

## Édito

# /Nos vœux 2020



La Présidente Sandrine  
Lacotte-Garcin

**A**vant tout, je vous souhaite une très belle année 2020, pleine de réussite et de succès. Puissent vos projets se concrétiser en 2020 ! L'année 2019 a été décidément riche en rebondissements, mais cela ne doit pas devenir une habitude : c'est notre vœux pour 2020. Le mois dernier, tous mes rendez-vous ont été annulés ou reportés. Nous n'avons malheureusement

pas beaucoup avancé. Tout est remis au mois de janvier. N'hésitez surtout pas à nous remonter vos problèmes. Peut-être aurons-nous les réponses à vos questions. Quoiqu'il en soit, nous vous orienterons au mieux. TVA-Urssaf, n'attendez pas que de gros problèmes surviennent.

Notez un rendez-vous important – c'est une première dans le genre. Si vous travaillez avec le Groupe Royer, une réunion de travail est prévue le mardi 21 janvier. M. Royer veut connaître vos doléances et travailler avec vous sur les pratiques à venir – pas contre vous. Nous pouvons aussi organiser une réunion téléphonique si vous ne pouvez vous déplacer. Prenez dans ce cas contact avec Sandrine Bohanna à la fédération ([fdccf@chaussure.org](mailto:fdccf@chaussure.org)).

Une note de fraîcheur : les couleurs tendances de la nouvelle saison Printemps-Été 2020. Le rose est la couleur idéale pour sublimer notre bron-zage. Plus difficile à porter mais tout aussi tendance, le vert fait aussi partie des couleurs de la saison.

Je vous souhaite à tous un bon premier trimestre !  
Bien à vous.

Sandrine Lacotte-Garcin.



## Sommaire

- 2 Le Black Friday en question
- 3 Accompagnement des entreprises et des commerçants impactés par les mouvements sociaux
- 4 La problématique des baux commerciaux
- 6 AID Observatoire et la revitalisation des communes
- 7 Le 100% santé Humanis
- 8 Le CPA au Conseil d'Administration de la Fédération Nationale des Étudiants en Podologie

## Résistances

**L**es chiffres parlent d'eux-mêmes, et comment en serait-il autrement après un an de manifestations particulièrement impactantes ! Et ce n'est pas fini... En effet, nous cumulons les mauvaises nouvelles. L'épisode « Black Friday » n'est pas fait pour nous aider vraiment, tout au plus nous apporte-t-il un peu de trésorerie bienvenue fin novembre. Pourtant, si l'on sait bien que ce n'est qu'un répit dont on paiera le prix plus tard, on note une progression de + 5 % sur novembre. Nos parlementaires étaient prêts à légiférer afin de réduire l'impact de cette folle « week ». Nous les avons tous alertés. Hélas, à la sortie, pas grand-chose ! Mais nous devons continuer et parer les attaques que nous subissons. Par exemple, la remise en cause de nos baux comme si l'on avait besoin de cela. Souvent, ce poste représente le deuxième poste de dépense de notre exploitation. Aussi, quand le bailleur, dans sa grande mansuétude, consent le renouvellement avec une petite augmentation de 15 %, ce n'est plus possible ! Il faut largement anticiper ce problème. Pour ce faire, nous allons mettre en place un atelier lors de notre AG les 24-25 mai prochains en Bretagne. Atelier mis en place par la Sté Gouache, spécialiste en renégociation et évaluation de baux (lire page 4). Enfin, nous vous proposons dans ce numéro une intervention de ECHCOMMERCE qui fait le point sur les actions en centre-ville (pages 6 et 7). Un autre atelier est prévu, consacré à la formation pour connaître les opportunités à saisir afin d'améliorer notre point fort qu'est le conseil.

Jean-Pierre Gonet, secrétaire Général

# Le Black Friday en question

Cette année, le « Black Friday » a fortement agité le Landerneau des défenseurs de la planète ! La « surconsommation » de ce vendredi noir ou plutôt de cette semaine noire est mise en cause.

Du Black Friday aux ventes privées puis aux soldes en passant par les promos du début de saison, où allons-nous ? Chez les succursalistes (photo), mais pas que, la notion « sur une sélection d'articles » était à prendre au sens très large... En fait, quasiment toute la collection était en prix barrés avec des pourcentages encore jamais vus !

Les clients avaient d'ailleurs largement anticipé ces folles journées. De fait, le Friday se transforme en « Week ». D'après les premières statistiques, novembre ressortait à + 5 %, mais à quel prix ? Celui d'un désastre annoncé. Comment penser que nos clients reviendront dans nos magasins pour payer le prix fort (normal) alors qu'on lui propose des réductions faramineuses la moitié du temps !

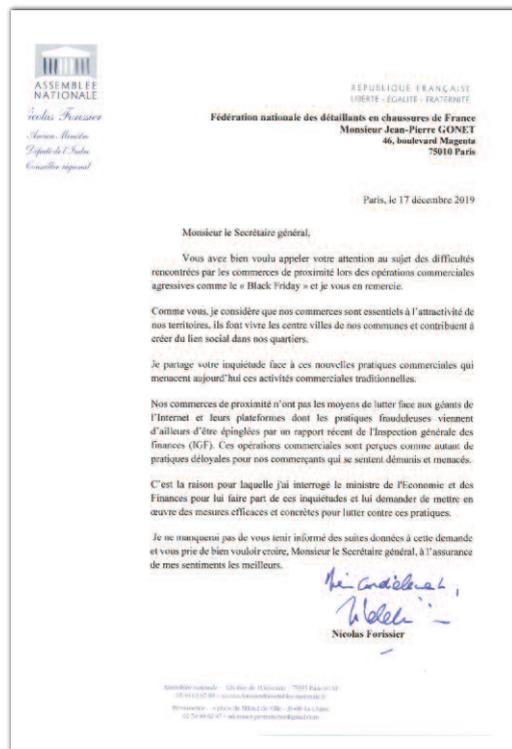
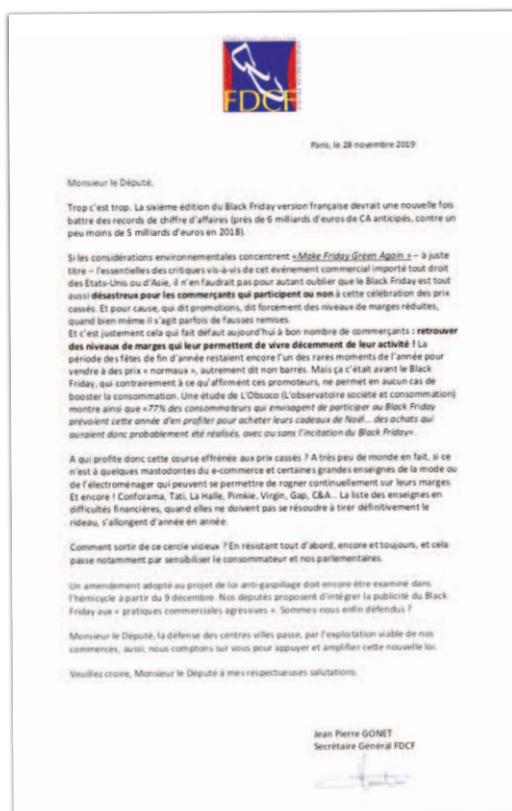
Devant ce constat, nous avons rebondi sur un projet de loi visant à réglementer ce « Black Friday » Il devait être présenté au Parlement vers le 9 décembre (1). Les résistances sont grandes surtout dans la grande distribution ou les grands magasins mais aussi dans nos rangs, car le boost en CA peut être salutaire pour assurer la fin de mois. Hélas, sans lendemain ! 577 parlementaires ont été saisis (voir notre courrier). Courant février ou mars, nous nous déplacerons à l'Assemblée Nationale afin d'y tenir notre conseil fédéral\*. Notre objectif est de sensibiliser nos députés sur la problématique du commerce dit traditionnel. N'ayant pas les moyens de lobbying des multinationales (loin s'en faut), nous essayons d'être le plus imaginatif possible.

C'est avec grand intérêt que vous attendons vos retours d'expérience et que nous nous fassiez part de vos remarques par mail : fdcf@chaussure.org  
**Conseil Fédéral : 14 détaillants de toute la France, exploitant 1 à 12 magasins, attachés à leur métier et consacrant une partie de leur temps à la défense de notre profession.**

(1) **Black Friday** : l'Assemblée opte pour une mesure symbolique, sans contrainte, telle est la position adoptée par les députés lors d'un vote symbolique sur la question du Black Friday et de la consommation à outrance.

En séance, en plein examen du projet de loi antigaspillage, l'Assemblée a modifié l'article concerné pour rattacher les éventuelles publicités mensongères du Black Friday à la « publicité trompeuse », déjà interdite par la loi. Eric Woerth (LR) avait dénoncé une « polémique inutile », rappelant « le droit de consommer et d'acheter ce qu'on a envie ».

Les premières réponses arrivent...



# Accompagnement des entreprises et des commerçants impactés par les mouvements sociaux



## Témoignage

Fin juillet, sur les conseils de mon expert comptable, j'ai fait un dossier pour une aide de la Région Occitanie. Ayant été impacté de façon récurrente tous les samedis comme mes confrères des autres métropoles régionales. Dossier validé en septembre et fonds débloqués en novembre. Mais cela valait le coup car cette aide représente les salaires d'un mois charges comprises.

### Quelles sont les démarches sur lesquelles je pourrais être accompagné ?

Remboursement accéléré de vos crédits d'impôts (TVA)  
Report de vos échéances sociales et/ou fiscales (URSSAF, impôts)  
Le cas échéant, analyse de votre situation et proposition de plan d'étalement de vos créances avec l'appui de l'Etat et de la Banque de France  
Obtention ou maintien un crédit bancaire via Bpifrance  
Financement de vos salariés par le mécanisme de chômage partiel  
Traitement d'un conflit avec vos clients ou vos fournisseurs

### Je souhaite faire les démarches moi-même ou les confier à mon expert-comptable :

Vous avez des problèmes de règlement de vos impôts et cotisations... ?  
Remboursement accéléré de vos crédits d'impôts (CICE, TVA). Les Directions départementales des finances publiques (DDFIP) traitent avec célérité les demandes de remboursement de crédits de TVA et de CICE des entreprises impactées par les mouvements sociaux qui en font la demande. Pour plus d'informations, contactez votre service des impôts des entreprises de rattachement.  
Reporter vos échéances sociales (URSSAF, organismes de retraite complémentaire, etc.). Contactez votre organisme de recouvrement pour expliquer vos difficultés et demander un délai pour le paiement des cotisations dues au titre du mois de décembre 2019. Ces délais ne donneront lieu à aucune majoration ni pénalité de retard d'aucune sorte.  
En cas de non-respect des délais de paiement qui auront été convenus, une adaptation de l'étalement vous sera proposée. Consultez le site de l'URSSAF : <https://www.urssaf.fr/portail/home/difficultes-tresorerie/que-faire-en-cas-de-difficultes/lurssaf-accompagne-les-entrepris.html>

### Faire face à des difficultés financières : la CCSF

La Commission des chefs de services financiers (CCSF) peut accorder aux entreprises qui rencontrent des difficultés financières des délais de paiement pour s'acquitter de leurs dettes fiscales et sociales (part patronale) en toute confidentialité.

#### a) Qui saisit la CCSF ?

Le débiteur lui-même, qui peut être un commerçant, un artisan, un agriculteur, une personne physique exerçant une activité professionnelle indépendante et une personne morale de droit privé (sociétés, associations).  
Ou le mandataire ad hoc.

#### b) Conditions de recevabilité de la saisine

Être à jour du dépôt de ses déclarations fiscales et sociales et du paiement des cotisations et contributions salariales ainsi que du prélèvement à la source.  
Ne pas avoir été condamné pour travail dissimulé.

#### c) Nature et montant des dettes

Les dettes visées sont notamment les impôts, les taxes, les cotisations sociales aux régimes obligatoires de base exigibles - à l'exclusion des parts salariales et du prélèvement à la source.

Il n'y a pas de montant minimum ou maximum.

#### d) Quelle CCSF est compétente ?

En principe, la CCSF du département du siège social de l'entreprise ou de l'établissement principal est compétente.

La saisine s'effectue par courrier au secrétariat permanent de la CCSF. Consultez l'annuaire des secrétaires permanents de la CCSF de votre département pour identifier votre CCSF.

#### e) Comment constituer son dossier ?

Le dossier comporte un imprimé type à remplir et les pièces suivantes à joindre : (i) une attestation justifiant de l'état de difficultés financières ; (ii) attestation sur l'honneur justifiant le paiement des parts salariales des cotisations sociales ; (iii) les trois derniers bilans ; (iv) un prévisionnel de chiffre d'affaires Hors Taxe et de trésorerie pour les prochains mois ; (v) l'état actuel de trésorerie et le montant du chiffre d'affaires hors taxe depuis le 1er janvier ; (vi) l'état détaillé des dettes fiscales et sociales. Un dossier simplifié est prévu pour les TPE (0 à 9 salariés et chiffre d'affaires inférieur à 2 M€).

Consultez le site de la DGFIP :

<https://www.impots.gouv.fr/portail/professionnel/ccsf-et-codeficiri>

### Obtenir des délais ou une remise gracieuse de créances fiscales

Si votre entreprise est confrontée à des difficultés de paiement temporaires liées aux mouvements sociaux, vous pouvez solliciter auprès du comptable public un plan de règlement afin d'étaler le paiement de votre dette fiscale.

Si ces difficultés ne peuvent pas être résorbées par un tel plan d'étalement, vous pouvez solliciter, dans les situations les plus difficiles, une remise partielle ou totale des impôts directs (impôt sur les bénéfices, contribution économique territoriale, par ex). Le bénéfice de ces mesures gracieuses est soumis à un examen individualisé des demandes tenant compte de la situation et des difficultés financières des entreprises. Téléchargez le formulaire de demande de remise gracieuse : <https://www.impots.gouv.fr/portail/node/12798>

### Vous avez des problèmes de trésorerie, de remboursement de crédit ?

Vous rencontrez des difficultés avec votre banque : la médiation du crédit  
La médiation du crédit intervient pour répondre aux difficultés que vous rencontrez dans vos demandes de financement auprès de votre banque.

Consultez le site de la médiation du crédit :

<https://mediateur-credit.banque-france.fr/>

### Obtenir ou maintenir un crédit bancaire avec Bpifrance

Vous pouvez bénéficier d'une garantie plus importante de Bpifrance sur vos crédits renforcement de la trésorerie, avec une quotité garantie qui peut passer de 40 à 70 %. Le report d'échéances dans le remboursement de prêt pourra être accordé sur demande auprès de sa banque pour les prêts garantis par Bpifrance et auprès de ses correspondants habituels au sein des directions régionales de Bpifrance pour les prêts accordés par Bpifrance.

Consultez le site de Bpifrance :

<https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Garanties-aux-banques/Garantie-bancaire-du-renforcement-de-la-tresorerie>  
<https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>

### Vos difficultés ont un impact sur vos salariés ou risquent d'entraîner des licenciements ?

Maintenir en emploi vos salariés : l'Activité Partielle

Pour les entreprises devant réduire ou suspendre leur activité, afin de placer leurs salariés en chômage partiel, une demande d'activité partielle peut être sollicitée auprès de la DIRECCTE.

Dès lors, l'entreprise reçoit une allocation financée par l'Etat et l'organisme gestionnaire du régime d'assurance chômage (exemple : pour une entreprise de 1 à 250 salariés, 7,74 € par heure chômée) ; l'entreprise verse une indemnité horaire aux salariés égale à 70 % de leurs salaires bruts horaires (environ 84 % du salaire net horaire). Consultez le site du Ministère du Travail :

<https://travail-emploi.gouv.fr/emploi/accompagnement-des-mutations-economiques/activite-partielle>

**Si vous souhaitez être accompagné dans vos démarches contactez le référent unique de la DIRECCTE de votre région.**

# La problématique des

**Quand vient l'heure du renouvellement de son bail commercial, le commerçant en a des sueurs froides ! Nous avons demandé à Stéphane Ingold, avocat associé du Cabinet Gouache, spécialiste en renégociation et évaluation de baux, ce qu'il préconise en pareil cas.**

**Le renouvellement d'un bail est toujours un moment pour le moins délicat dans la vie d'un détaillant si celui-ci ne possède pas la propriété des murs commerciaux. Que conseilleriez-vous de faire avant la date de fin de bail ?**

**Stéphane Ingold :** Il importe d'anticiper ce renouvellement environ 8 mois avant le terme du bail, en s'interrogeant sur la valeur locative des locaux loués, à laquelle le nouveau loyer (celui du bail qui sera renouvelé) doit correspondre.

Connaître cette valeur locative, déterminée selon les dispositions du code de commerce, est essentiel !

Si la valeur locative a baissé, le détaillant pourra demander le renouvellement du bail à un loyer inférieur à celui en vigueur.

Si la valeur locative a augmenté, le bailleur pourrait, s'il rapporte la preuve

d'un motif de déplafonnement, exiger que le nouveau loyer soit fixé à un prix supérieur à celui en vigueur.

Dans ce dernier cas, l'intérêt du détaillant est de ne pas demander le renouvellement et laisser le bail se poursuivre au-delà de son terme contractuel sans toutefois le laisser dépasser une durée de 12 années (une telle durée entraînerait un déplafonnement automatique).

Pour aider les commerçants à gérer le renouvellement, notre Cabinet a développé sur son site Internet un outil gratuit, donnant accès à des fourchettes de valeurs locatives : <https://outils.gouache.fr/outils/testeur-de-loyer/>.

En l'utilisant, le détaillant saura s'il a un intérêt ou non à demander le renouvellement et évaluera l'économie qu'il pourrait obtenir ou le risque d'augmentation à provisionner.

Cet outil peut également être utilisé en vue de réduire le loyer au cours de la vie du bail, dans le cadre de la révision légale dite triennale.

Souvent, les commerçants ignorent qu'ils disposent du droit de réviser leur loyer dès l'expiration de la troisième année du bail, sans attendre le renouvellement. Je leur recommande donc de sonder la valeur locative du local loué, avec notre outil, au moins tous les trois ans.

**Hélas, souvent, le bailleur prétextant une variation (substantielle) des facteurs de commercialité propose le renouvellement assorti d'augmentation souvent déraisonnable. J'en ai fait l'expérience et le moins que l'on puisse dire c'est que cela est très déstabilisant.**

**Cette variation des facteurs de commercialité est en fait une notion bien floue...**

**S.I. :** En cas de renouvellement d'un bail de 9 ans, le détaillant bénéficie du mécanisme protecteur du plafonnement, qui limite la hausse du loyer à la variation des indices.

Si la valeur locative est supérieure au loyer déterminé selon la variation des indices (autrement dit, au plafond), le bailleur ne pourra pas imposer une augmentation à cette valeur locative, à moins qu'il ne rapporte la preuve d'un motif de déplafonnement.

L'évolution notable des facteurs locaux de commercialité que vous évoquez est l'un des motifs de déplafonnement couramment invoqués par les bailleurs, au même titre que celle des caractéristiques des locaux, des obligations des parties ou de la destination, c'est-à-dire de la nature de l'activité pouvant être exercée dans les locaux loués.

Les facteurs locaux de commercialité sont définis dans le code de commerce et leurs contours ont été précisés par la jurisprudence.

Il s'agit pour l'essentiel de l'importance de la ville, du quartier ou de la rue où est situé le commerce du détaillant. Sont également pris en considération la répartition des diverses activités dans le voisinage, des moyens de transport, et l'attrait particulier que peut présenter l'emplacement pour l'activité de la chaussure.

**D'autre part, le bailleur peut-il assortir un renouvellement de bail 8 ans vers un de 10, voire 12 ans, et quels en sont les conséquences ?**

**S.I. :** Un bail commercial ne prend fin que par l'effet d'un congé (avec offre ou refus de renouvellement) délivré à la demande du bailleur ou d'une



Jean-Pierre Gonet et Stéphane Ingold, avocat associé du Cabinet Gouache.

# baux commerciaux

demande de renouvellement notifiée par le locataire. Si aucun de ces deux actes n'a été signifié, le bail se poursuit tacitement, au-delà de son terme contractuel, et les parties pourront y mettre fin à tout moment en respectant un préavis de six mois.

Cependant, le locataire détaillant devra veiller à ce que le bail ne se poursuive pas au-delà d'une durée de 12 années. Une telle durée entraînerait un déplaçonnement automatique et le mécanisme du lissage, mis en place par la Loi Pinel du 18 juin 2014 pour atténuer les effets du déplaçonnement du loyer, ne pourrait pas s'appliquer.

Si le bail a été conclu pour une durée de 10 ans (laquelle est fréquente dans les centres commerciaux), le détaillant ne bénéficiera pas, lors du renouvellement, du dispositif protecteur du plafonnement (qui ne s'applique que pour les baux dont la durée n'est pas supérieure à 9 ans).

Dans le cas d'une durée de 10 ans, le loyer du bail renouvelé sera donc nécessairement fixé à la valeur locative, selon les éléments prévus par le code de commerce, sauf si les parties ont entendu y déroger.

## Que reste-t-il comme options si le détaillant n'est pas d'accord ? Les procédures sont longues et coûteuses...

**S.I.** : Un bailleur ne peut pas appeler un nouveau loyer sans l'accord du détaillant. De même, ce dernier n'est pas tenu d'accepter la proposition du nouveau loyer qui serait formulée par le bailleur dans son congé avec offre de renouvellement.

Si le détaillant souhaite rester dans les lieux, il devra accepter le principe de renouvellement tout en contestant le loyer que le bailleur tente de lui imposer. Une discussion se mettra alors en place. Pour convaincre le bailleur, le détaillant pourra utiliser le résultat de l'outil « testeur de loyers » mis en place par notre cabinet et, le cas échéant, demander à notre partenaire expert, moyennant un forfait raisonnable de 249 € HT, d'établir un avis succinct sur la valeur locative.

Si cette discussion ne débouche sur aucun accord amiable, le détaillant n'aura pas d'autre choix que de saisir le juge, après avoir notifié un mémoire préalable. L'action en justice devra être introduite avant l'expiration d'un délai de deux ans à compter de la date pour laquelle le congé a été donné. La procédure est effectivement longue en ce qu'elle implique des opérations d'expertises, lesquelles ont pour objet de réunir les éléments qui permettront au juge des loyers commerciaux de statuer. Ce dernier désignera un expert judiciaire spécialisé dans l'évaluation des valeurs locatives selon les critères définis par le code de commerce.

Notre cabinet a développé l'outil « Testeur de loyer » pour rendre les valeurs locatives accessibles (sans avoir à consulter un expert) et permettre aux parties d'échapper à cette longue procédure en recherchant une issue amiable.

## La réalité du marché fait que nombre de locaux commerciaux sont en vacance pour des périodes de plus en plus longues. Certains se tournent alors vers des baux précaires. Pouvez-vous nous indiquer les précautions à prendre et que devons-nous savoir sur ces baux précaires ?

**S.I.** : Le bail dit précaire est une convention de courte durée qui échappe au statut des baux commerciaux. Le législateur autorise les parties à signer un

bail dérogoire aux dispositions du code de commerce pour une durée totale ne pouvant pas excéder trois ans.

Ce bail offre donc une certaine souplesse quant à la durée mais a un inconvénient certain : il prive le détaillant de la propriété commerciale. Ce dernier ne bénéficiera pas du droit au renouvellement et il lui sera extrêmement difficile de céder son fonds de commerce.

Cependant, à l'issue de ce bail dérogoire, si le bailleur laisse le détaillant en possession et omet de lui notifier son départ, le détaillant disposera automatiquement des dispositions protectrices du code de commerce.

Le détaillant souhaitant bénéficier du statut des baux commerciaux à la fin de son bail précaire a donc tout intérêt à rester dans le silence ... en espérant que son bailleur manquera de vigilance.

## Avocat au barreau de Paris depuis 2001, Stéphane INGOLD est diplômé d'une maîtrise en droit des affaires et d'un DEA en droit privé.

Il est également Médiateur, diplômé de l'IFOMENE (Institut de formation à la négociation et à la médiation), et certifié en droit collaboratif. Dans les premières années de son activité, Stéphane a développé des compétences variées en droit immobilier, lesquelles lui permettent de traiter des dossiers de baux commerciaux présentant des problématiques transversales (travaux, copropriété et urbanisme). Stéphane a ensuite affiné son expertise en collaborant 7 ans au sein du cabinet CONFINO, une structure de forte notoriété, spécialisée dans le domaine de l'immobilier d'entreprise. En janvier 2018, il a rejoint l'équipe de GOUACHE en qualité d'associé. Stéphane anime l'équipe dédiée aux emplacements commerciaux, laquelle gère notamment vos problématiques de fonds de commerce et de baux commerciaux. Stéphane privilégie les solutions pragmatiques dites « win-win » pour faciliter la réalisation de vos projets et dénouer les difficultés inhérentes à la vie des emplacements commerciaux.

The screenshot shows the Gouache website interface. At the top, there is a navigation bar with 'Gouache Avocats', 'Solutions', 'articles et notes', 'Actualités', and 'PREVENIR PRODUCTIONS'. Below this is a section titled 'Tous nos articles' with a search filter set to 'Régions'. The main content area displays several article cards with titles and images:

- Les améliorations financières par le genre ou volontaire lors du deuxième renouvellement**: An article discussing financial improvements during the second renewal of a lease.
- Loyer minimum garanti et compétence du juge**: An article about the guaranteed minimum rent and the judge's competence.
- Bail commercial : la qualification du bail s'opère à la date de sa conclusion**: An article regarding the qualification of a commercial lease at the date of its conclusion.
- Emplacements commerciaux : améliorations apportées au cours du bail**: An article about improvements made to commercial premises during the lease term.

De très nombreuses informations sont disponibles sur le site [www.gouache.fr](http://www.gouache.fr)

# AID Observatoire et la revitalisation des communes

**AID Observatoire accompagne au quotidien les élus locaux sur les stratégies à mettre en œuvre pour revitaliser leur commune. Son directeur associé, Arnaud Ernst, répond sans langue de bois à nos questions sur l'avenir des centres-villes et de ses commerces.**

## En quoi consiste votre activité ?

**Arnaud Ernst :** À l'origine, et il le fait toujours, notre métier consiste à analyser la consommation et le comportement d'achat des ménages. Qui achète quoi ? Dans quel lieu ? Pour quel montant ? Quelles en sont les motivations ? etc. Au fil des années, nous avons ainsi pu compiler un ensemble de données sur le poids de la proximité, des différents pôles commerciaux, le e-commerce... Et il se trouve que ces informations intéressent depuis quelques années les collectivités, car avant même de mettre en place une stratégie pour revitaliser son centre-ville, il est indispensable de bien comprendre comment consomment déjà localement les habitants.

La question de l'aménagement du territoire est un enjeu central si l'on souhaite impulser une dynamique positive et à long terme pour nos centres-villes. Car c'est bien cela que nous payons aujourd'hui, 40 ans de constructions de surfaces commerciales sans véritable régulation, et ce sont désormais les centres-villes et leurs commerces qui essuient les pots cassés.

## Le gouvernement a multiplié les annonces et les mesures pour revitaliser les centres-villes...

**A.E. :** Il faut toujours rester prudent sur les effets d'annonces et les budgets débloqués, mais une chose est certaine, cela faisait très longtemps que l'on n'avait pas vu autant de mesures concrètes pour nos centres-villes. C'est aussi le timing qui veut cela, depuis des dizaines d'années on a tiré sur la corde et, aujourd'hui, on se rend compte de l'étendue des dégâts. Et la fermeture des commerces n'est que la partie visible de l'iceberg !

Le programme Action cœur de ville, ou plus récemment encore l'Agenda Rural, sont en cela salutaires dans la mesure où ils donnent les moyens d'agir sur plusieurs leviers en même temps. La multiplication des ORT, dans le cadre de la loi Elan, est en train également de changer la donne. Les CDAC et CNAC, dont on avait l'habitude de dire qu'elles n'étaient que des simples chambres d'enregistrement des projets commerciaux, recalent à présent de plus en plus de dossiers. Les foncières l'ont d'ailleurs bien compris et c'est pour cela que l'on voit en ce moment des projets de zones commerciales et de centres commerciaux de grande ampleur se multiplier. Elles veulent pouvoir bâtir tant qu'il est encore temps ! Le problème que nous avons eu en France, c'est que toutes les tentatives pour réguler l'immobilier commercial ont, à chaque fois, été dénoncées par les promoteurs comme des atteintes à la liberté d'entreprendre.

## Que penser des mesures plus « radicales » telles que l'instauration d'un moratoire sur la construction de surfaces commerciales ?

**A.E. :** Ce sont des sujets qui font effectivement beaucoup débat, mais, selon moi, il n'y a rien de pire qu'un moratoire. Nous sommes dans un monde en constante mutation, le secteur du commerce en est d'ailleurs la parfaite illustration, la façon de travailler est complètement différente de ce qu'elle était il y a 20 ans. Quand on instaure un moratoire, on fige les choses et c'est là que ça devient dangereux ! Il faut faire du cas par cas, chaque situation est différente, d'où la nécessité, encore une fois, de travailler sur des documents d'urbanisme.

## Que manque-il alors aujourd'hui à nos centres-villes pour retrouver cette attractivité ?

**A.E. :** Lorsque, dans un centre-ville, vous avez la possibilité de profiter de grandes terrasses, d'espaces de jeux pour les enfants, de halles couvertes qui

proposent des produits gourmets, ouvertes en soirée, de formats de commerce que l'on ne retrouve pas ailleurs... avec des façades rénovées et une vie culturelle assez riche, les gens sont prêts à se garer plus loin ou à payer le stationnement pour venir en cœur de ville. C'est pour cela qu'il est indispensable de définir une stratégie en amont, avec si possible un manager de centre-ville qui connaît son métier sur le bout des doigts. Le consommateur est à la recherche d'authenticité, il a besoin qu'on lui raconte une histoire, et en plus il est prêt à y mettre le prix. C'est bien cela qui manque cruellement aux commerçants de nos jours : retrouver des niveaux de marges qui leur permettent de vivre correctement de leur métier.

*Avec l'aimable autorisation de Monsieur Maurel.*

## L'échommerce

L'échommerce est le nouveau média qui porte la voix des indépendants, du coiffeur au boulanger en passant par les chaussures et autres magasins d'équipement de la personne ou du foyer. L'échommerce relaie les attentes et les difficultés des commerçants, ainsi que les succès et initiatives, notamment des associations de commerçants et fédérations professionnelles.

L'échommerce est reconnu par le Ministère de la culture comme organe de presse en ligne, avec une ligne éditoriale engagée et tournée vers l'avenir, qui allie commerçants traditionnels et millenials : une génération à même d'insuffler un nouvel élan aux commerces de proximité ainsi qu'aux valeurs liées à l'authenticité des produits et des hommes.

Rejoignez dès maintenant les 35 000 commerçants et associations de commerçants followers déjà inscrits aux newsletters et sur : [lechommerce.fr](http://lechommerce.fr)



**La dernière édition de l'Observatoire de la petite entreprise de la FCGA montre une augmentation de l'activité chez les commerces de proximité spécialisés dans l'alimentation et l'équipement de la maison. L'équipement de la personne et la librairie sont quant à eux à la peine.**

### L'équipement de la personne n'en finit plus de chuter (- 4,3 %)

Les trimestres se suivent et malheureusement la tendance est toujours la même pour les professionnels de l'équipement de la personne. Hormis la maroquinerie et l'horlogerie/bijouterie qui connaissent une certaine embellie, les professionnels des autres secteurs, et notamment dans la chaussure, font face à de lourdes chutes de chiffre d'affaires.

### Taux d'accroissement du chiffre d'affaires de l'équipement de la personne : 2<sup>e</sup> trimestre 2019 / 2<sup>e</sup> trimestre 2018

- Mercerie - lingerie - laine : - 3,7 %
- Vêtements enfants : - 4,1 %
- Prêt-à-porter : - 5,0 %
- Chaussures : - 8,1 %
- Maroquinerie et articles de voyage : + 1,1 %
- Horlogerie - bijouterie : + 2,8 %

# Le 100% Santé



La réforme « 100 % santé » a pour objectif de mettre en place des paniers en optique, dentaire et audiologie sans reste à charge pour les assurés. Ce dispositif prévoit que les coûts de ces équipements soient entièrement pris en charge par la sécurité sociale et les organismes de complémentaire santé.

Le « 100 % santé » optique portera sur un équipement (verres et monture) proposé par chaque opticien parmi un choix minimum, dans son point de vente, de :

- 17 modèles différents de montures pour les adultes et 10 modèles différents pour les enfants en deux coloris différents, respectant les normes européennes, avec un prix inférieur ou égal à 30 €.

- Des verres traitant l'ensemble des troubles visuels, leur amincissement en fonction du trouble, leur durcissement pour éviter les rayures, et le traitement anti-reflet.

Le « 100 % santé » dentaire sera applicable pour un ensemble de soins prothétiques (couronnes, inlay-cores, bridges et prothèses) qui seront proposés par tous les professionnels de santé.

Le 100 % santé audiologie concernera les aides auditives (les contours d'oreille classiques, les contours à écouteur déporté et intra-auriculaire avec au moins 12 canaux de réglage pour assurer une adéquation de la correction au trouble auditif) qui disposeront pour chacune de :

- 30 jours minimum d'essai avant achat ;
- 4 ans de garantie ;
- Au moins 3 options de confort ;
- Prestations de suivi (au moins une fois par an) pour adapter en continu le réglage de l'appareil en fonction de l'évolution de la perte auditive.

## Mise en œuvre

La mise en œuvre de ce dispositif repose sur l'action combinée des professionnels de santé, de la Sécurité sociale et des complémentaires santé afin de pouvoir produire son plein effet.

- Les professionnels de santé limiteront le prix de vente de leurs équipements ou de leurs soins et proposeront obligatoirement dans leur devis une offre « 100 % santé ».

## Suite à de nombreux démarchages commerciaux, quelques précisions



Le décret n° 2018-1186 du 19 décembre 2018 paru au *Journal Officiel* précise l'obligation faite aux établissements recevant du public (ERP) de s'équiper d'un défibrillateur automatisé externe.

L'obligation entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2020 pour les ERP de catégories 1 à 3, le 1<sup>er</sup> janvier 2021 pour les ERP de catégorie 4, et le 1<sup>er</sup> janvier 2022 pour les ERP de catégorie 5.

Parmi les ERP de la catégorie 5, sont concernés par l'obligation d'équipement d'un défibrillateur, les structures d'accueil pour personnes âgées, les structures d'accueil pour personnes handicapées, les établissements de soins, les gares, les hôtels-restaurants d'altitude, les refuges de montagne, les établissements sportifs clos et couverts ainsi que les salles polyvalentes sportives.

Un commerçant indépendant est en catégorie 5 donc pour le moment pas concerné par cette obligation. Si vous êtes démarché, sauf si c'est un choix de votre part, vous n'avez pas à vous équiper.

- L'Assurance Maladie augmentera progressivement ses bases de remboursement.
  - Les complémentaires santé respecteront ces nouvelles dispositions au travers d'un nouveau cahier des charges du contrat responsable.
- Or, ce sont les contrats responsables qui vous permettent de bénéficier d'une fiscalité avantageuse et de l'exonération des charges sociales.

## L'impact sur vos garanties

- la création d'une nouvelle modalité de remboursement correspondant au 100 % santé pour l'optique, le dentaire et l'audiologie : les équipements seront intégralement remboursés (à hauteur maximum des « prix limites de vente » et des « honoraires limites de facturation » qui s'imposent aux professionnels de santé).

- la création d'autres modalités de remboursement, selon les cas et les contrats :
  - correspondant au panier « TARIFS MAÎTRISÉS » uniquement pour les soins dentaires : les soins prothétiques avec des honoraires limites de facturation seront remboursés dans la limite des garanties prévues au contrat.

- correspondant aux équipements à « TARIFS LIBRES » pour l'optique, le dentaire et l'audiologie, qui seront remboursés dans les limites des garanties prévues au contrat.

Les plafonds de remboursement du contrat responsable, hors des paniers 100 % santé vont changer :

- Les montures seront remboursées au maximum à hauteur de 100 € contre 150 € actuellement ;
- Pour les appareils auditifs, le remboursement sera limité à 1 700 € (cumul de remboursement de l'assurance maladie obligatoire et du remboursement de la complémentaire santé) par oreille appareillée avec un renouvellement possible tous les 4 ans.

Nous sommes engagés depuis de nombreuses années dans une démarche de diminution du reste à charge pour nos assurés. C'est la raison pour laquelle nos offres santé intègrent :

- les réseaux de soins optiques, dentaires et audioprothèses : les professionnels de santé s'engagent à appliquer des tarifs, des prestations et des services négociés pour minimiser le reste à charge des assurés.

- la possibilité de transmettre les devis dentaires et optique (info en temps réel sur smartphone).

Ainsi, la majorité de nos contrats proposent déjà aux assurés une prestation équivalente au 100 % santé, c'est-à-dire sans reste à charge pour vos salariés.

Aujourd'hui nous nous engageons à :

- vous accompagner pour mettre en conformité votre contrat santé avec le 100 % santé,
- ne pratiquer aucune augmentation des cotisations en raison du 100 % santé en 2019,
- créer des aides sociales particulières pour les plus fragiles, notamment les retraités afin de compenser les éventuelles hausses tarifaires en 2019.

DOC2371-01-MMH02-19

## Dates de mise en œuvre

Le dispositif « 100 % santé » en audiologie a débuté le 1<sup>er</sup> janvier 2019 et sera intégré dans les contrats responsables au 1<sup>er</sup> janvier 2021.

Le dispositif « 100 % santé » en dentaire commencera à être mis en place à partir du 1<sup>er</sup> avril 2019 et sera intégré dans les contrats responsables au 1<sup>er</sup> janvier 2020 pour une partie des soins prothétiques puis au 1<sup>er</sup> janvier 2021 pour le restant.

Le dispositif « 100 % santé » en optique sera mis en place et intégré dans les contrats responsables au 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Si les garanties du contrat sont mentionnées dans les actes de mise en place (accord collectif, référendum, décision unilatérale), ces derniers devront être modifiés au plus tard pour le 1<sup>er</sup> janvier 2020.

# Le CPA au Conseil d'Administration de la Fédération Nationale des Étudiants en Podologie

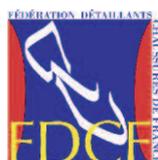
Le CPA s'invitait au Conseil d'Administration de la FNEP (Fédération Nationale des Étudiants en Podologie) samedi 26 octobre pour une formation sur le thème « L'art du chaussage et du chaussant » à l'Institut de formation en Pédiatrie-Podologie, Ergothérapie, Masso-Kinésithérapie de Rennes. Des points importants ont été traités sur les spécificités chaussants des modèles de série plus ou moins adaptés à recevoir l'orthèse plantaire, la structure, les montages, l'aménagement du chaussant, etc. Les jeunes et futurs podologues ont manifesté leur intérêt sur un sujet qui les concerne fortement."

ALAIN MADEC - FORMATION  
7 Bis, boulevard Carnot  
35 160 Montfort-sur-Meu.



**Découvrez de nombreuses rubriques sur notre site !**

La page d'accueil du site de la fédération : [www.chaussure.org](http://www.chaussure.org)



**FDCF**

Tél. : 01 42 06 79 30 / 01 42 06 79 40 - Fax : 01 42 06 52 09 Du lundi au vendredi de 9h à 17h  
[fdcf@chaussure.org](mailto:fdcf@chaussure.org) [www.chaussure.org](http://www.chaussure.org) 46, boulevard de Magenta 75 010 Paris.

Conception graphique : © Nicolas Petit - [www.nicolaspetit.net](http://www.nicolaspetit.net) / Imprimeur : Imprimerie Solidaire