévendeur » dont la mission est de faire fuir les clients d'un magasin de bricolage, d'électroménager ou d'habil-



La campagne de l'Ademe fait grincer des dents. / Ademe

lement. Une telle campagne à l'approche des fêtes de Noël est une véritable gifle aux commerçants qui subissent l'inflation de plein fouet et s'inquiètent d'une activité économique qui donne des signes de ralentissement. **Soyez nombreux à réagir afin de mettre Madame la Ministre face à notre colère.**



Les différentes Fédérations et confédérations représentant les différents secteurs économiques du commerce ont pu se réunir en présence de Monsieur le Ministre de l'Écologie Christophe BECHU. Cette réunion avait pour objet le scandale publicitaire, largement diffusé à la télévision, sur l'inutilité d'acheter des produits de consommation.

Nous avons fait part de notre colère, de notre indignation et de notre incompréhension sur le sujet traité. Alors que les commerces se trouvent en difficulté voilà que l'on nous parle de « dévendeur » c'est-à-dire n'achetez pas ! Que deviendront nos vendeurs (es), ceux qui travaillent en boutiques, qui ont fait des études ? Que vont devenir nos commerces quels qu'ils soient ?

Monsieur le Ministre nous a écoutés en signifiant qu'il comprenait notre colère, mais qu'il n'arrêterait pas la diffusion, celle-ci devant se terminer le 4 décembre ! Ce qu'il en ressort c'est qu'il vaut mieux, avant de prendre des décisions maladroitement, avoir un dialogue avec les personnes responsables.

Monsieur le Ministre nous a indiqué qu'il nous recevrait après les soldes.

Isabel Sequalino , Sec.générale FDCF

Travail du dimanche : quelle contrepartie ?

Le code du travail prévoit les conditions de travail du dimanche. Il peut préciser, dans certains cas, les conditions de rémunération. Le dimanche est une journée de repos légal. Cependant, un salarié peut être amené à travailler le dimanche lorsque son employeur est autorisé à ne pas appliquer le repos dominical (on parle de dérogation). Il existe plusieurs dérogations permettant d'organiser le travail le dimanche. Selon le type de commerce ou le secteur d'activités, le travail du dimanche peut être obligatoire ou facultatif. Des dispositions particulières s'appliquent à l'Alsace-Moselle.

Le salarié peut être amené à travailler le dimanche, à des conditions qui varient selon le type de dérogation à l'origine de la mise en place du travail dominical.

Des dérogations au principe du repos dominical peuvent être accordées dans les situations suivantes :

- En raison de considérations géographiques, dans une zone touristique (ZT), une zone touristique internationale (ZTI), une zone commerciale (ZC) une gare connaissant une affluence exceptionnelle
- Décision du maire

Commerce situé dans une zone touristique (ZT), une zone touristique internationale (ZTI), une zone commerciale (ZC) ou une gare connaissant une affluence exceptionnelle

Le salarié peut refuser de travailler le dimanche.

Ce refus ne peut en aucun cas constituer une faute ou un motif de licenciement. Si le salarié accepte de travailler le dimanche, il doit donner son accord écrit à l'employeur.

Le salarié peut demander à ne plus travailler le dimanche ou à travailler 1 dimanche par mois au lieu de 2.

Si le salarié travaille le dimanche, le salaire est majoré. Le taux de la majoration salariale est fixé par un accord (collectif, territorial ou négocié).

Si un accord d'entreprise les prévoit, le salarié peut bénéficier des mesures concernant les points suivants :

- Faciliter la conciliation entre la vie professionnelle et la vie personnelle
- Compensation des chargées liées à la garde d'enfants
- Prise en compte de l'évolution de la situation personnelle

Commerce concerné par les dérogations du maire

Pour un commerce où tous les salariés sont habituellement au repos le dimanche, le maire peut prévoir des dérogations au repos dominical. C'est ce qu'on appelle les dimanches du maire.

Ces dérogations ne peuvent pas dépasser 12 dimanches par an. La liste des dimanches concernés par la dérogation doit être arrêtée avant le 31 décembre de l'année N-1.

Le salarié peut refuser de travailler le dimanche. Ce refus ne peut en aucun cas constituer une faute ou un motif de licenciement, ni justifier de mesure discriminatoire dans le cadre du travail. Le salarié doit donner son accord écrit.

La rémunération du salarié est au moins doublée par rapport à la rémunération normalement due pour une durée équivalente.

Le salarié bénéficie d'un repos supplémentaire équivalent en temps (une journée de travail le dimanche équivaut à une journée de repos en compensation).

Une Nouvelle grille de salaires applicable depuis novembre 2023

La nouvelle grille revalorisant les salaires minimaux dans notre branche (signée en juin 2023) est applicable depuis le mois de novembre 2023.

Voici les minimaux à respecter par catégorie :

Catégorie 1 : 1 774€
 Catégorie 2 : 1 787€
 Catégorie 3 : 1 824€
 Catégorie 4 : 1 892€
 Catégorie 5 : 1 990€
 Catégorie 6 : 2 358€
 Catégorie 7 : 2 657€
 Catégorie 8 : 3 667€
 Catégorie 9 : 4 233€

Congés payés et maladie : nouvelles règles sur l'acquisition de congés payés

Dans une décision du 13 septembre 2023, la Cour de cassation a estimé que les salariés en arrêt maladie (classique ou professionnelle) et accident du travail continuent à acquérir des congés payés durant la totalité de leur arrêt de travail.

Quelles conséquences pour nos entreprises ?

Pour l'avenir : à partir des congés 2023-2024, il est nécessaire d'appliquer cette nouvelle décision aux arrêts de travail ayant eu lieu depuis juin 2023.

Et pour le passé ? Il convient de procéder à un état des lieux des arrêts de travail pour lesquels des salariés auraient dû acquérir des congés payés pour la période antérieure à juin 2023, évaluer le coût de la régularisation, et le cas échéant provisionner le montant de la régularisation. En cas de demandes de régularisation, nous vous conseillons d'appliquer au maximum une rétroactivité de 3 ans à la demande, et le cas échéant de vous rapprocher de la FDCF (nlecomte@chaussure.org).

Faire travailler son personnel les jours fériés



Peut-on imposer aux salariés de travailler un jour férié ?

Sauf accord d'entreprise, c'est l'employeur qui détermine lui-même les jours fériés travaillés dans l'année. Il doit prévenir en amont les salariés (délai de 7 jours minimum recommandés). Le refus de travailler un jour férié constitue une absence irrégulière, qui permet de retenir les heures non travaillées et,

le cas échéant, de sanctionner le salarié.

SAUF :

- Le 1^{er} Mai est le seul jour férié obligatoirement chômé en application de la loi. L'employeur qui fait travailler des salariés encourt une amende de 4^e classe (750 €) par salariés concernés.
- Les salariés mineurs : il est interdit de faire travailler les salariés et les apprentis de moins de 18 ans les jours fériés, sous peine de sanctions pénales.

Comment les jours fériés sont-ils rémunérés ?

Lorsque le salarié travaille un jour férié, il est payé normalement lorsque ce jour tombe un jour habituellement travaillé. Autrement dit, il n'a droit à aucune majoration de salaire, sauf disposition du contrat de travail ou de l'accord d'entreprise plus favorable (il n'existe pas de disposition dans ce sens dans la Convention collective).

Cependant, rien n'interdit à l'employeur d'accorder, en contrepartie d'un jour férié travaillé, d'autres jours de repos ou une indemnisation spécifique.

Lorsqu'il s'agit d'un jour non travaillé habituellement, les heures travaillées seront réalisées en plus du temps de travail contractuel. Pour un salarié à temps complet, il s'agira d'heures supplémentaires majorées selon la loi, et pour un salarié à temps partiel, il s'agira d'heures complémentaires majorées de 10% selon la loi, obligatoirement payées.

Remise de la Légion d'honneur à Francis Palombi

Francis Palombi, président de la Confédération des commerçants de France (CDF), qui rassemble une vingtaine de fédérations de commerçants indépendants, dont les chausseurs à travers la FDCF, a reçu les insignes de Chevalier dans l'Ordre national de la Légion d'Honneur des mains de la ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme, Olivia Grégoire, le 23 novembre à Bercy.

Les mots de remerciements de Francis Palombi :

Chères amies, Chers amis, Vous m'avez fait le grand honneur de participer à la cérémonie de remise de ma légion d'honneur demandée par ma Ministre de tutelle, Olivia Grégoire.

Cette soirée, pour moi, s'est avérée le couronnement d'une vie de travail au service de cette belle activité que représente le commerce et d'autant plus au service des commerçants indépendants que j'ai l'honneur de représenter en tant que Président de la Confédération



des commerçants de France. Vous m'avez témoigné de la reconnaissance et de l'amitié. Je ne l'oublierai jamais.

Je vous remercie toutes et tous du fond du coeur pour votre présence à mes côtés à l'occasion de cette grande et belle cérémonie.

À très bientôt, Respectueuse et amicale pensée.

Francis Palombi

Danger sur les délais de paiement !

Position du CDCF sur le projet européen de réduction des délais de paiement - Octobre 2023

Situation à date en France : La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 modifiée à diverses reprises a encadré les délais de paiements en les fixant à « 30 jours date de réception des marchandises ou exécution de la prestation » **en l'absence de contrat ou à un maximum de « 60 jours date d'émission de la facture ou 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture »**. L'essentiel des entreprises de commerces ont des accords contractuels avec leurs fournisseurs étendant le paiement à 60 jours date d'émission de la facture ou à 45 jours fin de mois. Pour info : la filière cuir est à 54 jours fin de mois.

Ces délais de paiement ont une réalité économique : **ils permettent de partager entre le commerçant et son fournisseur le poids financier du stock**. Quand un stock de marchandise a une rotation supérieure à son délai de paiement, cela se concrétise par un besoin en trésorerie (BFR : besoin en fonds de roulement). Réduire le délai de paiement revient donc à modifier l'équilibre commerçant/fournisseur (nonobstant la chaîne amont de production) et obligera le commerçant à chercher un financement bancaire, toujours aléatoire en période de crise surtout pour financer de la trésorerie. Le commerçant n'ayant pas la possibilité d'étendre les délais de paiement de ses clients BtoC qui paient comptant, le projet de règlement met clairement à risque les commerces les plus fragiles.

Une réduction de 30 jours (passage de 60 jours à 30 jours) du délai de paiement fournisseur augmenterait le besoin de trésorerie du commerçant d'environ 350 k€. Ramené à tout le secteur de l'habillement y compris la chaussure dont le CA estimé à 35 milliards d'€, le transfert de trésorerie depuis le commerce vers les fournisseurs peut ainsi être chiffré à 1,2.

Les impacts d'un tel règlement européen ne sont pas uniquement d'ordre financier mais peuvent avoir des conséquences sur la logistique, sur les modèles d'organisation commerciale ou sur des distorsions de concurrence vis-à-vis des importations extra-européennes pour certains secteurs d'activité :

- **Les commerçants pourraient être amenés à diviser leurs achats en petites commandes pour lisser leur BFR.**

En période de fin d'année par exemple, cela peut faire se concentrer des commandes sur de courtes périodes et saturer la logistique déjà tendue sur cette période. Ex.: un commerçant qui doit payer à 30 jours commandera son stock de Noël fin novembre plutôt que début octobre. C'est une aberration logistique et environnementale sans compter le risque de rupture et de service moindre rendu au client.

- Les commerçants indépendants sont parfois obligés de commander des quantités minimums, ce qui veut dire des rotations de stocks plus longues. Ils se retrouveront mécaniquement désavantagés par rapport à des commerçants ayant des capacités financières plus importantes

- Organisation de la chaîne de paiement : les entreprises ne procèdent pas généralement à des campagnes de règlement quotidiennement mais sur quelques journées spécifiques dans le mois.

Il y a un risque de favoriser les importations venant de pays extra-européens si les délais de paiement ne s'appliquent pas en dehors de l'Europe.

Autres points d'attention :

- S'agissant d'un règlement européen, il n'y a pas de transposition nécessaire en droit français pour que celui-ci s'applique. Le délai d'application d'une telle mesure peut être très rapide.

DANS CE CONTEXTE, LE CONSEIL DU COMMERCE DE FRANCE SOUHAITE LE MAINTIEN DES RÈGLES ACTUELLES EN MATIÈRE DE DÉLAIS DE PAIEMENT AVEC LA POSSIBILITÉ CONTRACTUELLE DE PRÉVOIR DES DÉLAIS DE PAIEMENTS DE 60 JOURS DATE D'ÉMISSION DE LA FACTURE OU 45 JOURS FIN DE MOIS. LES DÉROGATIONS ACCORDÉES AUX SECTEURS À FORTE SAISONNALITÉ OU AVEC DES

NIVEAUX DE STOCK IMPORTANTS DOIVENT ÉGALEMENT ÊTRE MAINTENUES. LE CDCF DEMANDE AU GOUVERNEMENT D'AGIR EN CE SENS AUPRÈS DES INSTANCES EUROPÉENNES.

Les fédérations signataires :



CDF
114 rue Ernest Renan
92130 ISSY LES MOULINEAUX

Madame La Ministre Olivia
GREGOIRE Ministère de
l'Économie, des Finances et de la
Souveraineté industrielle et
numérique, chargée des PME, du
commerce, de l'Artisanat et du
Tourisme
Télédoc 151
139 rue de Bercy
75572 Paris Cedex 12

Paris, le 14 novembre 2023

Objet: Projet de règlement U.E sur les délais de paiement

Madame La Ministre,

Dans le cadre du « Paquet PME » dévoilé le 12 septembre, la Commission européenne propose de transformer la directive 2011/7/UE sur les retards de paiements en règlement, directement applicable dans le droit des Etats membres, sans transposition. L'adoption du règlement en l'état serait susceptible de remettre en cause les dérogations sectorielles aujourd'hui existantes en France qui permettent notamment de porter le délai de paiement au-delà des 60 jours.

Nous nous permettons, Madame la Ministre, d'attirer votre attention.

Dans un contexte particulièrement difficile, l'adoption de ce projet serait une catastrophe pour nos branches (Prêt à porter, chaussure, maroquinerie, lingerie) dont le caractère saisonnier n'est plus à démontrer. Les conséquences seraient nombreuses et funestes pour un grand nombre d'entre nous déjà en procédure de sauvegarde ou en redressement. Nous n'avons pas besoin d'étude d'impact pour savoir que sans aucun doute, ce serait le coup de grâce!

Une autre conséquence, et pas des moindres: nous nous retournerons vers des fournisseurs hors UE, qui eux nous octroient 60 jours fin de mois et plus encore... avec des marges souvent plus incitatives. Des prises de commandes 6 à 8 mois avant la livraison, un paiement à 30 jours alors que la saison n'a même pas commencée est une hérésie.

Privilégier les produits locaux, de qualité, fabriqués dans le respect des lois du travail et sauvegarder l'emploi en U.E. reste nos priorités. La contre-productivité de ce « paquet PME » nous paraît une évidence.

Il y a certainement un problème avec des commerçants indécis qui diffèrent les échéances de règlement au-delà du raisonnable. Il ne faudrait pas faire la confusion ou l'amalgame.

Le secrétaire général du CNC a été saisi mais devant l'urgence, nous vous sollicitons afin que ce règlement modifié ne soit jamais adopté.

Veillez croire, Madame la Ministre, à notre haute considération.

Jean Pierre GONET
Président CNEP

Social : point sur l'actualité

Jean François Bessec, responsable du dialogue social, présente aux membres le travail en cours de la commission :

Rapport de branche 2023 sur les données 2022

Le rapport de branche est en cours de finalisation (Coût 18k€ TTC). Nous avons eu 165 réponses à l'enquête auprès de nos entreprises, soit un peu plus de 10% de l'échantillon, ce qui est un peu mieux que l'année dernière en proportion (nous avons eu un peu moins de 10%). Les données obtenues sont représentatives

Le rapport final sera présenté à la prochaine CPPNI du 14/12.

Quelques chiffres à noter (sur l'année 2022) :

CA moyen TTC des entreprises : 466k€ (-1% par rapport à 2019)
31% des détaillants envisagent de cesser leur activité et 30% ne savent pas (total de 61%)
53 ans d'âge moyen pour nos détaillants (contre 43 pour l'ensemble des commerçants)
20% anticipent une hausse du CA dans les prochains mois, 48% une stagnation, et 32% une baisse

Mouvements de personnel : un turn over plus important que les années précédentes, et 51% des recrutements jugés difficiles (à 73% pour profil inadéquat)

À noter : les salaires sont toujours partiellement renseignés, d'où des données peu fiables

Négociation sur les Classifications

La dernière démarche a plus de 5 ans, elle est donc obligatoire Elle est de plus utile car les tâches ont évoluées, et elle permet aux commerçants lors de l'embauche de fixer les niveaux de rémunération s et de rappeler lors de l'entretien avec son salarié les tâches exigées par son poste. Nous avons fixé avec les Organisations syndicales l'objet de la démarche :

1. Réalisation de fiches métiers vendeur et responsable de magasin (Nous recherchons actuellement un prestataire qui puisse nous accompagner sur le sujet)
 2. Actualisation de la grille en fonction du travail réalisé sur les fiches métier afin de mieux distinguer les niveaux dans la filière vente
- Nous auditions actuellement des cabinets privés et l'Onisep.

Égalité hommes femmes

A la dernière CPPNI de novembre 2023, la FDCF a fait une proposition de texte avec les éléments significatifs suivants :

- Autorisation d'absence pour les conjoints de femmes enceintes à trois examens obligatoires maximum (non rémunérés)
 - 30 minutes de baisse de travail quotidienne pour les femmes enceintes à partir du 5^e mois (15 minutes au début et 15 minutes à la fin, sauf accord autre 'employeur/salariée)
 - 1h à la rentrée (forfaitaire quel que soit le nombre d'enfants à charge) pour accompagner les enfants jusqu'à la 6^{ème}
- La CFDT et l'UNSA ont exprimé leur accord de principe sur ce texte

(suffisant pour signer sans opposition), nous lancerons certainement la signature de l'accord en décembre prochain

Prévoyance

Notre régime prévoyance est revenu à l'équilibre avec de bonnes perspectives financières suite aux deux augmentations de cotisations qui ont eu lieu en 2022 et 2023.

Nos organismes de prévoyance MH et Ocirp nous ont demandé une



J.F. Bessec vice président FDCF.
Responsable commission sociale.



Mélanie Delacroix.
Membre du bureau, 1^{er} adj de J.F. Bessec.



Nathalie Lecomte.
Permanente FDCF en charge du social.

Travail délicat, demandant compétence et précision. Merci aux autres membres bénévoles et toujours pleinement investis : Robert Trinel, E.Wakselman, Jacky Rivière, Philippe Daquai.

augmentation de leur rémunération (« taux de chargement ») qui se fera de manière progressive jusqu'en 2026 (de 12 à 17%). Elle n'aura pas d'impact direct sur les cotisations.

Formation

Financement

France Compétence qui est en charge de la régulation professionnelle et de l'Apprentissage a réduit les fonds distribués à La branche a épuisé les fonds légaux (490k€), et après avoir utilisé 190k€ sur ses fonds iconventionnels, a décidé de ne pas abonder plus de budget propre jusqu'à la fin d'année 2023 au vu des perspectives financières à venir (les fonds de la formation collectés sont en baisse).

Les entreprises peuvent continuer à recourir aux actions collectives (enveloppe spécifique non épuisée). Elles sont informées de ces éléments lorsqu'elles font une demande de prise en charge.

Certificat de Qualification Professionnelle (CQP)/Actions collectives

Nous continuons à travailler sur une certification de branche avec l'OPCO pour créer une synergie entre CQP et actions collectives, avec pour objectif de rendre le CQP plus accessible aux TPE.

Ce travail nous amènera certainement à renouveler l'appel d'offres sur les actions collectives pour 2025.

Site internet

Nous travaillons actuellement à une actualisation du site, essentiellement sur la partie social/réglementation/actualités, afin de le rendre plus simple et fluide dans l'espace adhérent. Nous souhaitons demander des devis à différents niveaux de sur ce sujet à notre webmaster, afin de nous positionner sur le niveau d'actualisation.

Le rôle de la de la **Fédération des Détaillants en Chaussures de France** est de représenter, défendre, accompagner et former les commerçants de la branche !



ADHÉRER !

C'EST BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT DANS VOTRE QUOTIDIEN DE GÉRANT ET EMPLOYEUR :

- Un **ACCOMPAGNEMENT** dans votre vie quotidienne (ex. absences, licenciement...), - en réglementation (ex. litiges fournisseurs, baux commerciaux, droit de la consommation - la consultation prise en charge d'un avocat spécialisé si nécessaire sur tous ces sujets.
- Une **PROTECTION JURIDIQUE** de qualité en cas de litige : ex. contentieux prud'hommes, consommateurs / fournisseurs, bail, contrôle fiscal...
- L'accès à toutes les **INFORMATIONS UTILES** relatives à la réglementation et l'actualité **ÉCONOMIQUE** du magasin : ex. soldes, liquidations / déstockages, modèles de panneau d'affichage des compositions des chaussures, loi Triman..., et sur la **GESTION DU PERSONNEL** : actualités de la convention collective, des modèles de contrats et autres documents.

CE SONT DES AVANTAGES FINANCIERS LIÉS À VOTRE ADHÉSION :

- Un partenariat avec la SACEM qui vous donne droit à une réduction de 20 % sur votre déclaration et SPRE (5 % à partir du 3^e employé).
- L'accès gratuit à un médiateur de la consommation (obligatoire pour tous les commerces depuis 2016), qui nécessite une inscription individuelle avec un code fourni par la FDCF.
- Des abonnements offerts à la presse professionnelle « L'Essentiel de la Chaussure » et « Echommerce » (nouveau en 2024)
- Abonnement à la revue « Le journal du Détaillant » contenant les actualités de la profession.

ADHÉRER À LA FDCF, C'EST AUSSI :

- Bénéficiaire d'un **PORTE VOIX** sur les demandes de la **PROFESSION** auprès des pouvoirs publics, en liaison avec les instances interprofessionnelles CDF (Commerçants de France), la CPME et la CdCF.
- Permettre à la FDCF de négocier la convention collective nationale de notre Branche.

Depuis 2018, le montant de la cotisation est de 155 €

LA FÉDÉRATION EST À VOS CÔTÉS POUR VOUS AIDER ET FAIRE ÉVOLUER LA PROFESSION !

LA FÉDÉRATION EST À VOS CÔTÉS POUR VOUS AIDER ET FAIRE ÉVOLUER LA PROFESSION !

PROTECTION JURIDIQUE

Depuis le 1^{er} janvier 2021, vous êtes assurés en Protection Juridique Professionnelle au travers du contrat « Protection Juridique Vie Professionnelle Entreprise » souscrit par votre Fédération auprès de Thémis, filiale du groupe Macif. Garanties applicables pour des litiges survenus dans le cadre de votre activité professionnelle : - Garantie « PJ activité professionnelle » pour des litiges vous opposant à un tiers au contrat - Garantie « Risque fiscal » pour des contestations que vous pourriez être amenés à diligenter suite à la notification d'un redressement fiscal - Garantie « Dirigeant » pour la défense de vos intérêts en tant que dirigeant ou représentant légal de votre structure en cas de mise en cause pour faute de gestion ou en cas de poursuite pour une infraction non intentionnelle de la législation en vigueur.

Pour faire la déclaration, il faut contacter la FDCF qui vous communiquera le numéro de téléphone et le mail de la Protection juridique.

MÉDIATEUR DE LA CONSOMMATION

Depuis le 1^{er} janvier 2016, vous devez, en tant que professionnel, donner à tout consommateur de vos produits l'accès à un dispositif de médiation de la consommation en vue de la résolution amiable de tout éventuel litige. Cette obligation résulte de l'article L. 612-1 du code de la consommation. La Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF) a souscrit un partenariat pour les commerçants de la branche auprès de CM2C. Ce service est gratuit pour les adhérents. Pour les non adhérents, le tarif d'inscription est de 40 € HT pour moins de 10 employés et de 120 € HT de 11 à 50 salariés.

SACEM ET SPRE

Conformément au protocole d'accord signé entre la SACEM et la FDCF, les adhérents de la Fédération bénéficient d'une réduction de 20 % des tarifs en vigueur et d'une réduction de 5 % à partir du troisième salarié pour la SPRE. Au paiement de la cotisation, la FDCF envoie un justificatif à envoyer à la SACEM qui collecte également la SPRE.

CONSULTATIONS AVOCATS

Consultations gratuites en droit social, réglementation des prix, litiges consommateurs et fournisseurs, baux commerciaux auprès de nos avocats experts.

ÉCOCONTRIBUTION pour le RECYCLAGE

Depuis le 1^{er} janvier 2007, dans le cadre de la Responsabilité élargie du Producteur (cf. article L 541-10-3 du code de l'environnement), les fabricants, distributeurs, importateurs (grossiste ou détaillant) qui mettent en marché en France des Vêtements, Linge de maison et Chaussures ont l'obligation de prendre en charge, par le biais de l'écocontribution, le traitement de fin de vie de ces produits. Refashion est le seul éco-organisme de la filière des Vêtements, Linge de maison et Chaussures agréé par les pouvoirs publics français. L'écocontribution est une obligation légale. Pour de plus amples informations sur les metteurs en marché consulter notre site <https://refashion.fr/pro/fr/metteur-en-marche>. Vous devez également contribuer pour le papier et le carton, soit chez CITEO ou LEKO.

INFORMATIONS

Espace adhérent, site Internet (le social et la réglementation), possibilité de télécharger les documents qui vous intéressent. Information sur l'actualité de la profession grâce à nos flashes informations par courriel, FACEBOOK et INSTAGRAM.

ABONNEMENT À L'ESSENTIEL DE LA CHAUSSURE et L'ECOMMERCE

La fédération de la chaussure offre à ses adhérents l'abonnement d'un an au journal professionnel L'Essentiel de la chaussure et à l'ECHOMMERCE, numéro par voie électronique et postal (il est donc important de nous communiquer votre adresse mail). Réception du « Journal du détaillant », 3 à 4 exemplaires par an, un bulletin d'information axées sur le domaine social.

Pour toute information : Tél. : 01 42 06 79 30 / 01 42 06 79 40

Du lundi au vendredi de 9h à 17h / fdcf@chaussure.org www.chaussure.org



Offres de notre partenaire Macif en matière de protection sociale des Travailleurs Non Salariés

Créée depuis plus de 60 ans par des commerçants et des chefs d'entreprise, la Macif est depuis toujours l'assureur des professionnels.

Notre mission vis-à-vis des entrepreneurs est simple et efficace : **mettre toute notre expertise à votre service pour simplifier vos démarches et vous apporter les solutions d'assurance les plus adaptées pour vos besoins de protection sociale.**



Pour maîtriser vos dépenses de santé

Avec Macif Mutuelle Santé, vous disposez d'un contrat modulable et adapté aux travailleurs indépendants. **Vous avez le choix entre 12 combinaisons** pour adapter votre couverture à vos besoins. Pensée notamment pour les professions libérales, les artisans et les commerçants, la mutuelle santé de la Macif, accessible sans questionnaire médical et sans limite d'âge, couvre les dépenses de santé des Travailleurs Non Salariés et de leur famille.

Pour maintenir votre niveau de vie, préserver vos proches et votre entreprise

Un arrêt de travail, un décès consécutif à un accident ou à une maladie peut mettre en péril l'équilibre financier de votre commerce et bouleverser votre famille. Le contrat Garantie Prévoyance des Indépendants vous apporte, à vous ainsi qu'à vos proches, une sécurité financière dans ces situations difficiles en vous permettant d'assurer vos revenus, en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité, et de prévoir un capital et/ou une rente pour vos proches en cas de décès.

DES INTERLOCUTEURS PRIVILÉGIÉS À VOTRE ÉCOUTE

Nos conseillers Macif Pro sont vos interlocuteurs dédiés, ils peuvent, selon votre convenance, se déplacer dans votre commerce/local professionnel.

Nos conseillers Macif Pro vous répondent par téléphone au : **N°Cristal 09 69 39 49 45**

APPEL NON SURTAXE

Du lundi au vendredi de 8h à 20h et le samedi de 9h à 17h

(1) Le remboursement intégral 100 % Santé s'applique sur un choix d'équipements en optique, dentaire et audiologie tels que définis réglementairement. (2) Grâce au réseau de soins partenaire, réduction sur les soins et équipements de santé, par rapport aux prix moyens du marché et selon prestations. Données Carte Blanche Partenaires comparant sur la France entière les tarifs réseaux et les tarifs pratiqués hors réseaux. L'assuré conserve la liberté de choix de son professionnel de santé. (3) Les téléconsultations donnent lieu au tiers payant intégralement pris en charge par votre mutuelle (sont exclus les services thérapies et coaching qui sont des options à la charge de l'assuré). L'adhérent conserve la liberté de choix de son professionnel de santé. (4) Prise en charge avec le forfait Mieux-être selon limite globale annuelle pour l'ensemble des spécialités. (5) Dans les conditions et limites de la réglementation en vigueur. (6) Hors cotisations relatives aux garanties capital forfaitaire décès/PTIA, capital invalidité et assistance.

Les garanties et services sont accordés dans les conditions et limites du contrat souscrit.



Les contrats **Macif Mutuelle Santé** et **Garantie Prévoyance des Indépendants** distribués par la Macif sont assurés par **Apivia Macif Mutuelle**, mutuelle régie par le Livre II du Code de la mutualité et adhérente à la Mutualité Française. SIREN 779 558 501. Siège social : 17-21 place Etienne Pernet - 75015 Paris cedex 15.

Les **garanties d'assistance** sont assurées par **IMA ASSURANCES**, SA au capital de 157 000 000 €, entreprise régie par le Code des assurances, RCS Niort 481 511 632. Siège social : 118 avenue de Paris - CS 40 000 - 79 033 Niort Cedex 9.

Carte Blanche Partenaires - SAS au capital de 100 000 € - RCS PARIS 379 301 518. Siège social : Carré Feydeau, 5 rue Feydeau 75002 Paris.

La **téléconsultation** proposée par les contrats santé Macif est délivrée par **MédecinDirect**, marque de la société Teladoc Health France, SAS au capital de 128 300 €, RCS Paris 508 346 673. Siège social : 2 rue de Choiseul - 75 002 Paris.

MACIF - MUTUELLE ASSURANCE DES COMMERÇANTS ET INDUSTRIELS DE FRANCE ET DES CADRES ET SALARIÉS DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE. Société d'assurance mutuelle à cotisations variables. Entreprise régie par le code des assurances. Siège social : 1 rue Jacques Vandier 79000 Niort.

LES (+) SANTÉ MACIF

- Aucun reste à charge sur les dépenses les plus lourdes : **grâce au dispositif 100 % Santé** qui vous permet de bénéficier d'un remboursement intégral sur certains équipements en optique, dentaire et auditif⁽¹⁾.
- **Notre réseau de soins partenaire** en optique, dentaire, audioprothèse et médecine préventive : des tarifs négociés auprès de nombreux professionnels de santé offrant des soins et des services de qualité, jusqu'à 40 % moins chers⁽²⁾.
- **Une assistance étendue**, des services dédiés aux aidants et **des garanties spécifiques pour faciliter la continuité de l'activité professionnelle** (transport sur le lieu de travail, nourrice de remplacement, soutien psychologique, etc).
- **Un service de téléconsultation⁽³⁾** en ligne 24h/24 et 7j/7, sans avance de frais ni reste à charge.
- **Une prise en charge, dès la formule Essentielle, pour vos consultations de médecine douce** dans 9 disciplines : ostéopathie, acupuncture, diététique, chiropraxie, podologie, pédicure, homéopathie, psychologie non remboursée par le régime obligatoire, sophrologie et hypnothérapie⁽⁴⁾.

Bon à savoir : La loi n° 94-126 du 11 février 1994 dite « loi Madelin », permet au professionnel indépendant de déduire de son revenu professionnel imposable les cotisations versées au titre d'une complémentaire santé et/ou d'un contrat de prévoyance (incapacité de travail, invalidité, décès) éligibles à la loi Madelin⁽⁵⁾.

LES (+) PRÉVOYANCE MACIF

- **Le choix des options complémentaires en cas d'arrêt de travail :** couverture des frais professionnels, rachat de franchise suite à une hospitalisation, rachat des exclusions affections disco-vertébrales, capital invalidité⁽⁶⁾.
- **Une assistance** en cas d'immobilisation temporaire ou de décès.



FDCHF

Tél. : 01 42 06 79 30 / 01 42 06 79 40 - Du lundi au vendredi de 9h à 17h
fdcf@chaussure.org www.chaussure.org 46, boulevard de Magenta 75 010 Paris.
Fédération-des-Détaillants-en-Chaussures-de-France

Conception graphique : © Nicolas Petit - www.nicolaspetit.net / Imprimeur : Imprimerie Solidaire

