

Le journal du Détaillant

Revue de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France

Juin 2018 - numéro 33

Edito

DÉFENSE DE LA PROFESSION

L'importance d'être solidaire



Le Président Philippe Daquai

Une nouvelle fois, l'Assemblée Générale de la FDCF nous a permis de passer quelques heures sympathiques entre détaillants. Mais cette année, la visite de la nouvelle usine *Paraboot*, qui nous recevait très bien dans ses locaux neufs près de Grenoble, a été appréciée de tous. Pouvoir (re)découvrir la technique de fabrication du Goodyear et du Norvégien est important et nous interpelle sur la complexité d'une chaussure de qualité. Si nos clients pouvaient se rendre compte de tout le travail fourni et sa technicité avant qu'une paire soit essayée et vendue dans nos boutiques !...

L'adhésion des chausseurs

Après les interventions statutaires de notre trésorier et de notre secrétaire, nous avons pu entendre les interventions de Frank Boehly, président du Conseil National du Cuir (CNC), Heike Discher, présidente de Garant Europe, et Francis Palombi, président de la Confédération des Commerçants de France (CDF). Sans se concerter, par trois fois, ils ont rappelé l'importance d'être groupés et de travailler ensemble pour nos entreprises. C'est le seul moyen de se faire entendre des élus et des pouvoirs publics afin de proposer des actions pour le commerce de centre-ville. Mais aussi la nécessité d'être forts pour contrer les opérations de lobbying de nos concurrents de la grande distribution. La chaussure est une profession soudée et qui compte un des plus forts taux d'adhésion des professionnels de la branche. Cette confiance des détaillants dans leurs élus est importante quand nous nous déplaçons dans les Ministères. Soyez-en remerciés.



Le groupe de détaillants présents à l'AG de la FDCF chez Paraboot en Isère le 4 juin.

Sommaire

- 2 L'assemblée générale de la FDCF chez Paraboot
- 5 Les risques professionnels dans la branche
- 6 Les données personnelles
- 7 Le programme des formations d'Alain Madec
- 8 Bientôt un nouveau site Internet pour la Fédération !



la FDCF, toujours plus pour vous

Nous n'insisterons jamais assez sur les nombreux avantages d'être adhérent à votre fédération.

Depuis janvier dernier, nous, détaillants, avons encore une nouvelle obligation administrative à satisfaire. Après la mise à jour des logiciels de caisse, nous devons disposer d'un médiateur apte à résoudre nos litiges avec nos clients, et cela à nos frais !

Découvrez page 6 ce nouveau service. Et toujours la protection juridique* qui vous sera d'un secours majeur en cas de problèmes de baux, prudhomme ou litige avec les administrations ou à l'encontre de vos fournisseurs.

Très important : contacter le bureau avant toutes démarches car il y a un timing à respecter.

Avant d'en arriver là, un conseil averti est toujours bien utile ; nos avocats spécialisés répondront à vos questions, lire en page 3.

* prise en compte de vos frais de justice, plafonds et modalités par mail auprès de notre secrétariat.

JP Gonet, secrétaire général



Le 4 juin chez Paraboot en Isère

L'assemblée générale de la FDCF

Une usine neuve a accueilli les chausseurs en assemblée générale le 4 juin, celle de Paraboot active depuis l'an dernier. Vous trouverez ci-dessous les principaux enseignements de cette réunion annuelle.

Planning du déroulement de l'ordre du jour :
Début à 9h

PARTIE STATUTAIRE

- Rapport financier présenté par le Trésorier Monsieur Delmas
- Rapport du Commissaire aux Comptes
- Vote du quitus aux membres du bureau et au Commissaire aux Comptes
- Renouvellement des membres sortants du Conseil fédéral
- Rapport d'activité présenté par le Secrétaire Général Monsieur Gonet

ACTUALITÉS

- Intervention des invités
- Débats : questions des adhérents



Lors de l'AG de la fédération chez Paraboot.

PARTIE STATUTAIRE

INTRODUCTION DU PRÉSIDENT

Il remercie les participants à cette Assemblée – perturbée par les grèves de la SNCF –, ainsi que la Direction et les salariés de l'usine PARABOOT de nous recevoir dans leurs locaux.

Le Président présente les invités qui sont proches de la FDCF et participent au bon fonctionnement de la filière et de la profession : Frank BOEHLI, Président du CNC, Heike DISCHER, présidente de ANWR Garant France, Francis PALOMBI, Président du CDF (confédération des indépendants).

Depuis ses débuts à la FDCF, il y a 25 ans, le Président souligne que la profession change. Force est de constater que mai 68 a modifié le comportement des consommateurs qui sont devenus les propres acteurs de leur style. Avant, il n'y avait que peu de tendances. L'offre évoluait doucement et il y avait peu de soldes puisque l'inflation de plus de 15 % suffisait à donner un prix attractif à tout produit qui n'était pas vendu dans les 6 mois. Après 68, les marques se sont multipliées, les tendances ont accéléré et les boutiques ont adopté, chaque saison, le bon look qui faisait des paires et que l'on voyait partout dans la rue.

Le consommateur a découvert la grande distribution, les zones commerciales avec leurs vastes parkings gratuits et les produits pas chers venus d'Asie qui semblaient apporter l'abondance.

Beaucoup de maires ont été séduits par les rentrées fiscales et ont fragilisé durablement leur cœur de ville.

Puis, il y a eu l'arrivée d'Internet, il y a 20 ans. Ce nouveau canal de distribution a encore augmenté l'offre et permis au consommateur d'être prescripteur de ses envies et non plus acheteur de ce que nous leurs propositions.

De ce fait, la distribution classique s'appuie de plus en plus sur les nouvelles technologies.

Notre Fédération ne doit pas rater ce virage ; elle doit accompagner les détaillants dans un mouvement durable dont on ne peut prédire la finalité. Pour cela, il est important de continuer à donner à la Fédération une audience et une écoute importantes.

Tout d'abord, l'environnement politique n'a jamais été aussi favorable. Pour la première fois, un gouvernement met en avant le commerce de centre-ville, son sourcing européen, la qualité de la formation et de la transmission du savoir-faire aux jeunes. Pour la première fois, notre Fédération, aux côtés de la FNH, a eu un rôle déterminant dans le dos-

sier des soldes et a pu se faire entendre du ministre de l'Économie, Bruno Le Maire, contre la grande distribution et les grands magasins parisiens. Nos propositions n'ont pas toutes été suivies. Nous devons continuer à nous battre contre la multiplication des périodes de rabais. Ensuite, nous sommes en train de modifier les formations de nos salarié(e)s pour les mettre en contact avec les produits connectés qui vont inmanquablement arriver dans les points de vente pour les aider à être plus performants.

Nous devons continuer également à valoriser le produit chaussure. Les 100 ans de la FDCF en 2019 vont nous permettre de communiquer.

Enfin, après deux années de blancs, les membres européens du CED-DEC manifestent le besoin de reprendre les actions de lobbying et d'échanges. Nous avons rendez-vous en septembre.

BILAN FINANCIER ET PRÉSENTATION DES COMPTES

PAR LE TRÉSORIER, M. DELMAS

Le trésorier, M. Delmas, présente la synthèse des comptes basée sur le compte de résultat et non bilantiel.

RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES : M. JOMBART

Les comptes ont été arrêtés par le Conseil fédéral lors de sa réunion du 3 juin 2018. Il a été vérifié la cohérence de l'ensemble des comptes.



Philippe Daquai (FDCF) et Frank Boehly (CNC) au cours de la visite de l'usine Paraboot.



Les interventions de Frank Boehly (CNC) et de Martine Bessec.

Les éléments collectés sont suffisants et ont été validés.
Monsieur Jombart certifie les comptes sans aucune réserve.
Les comptes arrêtés seront déposés.

VOTE DU QUITUS AUX MEMBRES DU BUREAU ET AU COMMISSAIRE AUX COMPTES

Délibérations :

Après avoir entendu les rapports du trésorier et du Commissaire aux comptes, l'Assemblée générale donne, à l'unanimité, quitus au bureau pour sa gestion au cours de l'exercice 2017.

RENOUVELLEMENT DES MEMBRES SORTANTS DU CONSEIL FÉDÉRAL

Les membres sortants sont :

1. Philippe Daquai
2. Jacky Rivière
3. Emile Wakselman
4. Michèle Perez
5. Robert Trinel
6. Mélanie Delacroix
7. Roland Beaumont

Les sortants ont exprimé leur souhait de renouveler leur candidature 15 jours avant la tenue de l'AG, sauf Roland Beaumont qui n'a pas demandé à se représenter.

Délibérations :

L'assemblée vote à l'unanimité en faveur de la réélection des six candidats et révoque Roland Beaumont du Conseil Fédéral.

RAPPORT D'ACTIVITÉ PRÉSENTÉ PAR LE SECRÉTAIRE GÉNÉRAL M. GONET

État des lieux :

Depuis 2014, le chiffre d'affaires de la branche chaussure est en baisse constante, ainsi que la part de marché. Cela est dû principalement à la météo, au e-commerce, aux marges réduites et à une mode peu porteuse.

68 % des Français sont peu ou pas intéressés par la mode, ce qui peut expliquer la baisse des marges, un phénomène accentué par les nombreuses démarques : ventes privées, promotions, Black Friday...

De plus, les fournisseurs imposent un prix conseillé, surtout avec leur site Internet.

À noter le combat du Collectif des Centres de Marques qui tente de réduire les ouvertures des Villages de Marque.

La Fédération à vos côtés :

La commission sociale, composée de 5 membres titulaires, a mis en place une nouvelle classification, le suivi de la complémentaire santé Humanis et a fait un travail sur les TMS (Traumatismes Musculo Squelettiques) pour évaluer les risques professionnels et mettre en place un Document Unique.

Information des adhérents par un nouveau site très prochainement opérationnel.

Assistance Juridique, qui a ouvert 7 dossiers en 2017 (en cours actuellement) sur des litiges de baux, salariés et avec un fournisseur.

Avocats conseils :

*** droit social : 25 demandes en 2017, principalement sur :**

- précision sur la CCN : préavis, prime ancienneté cadres, temps complet, temps partiel
- travail dominical : zones touristiques
- modification contrat de travail : secteur géographique, réduction temps...
- cumul emploi retraite
- inaptitude, reclassement, licenciement
- CDD, renouvellement, délai de carence
- heures supplémentaires, heures complémentaires du temps partiel, dépassement du contingent
- contrat saisonnier

*** droit commercial : 28 demandes, réponse aux détaillants par Maître Willems**

- bail : renouvellement, modification, résiliation (retraite)
- soldes : ex. prix de référence
- dépréciation stock
- litiges clients : contestation qualité chaussure, changement d'avis
- dédommagement pour travaux de voirie
- litiges fournisseurs : clauses particulières, annulation commande, prestataires de service : téléphonie
- contrefaçon
- mentions légales ticket de caisse.

Une éclaircie :

En 2017, prise de conscience de l'Etat des difficultés des commerces en centre-ville et mise en place d'un programme « Action Cœur de Ville ». Ce projet a pour but la revitalisation des centres-villes. Cela devient une cause nationale...

Notre branche est à la pointe de ce renouveau car il faut constater une hausse du nombre de magasins qui, selon notre rapport de branche, est passé de 4 400 en 2012 à 4 575 en 2016 ! Et une légère hausse de CA de + 0,5 entre 2015 et 2016.



Intervention de Francis Palombi. À ses côtés, Heike Discher (ANWR GARANT France).



Partenaires :

La FDCF est en partenariat avec ANWR GARANT France, qui permet à ses adhérents de bénéficier d'un paiement à 120 jours, d'être accompagnés dans la digitalisation de leur activité avec création de site, présence sur les réseaux sociaux, etc. ANWR GARANT France propose également d'effectuer des achats par leur centrale, des conseils en gestion et sur les liquidations de stock.

La Fédération travaille principalement avec trois formateurs pour les actions collectives et le CQP. Monsieur Fourneyron, avec « Trajectoire » qui permet de connaître la tendance des chiffres tous les mois sur les différentes régions.

Madame Bessec en profite pour présenter le CQP et rappeler qu'en 2018, une réforme sur la formation va entrer en vigueur mais que, pour le moment, nous avons peu d'information sur ces changements ! Avec cette réforme, tous les salariés pourront acheter leur formation par le CPF.

Elle souligne l'importance d'investir dans la formation et qu'elle doit être accessible à tous. Les chefs d'entreprise doivent analyser les besoins futurs pour former leurs salariés (au numérique notamment). En 2017, 700 formations ont été réalisées dans la branche chaussure, dont 133 contrats professionnels, 43 CPF et encore trop peu de CQP. En 2018, lancement d'une nouvelle formation par G. Ascoet pour les responsables de magasin.

Magasins d'usine :

Sandrine Garcin, membre du Conseil Fédéral, intervient sur les magasins d'usine proches de Marseille et fait le constat que les clients reviennent car ils sont déçus par la qualité et estiment que c'est du second choix. Il faut peut-être en conclure que c'est une collection parallèle car la collection actuelle ne peut y être vendue ! Une surveillance est faite pour contrôler les articles vendus...

ACTUALITÉS

Intervention des invités :

Le Président donne la parole aux invités :

Frank BOEHLI, Président du Conseil National du Cuir et de la Fédération des succursalistes, rappelle son parcours professionnel qui l'a conduit d'ancien détaillant devenu succursaliste au poste de président du CNC.

Il explique le rôle du CNC qui regroupe les Fédérations qui vont de l'élevage à la vente du produit fini. Le CA des entreprises est de 25 milliards d'euros avec 130 000 salariés. L'activité principale du CNC est le lobbying lors de rencontres avec les pouvoirs publics.

Son message est qu'il faut être uni même si, sur le terrain, nous sommes différents (métiers), car tous les commerçants ont les mêmes difficultés. Il faut surtout discuter avec le plus de monde possible et être regroupé pour être puissant.

Heike DISCHER, Présidente ANWR GARANT France, informe que son groupe allemand développe 4 secteurs : commerce-banque-bâtiment et autres participations. Son chiffre d'affaires est de 8,8 milliards d'euros et revendique 900 adhérents en France.

En adhérant gratuitement, sans aucun droit d'entrée ni cotisation, au groupement ANWR-GARANT, le détaillant indépendant bénéficie de certains avantages :

- pour régler ses factures fournisseurs : le système de paiement centralisé de son partenaire, la DZB Bank, offre une grande flexibilité dans le financement des marchandises avec jusqu'à 120 jours de délai de paiement.
- pour optimiser ses achats : des remises exclusives chez les fournisseurs partenaires et des collections développées directement auprès de fabricants. Certains produits permettent de faire une marge de 3.
- pour dynamiser son point de vente : des conseils en gestion, des tarifs négociés pour les services et produits inhérents à son activité



Ambiance féminine au restaurant « Chez le Père-gras » qui surplombe Grenoble.

(marketing, agencement, assurances, PLV...) et un accompagnement digital personnalisé.

Parallèlement, le paiement centralisé garantit tous les fournisseurs partenaires d'un paiement sécurisé de leurs factures sous 10 jours.

Les statistiques annoncent 45 % de part de marché en 2025 contre 70 % en 2010 ! Madame DISCHER rappelle aux détaillants qu'il est important de les contacter en cas de problème financier afin de trouver avec eux une solution.

Francis PALOMBI, Président du CDF, signale que la FDCF est la plus importante Fédération du CDF et qu'il travaille activement sur l'opération « Cœur de Ville ».

Il invite les détaillants à participer à une table ronde lors de son Assemblée Générale le 19 juin prochain. Les sujets traités seront « la représentativité patronale à l'heure du macronisme. La formation et l'apprentissage » et « l'attractivité des territoires et du centre-ville à l'heure des nouveaux usages du consommateur ».

Il conseille aux détaillants qui souhaitent monter des projets pour l'opération « Cœur de Ville » de le contacter.

CONCLUSION DU PRÉSIDENT PHILIPPE DAQUAI

Il remercie tous les membres et détaillants pour leur participation à cette Assemblée Générale et les invite à visiter l'usine PARABOOT. Plus rien n'étant à l'ordre du jour, la séance est levée à 11h00.

Le Président
Philippe DAQUAI

Le Secrétaire général
Jean Pierre GONET

Place à la visite de l'usine PARABOOT par tous les participants qui ont grandement apprécié les explications de M. Frédéric Tersen, directeur commercial France de l'entreprise.

Toutes les étapes de la fabrication du découpage au moulage des semelles, la piqûre puis le polissage et, enfin, le contrôle qualité. Les articles ne respectant pas le critère très élevé de qualité partent vers le magasin d'usine. Nombreux sont nos amis détaillants à en avoir profité.



Frédéric Tersen (Paraboot) explique aux détaillants une opération impliquant semelle et talon.

Attention danger !

Les risques professionnels dans la branche

La mise en place d'un régime santé et de prévoyance a mis en évidence, dans le cadre du travail, la notion des risques professionnels susceptibles d'atteinte à la santé des salariés et d'accident entraînant des arrêts de travail, des situations d'incapacité ou d'invalidité préjudiciable au bon fonctionnement de l'entreprise et à l'équilibre du régime santé et prévoyance.



Prévention des risques professionnels

L'employeur a l'obligation d'assurer la santé et la sécurité des salariés sur leur lieu de travail (article 4121-1 du code du travail). Il doit donc évaluer les risques et les transcrire dans un document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP). Notre branche professionnelle a souhaité évaluer le dispositif global sur la prévention des risques professionnels dans les magasins et tout particulièrement des Troubles Musculo Squelettiques (TMS). Elle a donc engagé le Conseil en prévention-santé PREMANYS pour faire un diagnostic et proposer des outils utiles à la profession, bénéficiant d'un financement dans le cadre des contrats de prévoyance HUMA-NIS (utilisation du fonds du Degré Élevé de Solidarité DES).

PREMANYS a donc analysé les besoins de la branche des détaillants en chaussures dans ce domaine.

Il a, dans un premier temps, fait une analyse documentaire des statistiques relevées par le CNAM 2011-2015 pour le commerce de détail de la chaussure code NAF 4772A : en 2015, 639 accidents du travail, 186 accidents de trajet, 49 cas de maladies professionnelles ont été relevés.

En comparant avec les chiffres commerces non alimentaires, on note un accroissement des maladies professionnelles (+ 6,5 %) pour la période 2015/2014 alors que pour l'ensemble du commerce non alimentaire (CTN G) on observe une baisse de 4,5 %.

Les principales maladies professionnelles sont des TMS ; elles touchent essentiellement les membres supérieurs : poignet – main-doigt (39 %), épaule (30 %), coude (20 %), dos (8 %), genoux (1 %).

Les accidents du travail augmentent au sein de la branche des détaillants en chaussure 4772A et commerce non alimentaire depuis 2013. Ils sont fréquents pour les tranches d'âge 25-29 ans et 40-49 ans pour la branche des détaillants en chaussure 4772A, 40-59ans pour le commerce non alimentaires (CTN G).

Dans un deuxième temps PREMANYS a réalisé une enquête auprès des responsables de magasin pour identifier les facteurs de risques ainsi que le niveau des pratiques de prévention avec le DUERP, document listant les risques et leurs conséquences, les moyens mis en œuvre ou à mettre en place...

Trois interrogations majeures

Sur 2 770 magasins, un échantillon de 428 magasins a été retenu. 74 chefs d'entreprise ont répondu au questionnaire, soit une proportion de 17 %. Le questionnaire comporte 3 types d'interrogation portant sur les accidents du travail, les maladies professionnelles, l'existence d'un document unique d'évaluation des risques professionnels et d'action de prévention.

- Accident du travail : très peu de responsables (15 %) déclarent avoir recensé des accidents du travail (hors accident de trajet). Ceux-ci n'ont pas provoqué de douleur au niveau du dos (lumbago, tour de rein...).

- Maladie professionnelle : 5 % d'entreprises ont effectué une déclaration de maladie professionnelle liée aux troubles musculo-squelettiques, reconnus par la sécurité sociale. Comme indiqué dans les statistiques de la CNAM, ces pathologies touchent, d'une part, les membres supérieurs des salariés (67 %), avec des tendinites, syndrome du canal carpien au niveau du poignet, des rotateurs au niveau de l'épaule ; d'autre part, il s'agit de pathologies dorso-lombaires avec sciatique, hernie discale... (33 %).

- Existence d'un document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP) et d'action de prévention : 75 % des répondants déclarent posséder un DUERP. Mais seules les très petites entreprises (TPE : 1 à 2 salariés) ont indiqué avoir accompagné le document unique par des actions de prévention formalisées et écrites. 45 % des entreprises n'ayant pas de document unique ont la volonté d'en créer un pour se conformer au code du travail et suivre ses actions de prévention.

À noter que seulement 30 % des entreprises jugent que le métier implique des activités physiques de type posture pénible, manutentions manuelles, maniement de charges, activités répétitives... Dans un troisième temps, PREMANYS a réalisé une analyse ergonomique des postes de travail dans trois magasins. Deux postes de travail identifiés comme « potentiellement générateur de risques de TMS » ont été retenus : gérant ou responsable de magasin, vendeur(se)s.

Les tâches retenues sont au nombre de quatre :

- tâches de préparation/nettoyage du magasin (entretien, lavage des sols et des mobiliers...);
- tâches de manipulation des chaussures : ouverture des boîtes, rangement des boîtes, exposition des chaussures, stockage...;
- tâches de mise en place des vitrines : positionnement des articles, décoration, tri et rangement...;
- tâches d'encaissement et de travail sur écran.

Ces tâches ont été découpées par phases d'activité, qui ont été photographiées, analysées comme facteur de TMS. Ils en déduisent des propositions d'optimisation de la gestuelle et des postures, les conditions d'un bon aménagement du poste de travail et des locaux, du matériel et mobiliers adaptés.

Pour conclure ce sujet rébarbatif, pas de panique ! Ces travaux préparatoires ont pour objectif de vous offrir des outils d'aide :

- Un logiciel DUERP-PREMANYS qui permettra d'identifier aisément les risques, les actions de préventions menées ou à mener, accompagné d'un guide d'utilisation et d'élaboration du document unique (à voir et revoir tous les ans, tenu à la disposition du salarié et du médecin du travail...).
- Des fiches pratiques de description des tâches physiques engendrant des TMS, et des fiches techniques d'équipement ou aménagement limitant les risques d'accident.

Il conviendra également de prévoir des actions de formation à destination des salariés. Réalisation prévue automne 2018. À suivre.

Jean-François BESSEC



Important

Services obligatoires d'un médiateur

En cas de conflit avec un consommateur, le législateur a prévu l'utilisation des services d'un médiateur pour désengorger les tribunaux. Chaque commerçant doit informer ses clients des coordonnées du médiateur auquel il est inscrit, en indiquant l'adresse postale et le site Internet.

La FDCF a négocié cette prestation avec une société agréée par la CECMC avec laquelle elle a signé une convention. Il s'agit de MEDICYS.

L'abonnement triennal est de normalement 25 euros HT par entreprise. Pour les adhérents de la FDCF à jour de cotisation, une remise de 60 % a été obtenue. Pour en profiter, il suffit de nous demander par téléphone ou email le code promotionnel qui vous permettra d'obtenir le tarif spécial de 10 euros.

En cas de litige et de la saisine d'un consommateur, le coût de la médiation ne vous sera facturé que 60 euros HT puisque le législateur a voulu que cette saisine soit gratuite pour le consommateur. Dans de très rares cas complexes nécessitant un expert, le coût pourra être porté à 300 euros HT.

L'inscription se fait sur le site www.medicys.fr/pro/ en cliquant sur « Désigner Medicys comme médiateur de la consommation » et en remplissant (plusieurs fois !) les coordonnées de votre société, d'abord pour obtenir une identité numérique puis créer votre compte.

Une attestation prouvant que vous répondez à votre obligation légale vous sera ensuite fournie pour être produite en cas de contrôle de la DGCCRF.

« Je viens de faire un petit stage sur ce sujet. Je vous conseille de vous y pencher.

La constitution de fichier clients devient compliquée puisque nous devons maintenant avoir le consentement éclairé de nos clients pour pouvoir leur adresser des offres par courrier, par email, par Push ou SMS.

Ce consentement doit être écrit, validé, signé et bien sûr archivé. Les cases pré-cochées d'inscription (ou non cochées de non inscription) sont totalement interdites. De même, la proposition d'obtention d'un avantage financier (soit 15 euros ou 10 % sur un achat par exemple) en cas d'inscription sur une liste de diffusion est maintenant totalement interdite depuis mai 2016. C'est pourtant un moyen utilisé par plusieurs de nos fournisseurs dans leurs boutiques en ligne.

Sauf en cas de suivi nécessaire (garantie, service après-vente, obligation légale...), il n'est plus possible de garder un fichier client à des buts de démarchage, sans son accord écrit. On doit être capable de justifier la raison de la présence d'un fichier prospect.

En cas de sous-traitance de nos opérations de communication, les



sous-traitants sont soumis aux mêmes obligations et nous pouvons être co-responsable dans le cas où un sous-traitant est défaillant.

La seule déclaration à la CNIL n'est plus suffisante.

Sachez que même le fichier de vos salariés doit être déclaré et une fiche sur l'un d'eux doit être détruite 5 ans après que celle-ci a quitté l'entreprise.

La CNIL a actuellement 160 salariés en France chargés des contrôles. Nos PME ont donc peu de risque d'être vérifiées

par ces personnes sauf après plainte d'un consommateur (à sa demande, nous avons 72 heures pour lui communiquer les informations le concernant et il doit avoir en permanence un droit à être supprimé du fichier), d'un salarié avec lequel nous avons un litige...

Les amendes peuvent atteindre 2 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Les entreprises devaient être dans les clous pour le 31 mai 2018. Informations complémentaires et précisions disponibles dans la rubrique « Règlement européen » du site de la CNIL »

Le programme des formations

Formateur : Alain Madec

OBJECTIFS

- Développer le professionnalisme des vendeurs spécialisés dans la vente de chaussures enfant.
- Connaître les caractéristiques du pied et les points importants de la fabrication.
- Valoriser la qualité du chaussant des modèles auprès des parents.
- Donner des conseils pratiques sur l'usage et le renouvellement d'achat des chaussures.
- Prévenir les effets d'un mauvais chaussage sur la santé du pied de l'enfant.

Programme

Le chaussage

L'anatomie de la chaussure / L'observation du pied / La croissance et la mesure

Les premiers pas / Le pied dans la chaussure / Le chaussant des modèles

La chaussure

La forme / les matières / La tige / La fabrication / La structure / Le montage

L'essayage

Les étapes de l'essayage

La vente

L'argumentation / Les huit étapes de la vente

Les conseils d'usage et les services

Le quizz du chausseur

Travaux pratiques

Alternance d'enseignement théorique (80 %) et de mise en situation pratique (20 %).

Support pédagogique

Un cahier de travail qui contient les dessins techniques sur slide projetés sur le mur est remis à chaque stagiaire.

L'ouvrage « Chausser l'enfant » et « Les outils du chausseur » sont remis aux participants.

Coupes transversales de chaussures de différentes origines, petit matériel (pédimètres, chausse-pieds etc).

Une liste de films sur le thème de la fabrication d'une chaussure (conception, matière, montage etc.) sélectionnés sur You Tube par le formateur est transmise à chaque stagiaire pour compléter la formation.

Méthode pédagogique

Le remplissage des cases du cahier de travail permet de mieux mémoriser l'essentiel des connaissances.

Durée

1 jour (7 heures)

18 participants de divers horizons ont participé à une formation sur le thème « Chausser l'enfant » qui s'est déroulée dans les locaux de la FDCF lundi 26 mars 2018.

Extraits de témoignages de quatre participants à la formation.

- **Reprise d'un magasin de chaussure spécialisé enfant à Paris en mai 2017 par Cécile**



« Je vous remercie pour votre message et pour la photo du groupe. Cette formidable journée de formation me permet depuis deux jours de recevoir les clients avec plus d'assurance et moins d'hésitation.

Je suis également en pleine période de commande pour l'Hiver 2018/2019 et j'ai pu revoir mes achats afin de les adapter à une clientèle diverse d'enfants, motivée par l'envie de bien faire.

Il reste toujours une multitude de questions après une journée aussi riche d'information.

Depuis que j'ai commencé cette aventure, j'ai eu beaucoup de contentieux à résoudre, et la rencontre avec des personnes aussi motivées que vous, ou les autres participants à cette journée, laisse place à un bel objectif plein de sens, le bien des enfants, même si cela ne concerne que leurs pieds ! »

- **Reprise d'un magasin de chaussure spécialisé enfant région centre courant 2018 par Christèle**

« J'ai été ravie de participer à votre formation qui va me permettre d'être plus sereine pour ma reprise. (...) Je vous remercie encore de m'avoir intégré à la journée de formation en "dernière minute", je vous en suis très reconnaissante. »

- **Reprise d'un magasin de chaussure généraliste en Normandie courant 2018 par Nathalie**

« Merci pour la photo et encore merci pour cette formation qui a été vraiment enrichissante et bien organisée. Il me faut maintenant tout intégrer et là, il va me falloir du travail et du temps, mais c'est un réel plaisir. (...) Je vous recontacte dès que j'aurai fait le tour plusieurs fois de ce que nous avons vu ensemble et, éventuellement, fait une liste de question si besoin. »

- **Création d'un magasin de chaussure spécialisé enfant à Paris courant 2018 par Aurélie**

« Un grand merci pour cette journée...

Je vous tiens bien évidemment au courant de cette aventure. »

ALAIN MADEC - FORMATION

7 Bis boulevard Carnot 35160 Montfort-sur-Meu

Le calendrier jusqu'à la fin 2018

Généraliste / AUVERGNE-RHONE-ALPES / MAI OU JUIN

Généraliste / PAYS DE LA LOIRE / JUIN

Généraliste / GRAND EST / SEPTEMBRE OCTOBRE

Généraliste / BRETAGNE / OCTOBRE ou NOVEMBRE

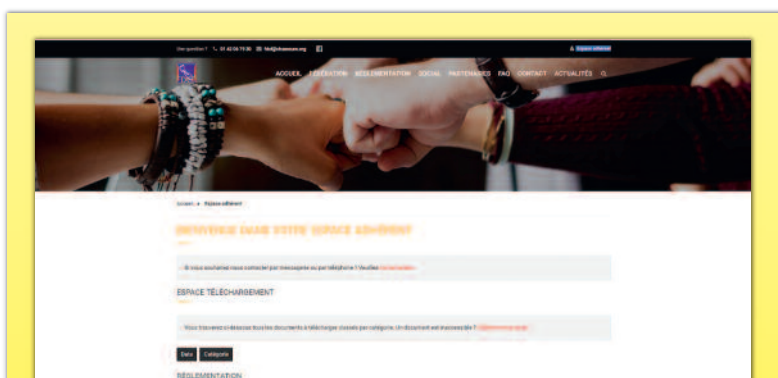
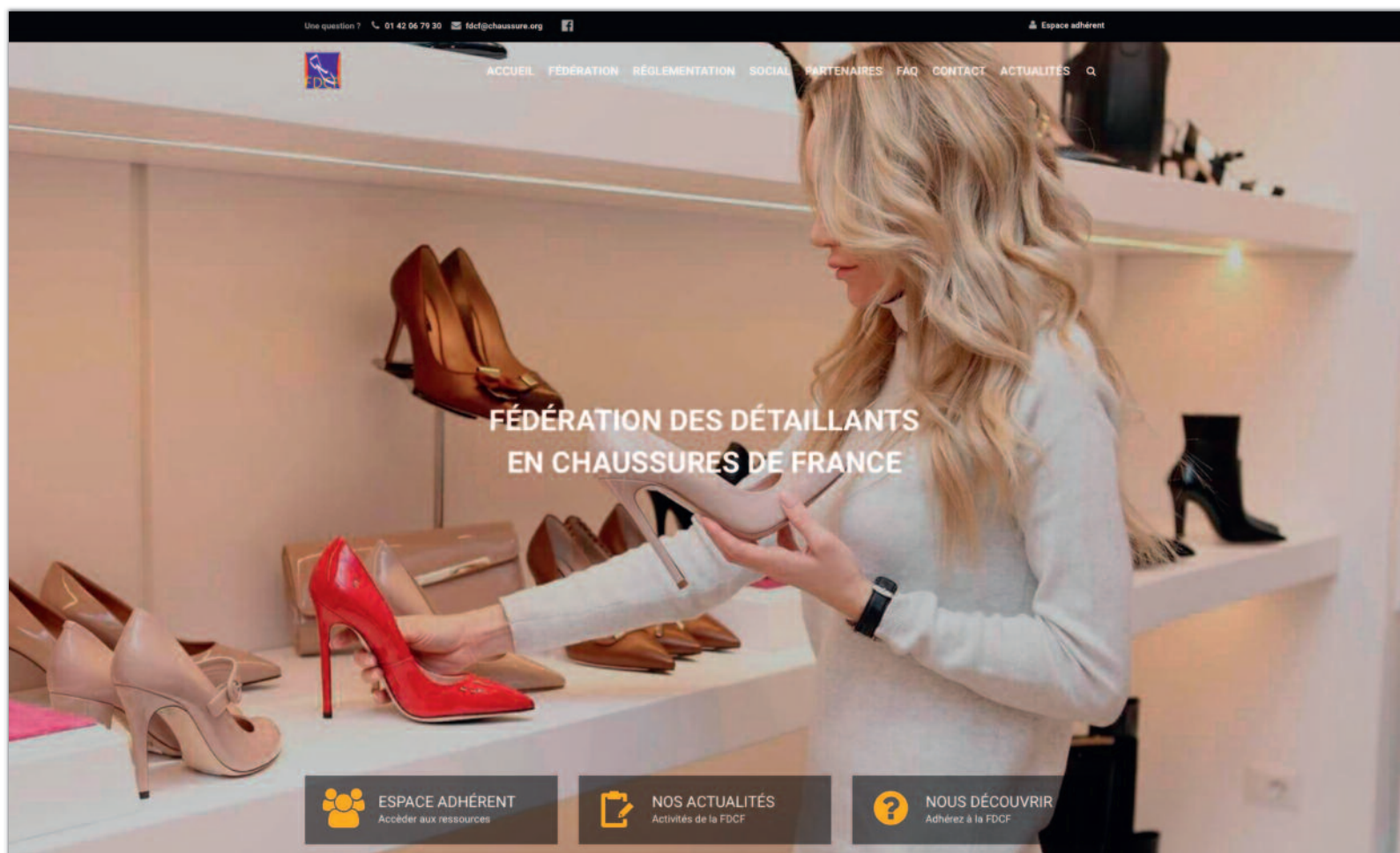
Adulte / ILE DE FRANCE / NOVEMBRE ou DÉCEMBRE

D'autres dates peuvent être programmées à partir de 6 stagiaires.

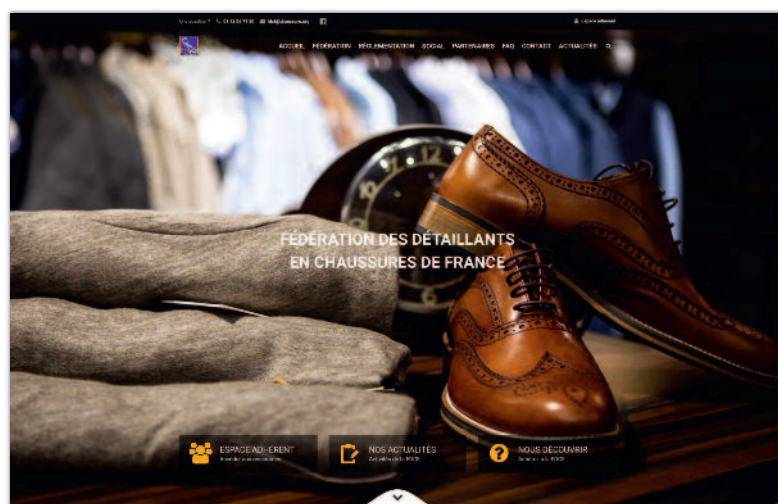


Un nouveau site Internet pour la FDCF !

Plus complet, plus lisible, plus informatif



Pour avoir accès à l'intégralité des documents, vous devez être adhérent et posséder le mot de passe qui vous sera communiqué par le secrétariat.



Tél. : 01 42 06 79 30 / 01 42 06 79 40 - Fax : 01 42 06 52 09 **Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00**
fdcf@chaussure.org www.chaussure.org 46, boulevard de Magenta 75 010 Paris.

Conception : *Nicolas Petit* - 05 53 62 55 15

Imprimeur : Imprimerie Solidaire