

Édito

Une AG instructive et bénéfique, comme toujours !



P. Daquai Trésorier - JP Gonet Président.

Ce fut un réel plaisir de nous retrouver, nombreux, à notre Assemblée Générale du Touquet. Un grand merci à ceux qui se sont déplacés et à ceux qui nous ont envoyé leur pouvoir. Ainsi, les détaillants de toutes les régions étaient présents dont les locaux des Hauts-de-France, en nombre. Sans faire de compte rendu, nous avons relevé trois sujets en particulier :

- **Les baux commerciaux.** Pour ce

problème délicat, il convient d'avoir l'avis d'un professionnel. Nous mettons en place un webinaire avec un cabinet spécialisé en septembre dont nous ferons l'annonce très bientôt.

- **Notre fil rouge 2025/2026 :** Le coaching ou, mieux, l'accompagnement à la transformation. Romain Flandrin nous a fait son retour d'expérience pour le moins édifiant.

Nous continuerons la promotion de cette opération lors du *Crecendo* avec un rendez-vous dédié.

- **Le rayon enfant** pose de très nombreuses questions... Faut-il le maintenir ou l'abandonner ? Peut-être le transformer ? Il n'y a pas de réponse vraiment satisfaisante. Pour notre part, avec l'Alliance France Cuir, nous concevons un clip vidéo sur la chaussure enfant à l'instar de celui déjà réalisé mais en plus pro et, surtout, plus largement diffusé.

Comme vous le savez, l'action politique est très erratique, les réglementations n'évoluent pas et les soldes... Rien à attendre sinon la loi actuellement débattue sur la fast fashion ? L'hécatombe des enseignes semble préoccuper notre Ministre, Madame Louwagie, les discussions reprennent mais il faudra un consensus du monde du commerce pour avancer. On y travaille pour notre part avec la Fédération des succursalistes chaussure ainsi que la Fédération de la chaussure (fabricants).

Au cours de cette assemblée, **Laure Brunet-Ruinart**, déléguée générale de la CDF, a fait le point sur les nombreuses actions de la Confédération que nous soutenons à 100 %. Notre collaboration avec la CDF n'est pas nouvelle, cela a été l'occasion de rendre un hommage à Francis Palombi, fidèle de nos AG.

Merci à l'organisation, à notre trésorier Philippe Daquai, au vice-président Jean-François Bessec, à Sandrine Bohana et, surtout, à vous tous pour ce bel esprit convivial qui a régné durant ces deux jours.

Dans ce nouveau numéro du *Journal du détaillant*, un article instructif sur les CB. Il ne faut pas négliger les petites économies qui, au fil du temps, peuvent représenter de grosses sommes.

Il en est de même pour la protection juridique. Bien suivre la procédure de saisine peut vous éviter des frais importants. Soyez vigilant ! Enfin, et c'est un rappel, vous disposez avec votre adhésion de bien d'autres avantages, l'Echommerce en a dressé la liste pour le moins édifiant.

Nous sommes sollicités par des détaillants qui subissent des travaux souvent lourds qui condamnent l'accès à leur magasin. Ne pas subir et pour cela, nous disposons d'un cadre juridique, certes complexe mais à ne surtout pas ignorer. *Très bon été à tous !*

Le président Jean-Pierre Gonet



Au cours de l'Assemblée Générale au Touquet le 2 juin dernier.

Sommaire

- 2 Assemblée Générale 2025
- 3 La FDCF teste un service d'accompagnement Expo Riva Schuh & Gardabags
- 4 Responsabilité de l'administration pour dommages permanents de travaux publics
- 5 Temu, Shein, Aliexpress : la France doit cesser de fermer les yeux
- 6 La FDCF fait face à de nouveaux défis sociaux
- 7 Pour une réforme du statut des baux commerciaux
- 8 Procédure de saisine de la protection juridique via la FDCF

Assemblée générale 2025

Une fédération mobilisée pour défendre les intérêts de la profession

L'assemblée générale de la Fédération des détaillants en chaussures de France s'est tenue le 2 juin 2025 au Touquet, en présence d'une quarantaine d'adhérents.

Un bilan 2024 riche en avancées



Soutenue par la Confédération des commerçants de France (CDF) et la Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME), la FDCF a mené plusieurs actions majeures en 2024 :

- **Encadrement des loyers commerciaux** : Grâce à notre mobilisation, nous avons obtenu la mensualisation des loyers, le plafonnement des dépôts de garantie, ainsi qu'une clause tunnel limitant les hausses. Ces mesures figurent dans le projet de loi sur la simplification administrative, discutée à l'Assemblée nationale.

- **Proposition d'un calendrier des soldes.**

- **Délais de paiement** : La FDCF s'est opposée avec fermeté à une proposition de directive européenne jugée inadaptée aux contraintes des commerçants. Cette initiative a finalement été abandonnée par la Commission européenne.

Études et accompagnement pour l'avenir

En partenariat avec le cabinet Lestoux & Associés, la Fédération a mené une enquête réseau afin d'identifier les perspectives d'évolution du secteur. Pour 2025, un dispositif de coaching personnalisé est proposé aux adhérents, avec une prise en charge partielle par la FDCF.

Engagement dans les instances paritaires

La Fédération a activement participé aux travaux des commissions de branche, notamment la CPPNI (Commission Paritaire Permanente de Négociation et d'Interprétation) et la CPNEFP (Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle). Ces instances ont permis de faire progresser plusieurs dossiers structurants :

- Mise en place d'une aide pour les salariés aidants (en vigueur depuis le 1^{er} avril 2025)

- Cartographie des métiers et promotion des carrières à travers l'initiative Bouge ton avenir

- Aides aux entreprises recrutant des apprentis via une aide tutorale
- Renforcement de la formation des salariés
- Amélioration des garanties santé (notamment sur l'optique)
- Réflexions sur l'usure professionnelle, la rémunération minimale, l'épargne salariale et la classification des emplois.

La Fédération des détaillants en chaussures de France tient à remercier chaleureusement l'ensemble de ses adhérents pour leur fidélité, leur implication et leur confiance renouvelée.

Lors de notre Assemblée Générale, nous avons eu le plaisir d'accueillir Laure Brunet Ruinat, déléguée générale de la Confédération des Indépendants « Commerçants De France » (CDF), venue présenter les actions actuellement menées par la confédération. Forte de plus de 23 fédérations réunies, la CDF œuvre activement pour faire entendre la voix des commerçants et défendre les intérêts spécifiques de chaque branche professionnelle.

Notre président, Jean-Pierre Gonet, occupe également la fonction de secrétaire général de la CDF et préside le Collectif National de l'Équipement de la Personne (CNEP), qui rassemble les fédérations de la maroquinerie, de la lingerie, de l'habillement et des détaillants en chaussures.

Parmi les actions clés engagées par la CDF :

- **Respect des règles commerciales** : demande d'un encadrement strict des promotions ;

- **Révision du calendrier des soldes** : proposition de fixer les dates aux premiers mercredis de février pour l'hiver, et au dernier mercredi avant le 15 juillet pour l'été ;

- **Taxe foncière** : opposition au report de cette charge sur les preneurs ;

- **Lutte contre la vacance commerciale** : demande d'une refonte de la taxe sur les friches commerciales ;

- **Équité fiscale** : proposition de création d'une taxe e-commerce ciblant les grands acteurs du numérique ;

- **Encadrement du e-commerce** : interdiction des livraisons et retours gratuits, régulation des délais de livraison, et fin de la revente des colis non distribués ;

- **Actions contre les plateformes comme Temu et Shein** : demande de leur déréférencement pour concurrence déloyale et mise en place de sanctions contre la vente de produits dangereux.

Ces initiatives témoignent de l'engagement fort de la CDF pour défendre un commerce indépendant, éthique et équitable.

Maîtriser les frais liés aux paiements par carte



Le Collectif National de l'Équipement de la Personne - réunissant la Fédération de la Maroquinerie et du Voyage (FNDMV), la Fédération de la Lingerie (CNLD), la Fédération de l'Habillement (FNH) et la Fédération des Détaillants en Chaussures (FDCF) - a organisé

deux webinaires (en avril et mai) consacrés à la maîtrise des frais liés aux paiements par carte. Le logo CB arbore désormais fièrement les couleurs bleu blanc rouge, rappelant que CB est une marque « made in France » et un réseau de paiement par carte et mobile souverain.

Choisir CB, c'est avant tout pour vous la possibilité de bénéficier du taux de fraude le plus faible et des coûts de traitements carte bancaire les plus bas de France. C'est aussi choisir le réseau de paiement national et bénéficier des avantages d'un réseau de paiement souverain en matière notamment de

sécurité, de protection des données et de préservation du pouvoir d'achat. Choisir CB, c'est pour vous l'occasion de définir par un paramétrage sur son terminal de paiement (TPE) sa marque préférée.

En effet, le Règlement UE 2015/751 du 29 avril 2015 relatif aux commissions d'interchange pour les opérations de paiement liées à une carte (« IFR ») prévoit que le commerçant peut, sous certaines conditions, proposer sa marque de paiement préférée à ses clients.

Vous pouvez, donc, dès aujourd'hui, positionner le réseau CB comme marque par défaut sur vos terminaux de paiement.

N'hésitez pas à vérifier sur votre TPE que votre choix de marque préféré est bien respecté (introduisez une carte CB Visa ou CB Mastercard dans le TPE, appuyez sur le bouton jaune du TPE et vérifiez sur l'écran que l'application CB est bien choisie par défaut). Si ce n'est pas le cas, contactez votre banque ou votre prestataire de service pour leur faire part de votre choix.

La FDCF teste un service d'accompagnement au changement auprès de ses adhérents

Dans une volonté d'enrichir l'offre de services proposée à ses adhérents, la Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF) souhaite mettre en place un accompagnement personnalisé au changement, sous forme de coaching. Afin d'évaluer concrètement la pertinence de ce dispositif, une première intervention a été menée par le consultant David Lestoux, à la demande de la fédération, dans le magasin de Romain Flandrin à Hazebrouck.

Retour d'expérience de Romain Flandrin

Romain Flandrin, qui a repris son point de vente en 2020, revient sur les trois grandes étapes du coaching réalisé en novembre 2024.

1. Analyse de marché

Cette première phase a permis d'établir un diagnostic complet du contexte commercial :

- Étude de la zone de chalandise,
- Analyse macro et micro-économique,
- Observation de l'offre commerciale existante,
- Évaluation de la concurrence,
- Revue de l'historique de l'entreprise.

2. Visite du point de vente

Une demi-journée a été consacrée à la visite du magasin, avec :

- Découverte de l'environnement de vente (organisation, agencement, personnel, vitrines, etc.),

Boostez votre magasin avec un coaching personnalisé à moitié prix !

Vous souhaitez améliorer la performance de votre magasin, répondre aux attentes d'un consommateur en quête d'authenticité, de services et dynamiser vos ventes ? La Fédération des Détaillants en Chaussures de France vous accompagne en vous offrant une opportunité unique : un coaching personnalisé pour votre point de vente, avec une prise en charge exceptionnelle de 50 % HT pour tous ses adhérents !

Un accompagnement sur mesure pour réussir

Nos experts du commerce de détail vous proposent un coaching réduit à vos besoins spécifiques. Que vous souhaitiez travailler l'agencement de votre boutique, affiner votre stratégie de merchandising, améliorer la gestion de vos stocks ou renforcer l'engagement de vos équipes, vous avez la solution qu'il vous faut.

Pourquoi opter pour un coaching personnalisé ?

- Diagnostic et analyse de votre point de vente sur votre territoire : identification des points forts et des axes d'amélioration.

- Stratégies de vente efficaces : Mettez en place des techniques performantes pour augmenter votre chiffre d'affaires.

- Optimisation de l'expérience client : Améliorez l'accueil, la présentation des produits et la fidélisation.

- Accompagnement par des experts : Bénéficiez de conseils pratiques et concrets, adaptés à votre activité.

Les étapes du coaching :

- J - 7 : Une prise de contact par téléphone ou en visio entre le coach et le détaillant : faire connaissance, comprendre le positionnement du point de vente.
- J - 5 : Un travail préparatoire du coach : connaissance de la zone de

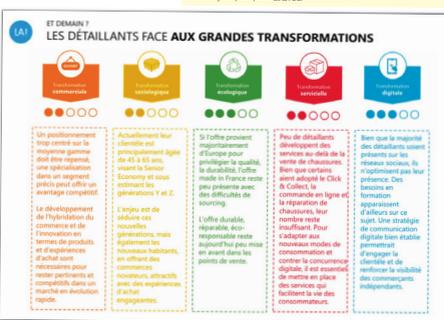
chalandise, profil des habitants, potentiels de consommation.

Un coût réduit grâce à la Fédération

Parce que nous savons que l'investissement dans un accompagnement de qualité peut représenter un frein, la Fédération des Détaillants en Chaussures de France prend en charge 50 % HT du coût du coaching* dans la limite des places disponibles pour ses adhérents.

Efficacez votre site et transformez votre boutique en un véritable succès !

* Tarif en fonction du nombre d'inscription par région (Bourcette entre 2 000 €HT et 2 500 €HT) hors participation de la FDCF



Rappel important

En tant que nos adhérents ne respectent pas la procédure de saisie pour profiter de la protection juridique et c'est vraiment dommage ! Pour saisir la protection juridique de la Fédération (FDCF), veuillez suivre impérativement les étapes suivantes :

1. **Contactez Sandrine** au 01 42 06 79 30 ou fdcf@chaussure.org : exprimer votre besoin d'utiliser le service de protection juridique.
2. **Formulaire de déclaration** : Sandrine vous enverra un formulaire de déclaration à remplir. Complétez le formulaire avec toutes les informations requises concernant votre situation. Une fois le formulaire rempli, renvoyez-le à Sandrine.
3. **Transmission au service concerné** : Sandrine transmettra votre formulaire au service de protection juridique compétent.
4. **Réponse du service de protection juridique** : Le service de protection juridique vous contactera pour obtenir des informations supplémentaires nécessaires, vous consultera sur les démarches à suivre, confirmera la prise en charge de votre dossier ou vous informera du bannissement de cette prise en charge, que vous avez reçu avec votre facture d'adhésion.

- Débriefing des éléments issus de l'analyse de marché,

- Premiers retours et impressions de David Lestoux sur le point de vente.

3. Reporting et plan d'actions

À l'issue de cette visite, les équipes du cabinet de David Lestoux ont remis un rapport complet incluant des axes d'amélioration concrets :

- Réaménagement du magasin pour renforcer son attractivité,
- Redéfinition des cibles clientèle,
- Rééquilibrage de l'offre produit,
- Plan de formation du personnel,
- Refonte du merchandising (vitrine et intérieur),
- Optimisation de la communication.

Des résultats déjà visibles

L'analyse a mis en lumière les leviers de progression et a permis d'élaborer une stratégie de développement à court, moyen et long terme. Le changement le plus marquant a été la transformation de l'espace de vente, rendant le magasin plus accueillant. Ce nouvel agencement a eu un impact direct et mesurable : augmentation du flux de clients et hausse du chiffre d'affaires. L'équipe en magasin salue également ces évolutions positives, tant en termes d'ambiance de travail que de dynamisme commercial.

Des projets complémentaires sont déjà en cours : changement de mobilier, rafraîchissement des peintures, nouvelle enseigne, et renforcement

des compétences des salariées via des formations ciblées.

Plus d'informations auprès de notre secrétaire ainsi que sur le journal 51 disponible sur notre site www.chaussure.org.

Expo Riva Schuh & Gardabags : l'innovation et la diversité au cœur du rendez-vous international de la chaussure

Du 15 au 18 juin 2025, la 103^e édition du salon **Expo Riva Schuh & Gardabags** s'est déroulée à **Riva del Garda**, dans un cadre enchanteur mêlant lacs et montagnes du nord de l'Italie. Un lieu à la hauteur d'un événement qui s'impose comme l'un des rendez-vous majeurs de l'industrie mondiale de la chaussure et de la maroquinerie.

Invitée par les organisateurs, la **Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF)** a eu l'honneur de participer au jury de la compétition **Innovation Village Retail**, un temps fort du salon consacré aux jeunes entreprises les plus prometteuses du secteur. Le prix a été attribué à **Irispheria**, pour sa solution de cabine d'essayage virtuelle, une innovation technologique au service d'une expérience client augmentée. Romain Flandrin, membre actif de la FDCF et détaillant dans la région nord, a représenté la fédération lors de cette cérémonie, présentant devant un public international nos missions et nos actions.



Accueillis avec professionnalisme et convivialité par les organisateurs, nous avons évolué dans un espace d'exposition de grande qualité, parfaitement structuré pour favoriser les rencontres et les échanges. Le salon a réuni un large panel de fabricants, marques et distributeurs venus de plus de 40 pays, confirmant son envergure résolument internationale.

Que ce soit du bas de gamme au haut de gamme, du féminin au masculin en passant par l'enfant, l'offre exposée couvrait l'ensemble des segments du marché.

Un hall entier est consacré à la maroquinerie à travers l'espace Gardabags, soulignant l'essor de ce secteur complémentaire et sa place croissante dans les circuits de distribution.

Les tendances printemps-été 2026 ont mis à l'honneur les motifs animaliers (zèbre et l'esprit cow-boy avec de la vache), les espadrilles, et bien sûr les sneakers, toujours omniprésentes. Toutefois, on observe un retour sensible de modèles plus habillés, qui nous rassure quant à l'évolution possible du retour de ce rayon. Chez l'enfant, l'esprit basket est toujours bien présent avec de la couleur.

Cette édition fut également l'occasion d'échanger avec plusieurs détaillants français, un moment privilégié pour partager expériences de terrain, perspectives de marché et enjeux collectifs pour la profession.

Ce salon est idéal pour ceux qui cherchent de la nouveauté et des inspirations.

Prochaine édition à noter : du 10 au 13 janvier 2026.

Responsabilité de l'Administration pour dommages permanents de travaux publics

En droit administratif, l'administration est généralement responsable en cas de faute, mais elle peut exceptionnellement engager sa responsabilité sans faute, notamment en cas de dommages permanents causés par des travaux publics. Ces dommages, infligés sans faute et pour des motifs d'intérêt général, doivent être indemnisés pour rétablir l'égalité entre les citoyens.

Fondement juridique

La responsabilité sans faute repose sur :

- **Le risque**

- **La rupture d'égalité devant les charges publiques**

Le Conseil d'État admet que les tiers victimes de travaux publics peuvent être indemnisés sans prouver de faute, s'ils démontrent :

1. **Leur qualité de tiers** (non-utilisateur direct de l'ouvrage)

2. **Le caractère anormal du préjudice** (gravité excessive)

3. **Le caractère spécial du préjudice** (affecte un nombre limité de personnes)

4. **Le lien de causalité** entre les travaux et le préjudice.

Cas des commerçants

Un commerçant riverain peut obtenir réparation en démontrant une perte importante de chiffre d'affaires due aux travaux.

Le juge n'indemnise que les préjudices significatifs (souvent > 30 % de baisse) et prend en compte les éventuels bénéfices futurs des travaux (ex : piétonisation).

Délai d'action

L'action doit être engagée dans un délai de 4 ans à partir de la connaissance du préjudice (souvent à la fin des travaux).

En revanche, s'il a été institué une Commission de Règlement Amiable des Travaux Publics, cette dernière peut imposer un délai plus court pour la saisir.

Démarches à entreprendre

1. **Identifier le responsable** (souvent le maître d'ouvrage public)

2. **Demander des mesures correctrices** pendant les travaux (signalétique, accès maintenus, stationnement...)

accès maintenus, stationnement...)

3. **Demander la création d'une Commission de Règlement Amiable**

Cette commission a pour but d'instruire les dossiers de demande d'indemnisation afin de déterminer la réalité du préjudice et son évaluation financière. Chaque commerçant impacté devra dès lors déposer un dossier de demande d'indemnisation justifiant de son préjudice (pièces à fournir) à la commission.

4. **Prouver le préjudice**

- Par tout moyen (comptes, photos, témoignages, constats)

- Comparer les chiffres d'affaires sur plusieurs années

5. **Faire une demande d'indemnité préalable**

- Par lettre recommandée avec justification du préjudice

6. **Saisir le Tribunal administratif** en cas de refus ou silence de l'administration.

Fiche détaillée sur demande à fdcf@chaussure.org

TRAVAUX PUBLICS = ACCÈS BLOQUÉ ?

- ✗ Perte de clients
- ✗ Chute de chiffre d'affaires

QUAND LA MAIRIE ENGAGE DES TRAVAUX DEVANT UN COMMERCE...

- Les ventes plongent
- Le bénéfice fond

RESPONSABILITÉ SANS FAUTE

DOMMAGE PERMANENT DE TRAVAUX PUBLICS

MÊME SI LA MAIRIE NE FAIT PAS D'ERREUR VOUS AVEZ DES DROITS

NE RESTEZ PAS SEUL FACE À ÇA

CONTACTEZ VOTRE FÉDÉRATION OU SYNDICAT PROFESSIONNEL

Ils peuvent vous aider à monter le dossier, éviter les pièges, respecter les délais

COMMERÇANTS DE FRANCE

Temu, Shein, AliExpress : la France doit cesser de fermer les yeux

UN COMMERÇANT FRANÇAIS QUI VENDRAIT
94% DE PRODUITS NON CONFORMES DONT
66% POUR DANGÉROSITÉ,
SERAIT FERMÉ SUR LE CHAMP.

PAS LES PLATEFORMES DE VENTE HORS UE.

TOUS À LA MÊME ENSEIGNE !

NOUS DEMANDONS
**L'ÉGALITÉ
DE TRAITEMENT !**

DGCCRF Conseil du Commerce de France CDFCF

proposés sur *Temu*, *Shein* et *AliExpress* ne respectent pas les normes applicables dans l'Union européenne. Le textile et les chaussures, qui dominent l'offre de ces géants, sont particulièrement concernés. Les contrôles révèlent des vêtements contenant des substances interdites, des tenues ou chaussures non conformes, sans traçabilité ni étiquetage réglementaire. Matériaux inflammables, semelles

A lors que 66 % des produits vendus sur certaines plateformes e-commerce chinoises sont jugés dangereux et 94 % non conformes, la Confédération des Commerçants de France (CDF) ainsi que les organisations et acteurs du commerce français appellent la DGCCRF à engager sans délai une procédure de déréférencement. La loi le permet. L'intérêt général l'exige.

Le 29 avril dernier, la ministre Amélie de Montchalin a levé le voile sur une réalité alarmante : 94 % des produits contrôlés sur des plateformes comme *Temu* ou *Shein* sont non conformes, et 66 % sont dangereux. Ces chiffres ne relèvent plus de l'anecdote, mais d'une urgence sanitaire, environnementale, économique et juridique. Pourtant, l'État dispose des outils juridiques.

L'article L.521-3-1 du Code de la consommation permet à la DGCCRF, en cas de manquements graves et répétés, d'ordonner le déréférencement, la suspension ou même le blocage d'un site. Les conditions sont réunies.

Il ne manque que la volonté politique.

Ces plateformes chinoises de vente en ligne ne sont plus marginales : elles inondent le marché français de produits à bas prix, souvent non contrôlés, au détriment de la sécurité, de la transparence et de l'équité. Des enquêtes menées par les autorités européennes révèlent que 85 à 95 % des produits

instables, teintures à risque... Ces produits franchissent nos frontières sans filtre.

Et c'est d'autant plus préoccupant que de nombreux articles s'adressent directement aux enfants : tenues, jouets, fournitures scolaires... Ces produits échappent aux règles censées protéger les plus jeunes. Présence de substances toxiques, petites pièces détachables, absence de marquage CE... Selon la TIE, 100 % des jouets testés étaient non-conforme et 95 % d'entre eux présentaient un danger pour la santé des enfants. En 2025, il est inconcevable que des familles puissent acheter, en toute « confiance », des articles qui exposent leurs enfants à un danger.

Mais la menace n'est pas que sanitaire. Ces plateformes échappent aux droits de douane, éludent la TVA, contournent les règles de soldes. Elles tirent un avantage concurrentiel déloyal au détriment des commerçants français, des marketplaces responsables, des PME qui investissent dans la conformité. Le principe de loyauté des transactions commerciales, pourtant inscrit dans le Code de la consommation, est bafoué. Cette distorsion est insoutenable. La Cour de cassation, dans un arrêt de 2023, a levé toute ambiguïté : ces plateformes sont des éditeurs, et non de simples hébergeurs. Elles organisent, promeuvent et profitent directement des ventes. Elles doivent répondre de leurs actes.

Shein condamné à une amende record de 40 millions d'euros pour avoir trompé les consommateurs en France

La DGCCRF, le gendarme de la concurrence, reproche au géant chinois de la fast-fashion des pratiques trompeuses sur la réalité des promotions proposées, et de ne pas avoir été en mesure de justifier les allégations environnementales affichées sur son site. La société a accepté la sanction.

Un précédent existe : en 2021, la DGCCRF a décidé le déréférencement de la plateforme *Wish*. Cette décision a été confirmée par la justice. Le cadre juridique est clair, le chemin est balisé. Il est temps de l'emprunter à nouveau. Aux États-Unis, la pression réglementaire s'intensifie. L'Europe devient leur marché de repli. Si la France ne fait rien, elle sera submergée par un flot de produits non conformes et dangereux. La CDF appelle la DGCCRF à faire appliquer la loi : mise en demeure, puis déréférencement, voire blocage. Protéger les consommateurs, garantir la sécurité des enfants, rétablir l'équité entre entreprises de commerce : il ne s'agit plus seulement de droit, mais de responsabilité. Le texte cosigné par la FDCF est là. Le pouvoir est là. Il impose d'agir.

ALERTE INFO

SHEIN: 150 MILLIONS D'EUROS D'AMENDE REQUIS CONTRE LE GÉANT CHINOIS POUR NON RESPECT DE LA LÉGISLATION SUR LES COOKIES

La FDCF fait face à de nouveaux défis sociaux : elle s'engage auprès de ses salariés aidants

Portée par de bons résultats du régime prévoyance, la FDCF a décidé de mettre à profit une partie de ses réserves pour venir en aide à ses salarié(e)s aidant(e)s.

Notre branche est une des premières en France à apporter des solutions à nos salarié(e)s aidants et nous en sommes fiers. En outre, cela n'aura aucun coût supplémentaire pour les entreprises adhérentes à Malakoff Humanis*. Partant du constat qu'un salarié sur cinq aujourd'hui est un aidant d'un proche familial (enfant, parent, conjoint...), il nous semblait important d'accompagner nos salariés dans ces situations souvent difficiles autant physiquement qu'émotionnellement.

| | | |
|--|--|---|
|  <p>Un interlocuteur dédié pour les formalités administratives de la personne que vous aidez : recherche d'auxiliaire de soins, d'infirmière, de matériel médical, coordination et suivi des démarches.</p> |  <p>Jusqu'à 18 000 € d'aide en cas de naissance d'un enfant ou petit-enfant porteur d'une déficience / handicap ou naissance d'un enfant grand prématuré.</p> |  <p>Un maintien de votre salaire jusqu'à 70 % du brut lors de la prise d'un congé légal en tant qu'aidant grâce aux indemnités de votre contrat qui complètent les allocations de la Sécurité sociale.</p> |
|--|--|---|

En tant qu'employeur vous avez un rôle essentiel à jouer en partageant ces informations à vos salariés :

- Vous devriez recevoir dans chaque magasin d'ici peu un courrier papier avec à l'intérieur des informations individuelles pour les salariés et des affiches pour permettre de communiquer au mieux sur ce sujet.



- Vous pouvez flasher ce QR code ou le communiquer à vos salariés, lequel renvoie à un mini-site sur le sujet
- Et tout au long de l'année, vous continuerez à recevoir un certain nombre d'informations via Malakoff Humanis et la FDCF sur le sujet, notamment dans le cadre de la journée de l'aidance en octobre.

* Dans le cadre de l'adhésion à Malakoff Humanis, ces aides sont prises en charge par le régime de prévoyance, sans aucune cotisation supplémentaire. Pour les autres, vous devez vous faire accompagner par votre organisme de prévoyance.



CCN des détaillants en chaussures

Depuis un an, Hélène s'occupe de son papa atteint de la maladie d'Alzheimer en même temps que son emploi de vendeuse de chaussures.

Grâce à la garantie « Aide aux aidants », elle bénéficie d'un complément de salaire pendant son congé de proche aidant.

Retrouvez les avantages de votre garantie « Aide aux aidants » mise en place dans votre contrat prévoyance.

malakoff humanis

Une nouvelle grille de classification pour notre branche

Après de longs mois de négociations, nous sommes heureux de vous informer que la grille de classification de la branche a été révisée et adoptée par l'ensemble des partenaires sociaux présents autour de la table. Il s'agit de l'Avenant 107 signé le 23 juin 2025, soit 11 ans depuis la dernière révision des classifications.

Cette grille n'est pas encore applicable, car elle n'a pas encore fait l'objet d'une extension par le Ministère du Travail.

Qu'est-ce qui change avec cette nouvelle grille ?

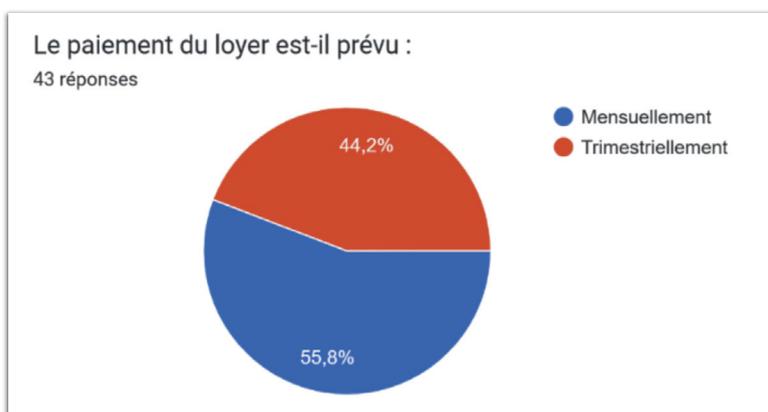
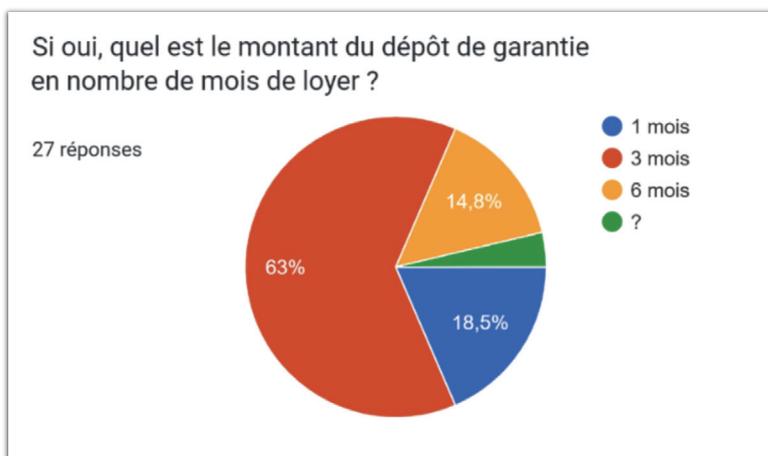
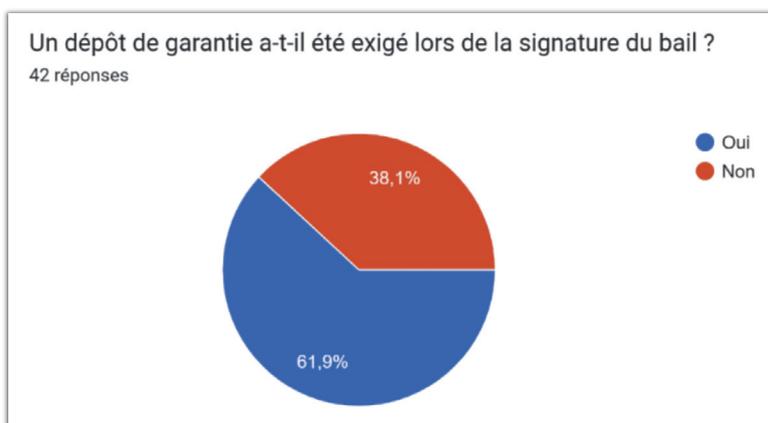
- La mise à jour des tâches des métiers de vendeur-chaussure et de responsable de magasin : la nouvelle grille intègre les évolutions de notre profession en ajoutant de nouvelles missions telles que les fonctions

numériques (animation des réseaux sociaux, vente à distance...) et de nouveaux métiers

- Baisse du seuil d'ancienneté du niveau 2 : le salarié vendeur-chaussure passera désormais du niveau 1 à 2 au bout de 6 mois d'ancienneté
 - Octroi d'une prime aux vendeurs-chaussure de niveau 4 lorsqu'ils ont une fonction d'adjoint du responsable de magasin
 - Prime pour les salariés de niveau 4 qui obtiennent le certificat de qualification professionnelle (qualification de branche) vendeur-chaussure expert
- L'entrée en vigueur de cette nouvelle grille devrait prendre plusieurs mois. Nous vous tiendrons au courant dès sa publication, et vous accompagnerons dans sa mise en place.

Pour une réforme du statut des baux commerciaux

Bien que l'examen des baux commerciaux par nos députés soit une avancée positive, il est clair que cela reste insuffisant ! Comme diraient de bons syndicalistes (dont nous sommes) : le compte n'y est pas ! Les amendements CS568 et CS569 visent à encadrer les dépôts de garantie dans les baux commerciaux. Il est proposé que l'ensemble des garanties (quelle que soit leur forme) soit plafonné à trois mois de loyer. Le deuxième amendement suggère que cette mesure soit rétroactive et s'applique également aux baux en cours. Les bailleurs disposeraient alors d'un délai de six mois pour se mettre en conformité. Cela représenterait un allègement financier concret pour les commerçants, leur offrant davantage de trésorerie. Or, selon un sondage express réalisé auprès des commerçants de notre branche, seuls 62 % ont versé un dépôt de garantie et, parmi eux, 14 % ont un dépôt équivalant à six mois de loyer. Ces chiffres montrent bien qu'une régulation est nécessaire pour éviter des exigences excessives et préserver la viabilité de nos commerces.



Le fond du problème

« On paie un prix qui ne reflète plus la réalité du marché », assure les commerçants du centre-ville. De nombreux commerçants estiment que leurs loyers sont trop élevés. « Si la zone était encore remplie de monde comme il y a dix ou vingt ans, ce serait correct. Mais la fréquentation est en baisse, surtout le samedi, où plus grand monde ne vient. »

Face à cette situation, le poids du loyer, qui représente le deuxième poste de dépense des entreprises, devient insoutenable. Cela entraîne une multiplication des locaux vacants et des conséquences économiques et sociales préoccupantes.

C'est un constat mais quelles solutions ? Au-delà des animations toujours positives, des « actions cœurs de ville » ou « centre villes en mouvement »... de trop nombreux locaux sont vacants, et pour beaucoup depuis de longues années.

Trois axes sont à étudier :

- **Sensibiliser les commerçants** à la possibilité de négocier une baisse de leur loyer. Ce processus est complexe et technique, mais réalisable. Trop souvent, l'évolution des facteurs locaux de commercialité a joué en faveur des bailleurs, au détriment des locataires.

- **Valoriser et encourager la préemption de locaux vacants.** Dans certaines villes, cette démarche permet de redynamiser des rues autrefois désertées, bien que cela reste encore trop marginal.

- **S'attaquer à la question de la taxe foncière**, systématiquement imputée aux locataires, une anomalie régulièrement dénoncée. Toutefois, étant un contrat entre particuliers, les marges de manœuvre restent limitées.

Si nos législateurs souhaitent réellement simplifier la vie économique, une réforme du statut des baux commerciaux aurait un impact bien plus significatif que la seule réduction du dépôt de garantie, bien que celle-ci soit une avancée.

Information importante Webinaire



Webinaire NÉGOCIATION BAUX COMMERCIAUX avec le cabinet Gouache en partenariat avec CCI PARIS et le CDF, le 15 septembre 2025 de 13 à 14h.

Le lien du webinaire (ouvert à tous et gratuit) sur simple demande au bureau par mail.

Procédure de saisine de la protection juridique via la FDCF

En cas de litige lié à votre activité professionnelle, suivez les étapes ci-dessous pour bénéficier de la garantie de protection juridique.

✓ 1. Contactez la FDCF

- Rapprochez-vous de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF).
- Demandez un formulaire de déclaration de litige spécifique à la protection juridique.

✓ 2. Remplissez et retournez le formulaire

- Complétez soigneusement le formulaire avec :
- Renvoyez-le à la FDCF.

✓ 3. Transmission du dossier à THEMIS (MACIF)

- La FDCF transmettra votre demande à THEMIS, l'organisme d'assurance protection juridique partenaire.

✓ 4. Intervention de THEMIS

Une fois le dossier reçu, THEMIS prendra contact avec vous pour avoir la description du litige, les pièces justificatives et :

- Tenter un règlement amiable avec la partie adverse,
- Désigner un avocat (ou vous laisser en choisir un),
- Prendre en charge tout ou partie des frais juridiques, selon les plafonds prévus par le contrat,
- Vous conseiller juridiquement sur vos droits, démarches ou procédures.

Service réservé aux adhérents



La Macif,
c'est vous.

À l'occasion du salon Crecendo, nous avons le plaisir de vous convier à un moment d'échange privilégié, le lundi 1^{er} septembre, réunissant agents, fabricants et détaillants autour des évolutions et enjeux actuels du marché.

Cet échange informel sera l'occasion de partager vos expériences, vos attentes, et de renforcer les liens entre professionnels du secteur.

La rencontre se conclura par un buffet déjeunatoire, propice à la convivialité et aux discussions plus libres. Lieu : salon Crecendo / Horaire : 12h30

CRECENDO
Salon International de la Chaussure et des accessoires

**DU 31 AOUT
AU 02 SEPTEMBRE 2025**

- **Dimanche 09H00 à 19H30**
- **Lundi 09H00 à 19H00**
- **Mardi 09H00 à 16H00**

Parc Floral - Paris

-COLLECTIONS PRINTEMPS/ETE 2026-



FDCF

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

