

Édito Revue de détails



Jean-Pierre Gonet

Déjà la fin des soldes qui ont été un cru moyen, très variable selon les détaillants ! Se profilent à présent les achats de l'automne 2023, déjà bien avancés pour beaucoup d'entre nous, les fournisseurs désirant engranger les ordres le plus tôt possible. Ils doivent composer avec les problèmes de matières, de fabrication, de transport. Si le métier de détaillant n'est pas simple que dire de celui de fabricant de chaussure ! La multiplication des salons ajoute à la situation difficile un certain désordre, d'où l'initiative de la FDCF d'organiser un forum « salons » afin

d'harmoniser les dates. Peut-être faudrait-il se tourner davantage vers la production nationale ? Certains la qualifieront d'anecdotique, mais elle existe et diffuse des valeurs recherchées par nos clients (pages 2-4). Parce que la France est ainsi faite, nous avons découvert de nouvelles obligations un peu contradictoires : d'une part, nous devons rajouter des étiquettes signalétiques sur les boîtes dans le même temps où l'on supprime les tickets de caisse dans le cadre de la loi « anti-gaspillage et économie circulaire » ! (pages 5-6).

Parce que la formation est une nécessité pour le personnel de vente des magasins de chaussures, vous découvrirez un calendrier des formations plus complet que jamais dont 5 thèmes de formations liées au numérique. Vous trouverez également dans ce 45^e numéro du *Journal du détaillant* les avantages salariés mis en place par notre partenaire Humanis. Ce serait dommage de passer à côté !

Pour janvier, deux dossiers sont remontés au gouvernement : les soldes encore et toujours ainsi que la révision des baux, en particulier le paiement de la taxe foncière. Une aberration puisque la taxe foncière impose le propriétaire et non le commerçant locataire qui est déjà assujéti de son côté au paiement de la

cotisation foncière des entreprises (CFE). De plus, nous sommes scandalisés par l'augmentation de l'ex éco-taxe. Nous avons fait remonter ce mécontentement à Refashion qui est l'organisme collecteur (page 8).

Enfin, pour terminer, en bon commerçant, dois-je vous faire l'article... Votre adhésion est essentielle. Nombre d'entre vous s'en félicitent car elle leur évite bien des déconvenues grâce au service apportés par nos juristes et notre protection juridique. L'information sociale tient une large part dans notre travail ; elle ne doit pas être ignorée. Cette veille constante est relayée par nos newsletters (80 par an) et sur nos réseaux sociaux. Des idées et des initiatives à partager, le désir de s'investir pour sa profession... N'oubliez pas que nos portes sont ouvertes à tous les détaillants en activité.

Sommaire

- 2 Réindustrialisation et fabrication française dans le domaine de la chaussure... Mythe ou réalité ?
- 3 Faire de Lance
- 4 Des formations gratuites pour vous, dirigeants d'entreprise !
- 5 Tribunal de Commerce : partenaire du chef d'entreprise
- 6 5 raisons d'adhérer à la FDCF
- 7 Fin du ticket de caisse obligatoire : application au 1^{er} avril
La signalétique info tri « Triman »
- 8 Alerte déclaration eco contribution Refashion



La fédération dialogue avec Crecendo et Centro

Nous avons la chance d'avoir de nombreux salons professionnels de qualité, autant en province qu'à Paris... Trop ? Peut-être. Nous ne pouvons pas aller deux fois à Paris et visiter ceux de province par manque de temps et de finances alors que chacun d'entre eux revêt un intérêt. À l'initiative de la FDCF, nous avons réuni les responsables des principaux salons afin d'harmoniser les dates et, dans la mesure du possible, regrouper les salons parisiens à une même date et un même lieu.

Pour les protagonistes, un même souci : l'intérêt de leurs clients, c'est-à-dire vous ! Si pour la prochaine session en février pour *Crecendo Paris* et mars pour *Centro Paris* il n'y aura pas de changement, nous espérons que du nouveau sera annoncé prochainement.

Rendez-vous sur notre stand du *Crecendo Paris*. Sur les thèmes que vous souhaitez aborder (social, juridique ou autres), nous serons à votre écoute. Merci de nous indiquer votre disponibilité sur notre stand (jour et heure). Pour les autres salons régionaux, consulter « L'essentiel de la chaussure »

Réindustrialisation et fabrication française dans le domaine de la chaussure... Mythe ou réalité ?



Marli Marchyllie

Consommer « made in France » permet d'encourager l'emploi local, de favoriser les circuits courts, de réduire les transports (et donc l'empreinte carbone). C'est aussi le moyen de soutenir des savoir-faire traditionnels de fabrication et une industrie locale qui offre des produits fabriqués dans le respect des normes environnementales et sociales. Alors, après la chute vertigineuse des emplois dans le domaine de la chaussure et la fermeture de nombreux sites de production, plusieurs initiatives ont vu le jour ces dernières années, basées sur de nouveaux modèles économiques, loin

de la fabrication délocalisée dans des pays à faible coût de main-d'œuvre...

Mais quelles sont les perspectives de développement de la fabrication française aujourd'hui, alors que le coût des matières premières s'envole,

que la chaussure est un produit majoritairement fabriqué à la main, ce qui rend l'impact du coût de la main-d'œuvre très important ? Quelle

proposition offrir aux consommateurs sachant que la pression sur le prix de vente est de plus en plus importante ?

Tout d'abord, comment définir le label « made in France »

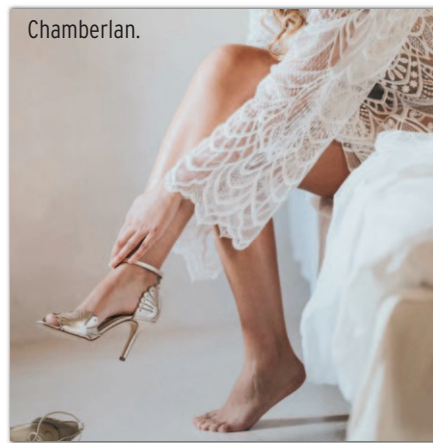
Pour savoir si une paire de chaussures est fabriquée en France, vous pouvez vous fier à la marque qui la vend ou aux labels présents sur la fiche produit / la boîte de la chaussure.

Si vous y trouvez l'un des labels suivants : IGP, AOC, Origine France Garantie ou France Terre Textile, vous avez la garantie que le processus de fabrication s'est déroulé en majorité en France, et votre paire est considérée comme du made in France.

La production française aujourd'hui : quelques exemples

Le secteur du luxe a conservé de belles « pépites », que ce soit **Repetto** en Dordogne (<https://www.repetto.fr/heritage>) qui fabrique encore aujourd'hui plus de 300 000 ballerines par an, ou plus récemment, et avec l'appui de nouvelles technologies, la marque d'escarpins sur mesure et personnalisable **Chamberlan**, (<https://www.chamberlan.com/la-maison-chamberlan/>) située, elle-aussi, en Dordogne.

Un autre célèbre berceau de la fabrication de chaussure en France, Romans-sur-Isère, a vu le groupe **Archer** relancer la production de chaussures dès les années 2010 (<https://www.atelier-madeinromans.fr/atelier-made-in-romans-une-production-100-romanaise>). Les savoir-faire de production ont été relancés, dans des



formations d'insertion et avec l'accompagnement de mesures financières de l'État afin de maintenir des emplois localement et de conserver les outils de production.

Une autre marque de référence parmi les marques françaises est la célèbre **Paraboot**, dont les ateliers se trouvent en Isère également depuis plus de quatre générations

(<https://www.paraboot.com/la-marque-propos/histoire>)

Plus connue des consommateurs, la marque **Éram**, qui dispose également d'un réseau de distribution sélectif, a dû faire évoluer son usine basée en Maine-et-Loire après la fermeture d'une centaine de magasins fin 2018. Avec ses 140 salariés, l'usine appelée « La Manufacture 49 » fabrique dorénavant pour une dizaine d'autres marques (telles que **1083**, **Jules&Jenn**, **le Coq sportif**, **les runnings Veets**) et se tourne vers l'**écoconception** et la réparation, et a développé sa propre marque durable : **Sessile**.



Paraboot.



L'Atelier Made in Romans.

Le groupe Éram a bénéficié pour ce lancement de l'aide de l'État au travers du programme France Relance, qui a labellisé deux projets de développement de La Manufacture. Ce soutien financier permet à La Manufacture de poursuivre la **relocalisation de son activité** de piqûre en accompagnant les investissements nécessaires. La relance de cette activité de piqûre nous permet de pérenniser localement un savoir-faire et de développer l'emploi en piqûre.

Ce soutien va également permettre à La Manufacture d'engager une **action de robotisation** d'un module de montage. Cette action s'inscrit dans la volonté de modernisation de l'outil industriel de production.

Les pistes de développement pour la chaussure « made in France » de demain

Les modes de consommation évoluent rapidement ces dernières années, en raison de plusieurs prises de conscience : l'impact de la surconsommation sur les ressources et le climat, le souhait de limiter sa consommation et de faire vivre l'économie locale et/ou nationale, et la volonté de réduire les déchets en réparant ou en recyclant sur ce qu'on n'utilise plus...

La marque **Sessile** est un exemple des nouvelles offres de chaussures qui émergent aujourd'hui : une basket unisexe, réparable et recyclable, disposant du label « Origine France Garantie »

(<https://www.sessile.co/nos-missions>).

Innovation, conception soucieuse de l'environnement et développement de circuits de production proches des consommateurs, voilà donc les axes qui permettront à la chaussure « made in France » de garder sa place sur le marché d'aujourd'hui, tout en conservant avec fierté ses savoir-faire de traditions.

Marli Marchyllie. Membre du Conseil Fédéral.



Chaussure de sport Salomon fabriquée dans l'usine Chamatex en Ardèche.



La fabrication des baskets Sessile dans l'usine La Manufacture 49.



Clergerie Paris Printemps-Été 2023.

Faire De Lance

Lancé en 2020 à l'initiative des institutions de la filière cuir que sont le Centre technique du cuir, la Fédération française de la chaussure, la Fédération française de la maroquinerie, la Fédération française de la tannerie mégisserie, le Conseil national du cuir et Au-delà du cuir, le dispositif Faire De Lance (FDL) encourage l'innovation et la création dans les univers de la maroquinerie, de la chaussure et des accessoires de mode sur le territoire français.

Celui-ci est né d'un constat : les marques et les créateurs dans le domaine du cuir ou du textile rencontrent des difficultés à développer et produire en France.

Facilitatrice de projets, la plateforme de mise en relation industrielle vise un double objectif. D'une part, soutenir et fédérer les entreprises et fabricants français qui disposent d'un outil de production et d'un savoir-faire afin de les aider à pérenniser leur activité et les mettre au service du plus grand nombre. D'autre part, accompagner les créateurs



et marques en manque de contacts à réaliser et développer leur gamme d'accessoires et d'articles en cuir ou de textile avec des acteurs locaux. FDL intervient en trois temps : sélection des projets suivant des critères d'évaluation, réalisation du projet (modélisation du patronage, prototype) et production (validation du prix de revient, achat de matières, fabrication).

De plus en plus sollicité, FDL a rencontré 106 ateliers français et a reçu 119 demandes d'accompagnement de marques et créateurs français en 2022. Sur l'année écoulée, 53 projets ont été retenus et suivis (conseil, coaching, devis, production). Parmi ceux-ci, 17 ont abouti sur un prototypage français et 7 des projets ont donné lieu à une production.

Parmi les dernières entreprises accompagnées figurent la marque de maroquinerie RSVP Paris, la marque de chaussures Umus ou encore l'Atelier du Diamant Noir qui produit des souliers.

Pour 2023 : des formations gratuites pour les dirigeants, une nouvelle formation sur le merchandising, de nouvelles aides de la branche aux salariés, et une prime exonérée de charges...

Des Formations gratuites pour vous, dirigeants d'entreprise !

Le Ministère de l'Économie, Bpifrance et France Num mettent en place un dispositif d'accompagnement gratuit pour les dirigeants des TPE/PME !

En partenariat avec la FDCF, l'organisme de formation Créactifs vous propose **2 jours en visioconférence depuis chez vous sur 5 thèmes de formations liées au numérique au choix :**

- Accompagnement Réseaux Sociaux
- Accompagnement Création de Site Web
- Accompagnement e-Réputation et Référencement
- Accompagnement Comptabilité
- Accompagnement Management / Ressources humaines

Inscrivez-vous dès maintenant pour réserver votre place (aucune démarche administrative n'est nécessaire) :

- Les mercredis 08 et 22 Février 2023 - Bientôt complet
- Les lundis 13 et 27 Février 2023 - Bientôt complet
- Les mardis 14 et 28 Février 2023 - Bientôt complet
- Les mercredis 15 Février et 01 Mars 2023
- Les jeudis 16 Février et 2 Mars 2023
- Les vendredis 17 Février et 3 Mars 2023
- Les lundis 06 et 20 Mars 2023
- Les mardis 07 et 21 Mars 2023
- Les mercredis 08 et 22 Mars 2023
- Les jeudis 09 et 23 Mars 2023
- Les vendredis 10 et 24 Mars 2023
- Les lundis 13 et 27 Mars 2023
- Les mardis 14 et 28 Mars 2023
- Les mercredis 15 et 29 Mars 2023
- Les jeudis 16 et 30 Mars 2023
- Les vendredis 17 et 31 Mars 2023

Pour qui ? Les TPE / PME avec un chiffre d'affaires supérieur à 15 000 € (exercice fiscal 2019, 2020 ou 2021) et plus de 2 ans d'existence. Une formation est financée par établissement (par Siret).

Inscriptions & programmes :

<https://creactifs.com/appel-a-projets-bpifrance/?src=fdcf>

Tel : 01 48 74 63 90

Une formation entièrement prise en charge sur le merchandising pour 2023 !

La branche des détaillants de la chaussure, dont fait partie la FDCF, a ajouté à son catalogue de formations pour 2023 une **action sur le merchandising des produits chaussures et accessoires.**

À partir de cette année, vous pourrez former vos salariés (ou vous-même pour les gérants salariés) sur le merchandising sur 2 jours, avec **prise en charge des frais de formation, de salaire des salariés (15€ par heure) et de déplacement (hôtel, transport).**

Retrouvez le programme et les dates de cette nouvelle action de formation pour 2023 sur <https://acces-formation.com/> ou auprès de l'organisme de formation Agostino Formation : 02 40 12 19 15 - 06 07 35 66 02 - gilles.ascoet@hotmail.fr.

Les autres thèmes des actions collectives 100 % prises en charge par la branche 1

"Formation : Connaissance du pied et du produit" : 1 jour par module

- Module 1 Connaissances techniques générales des vendeurs de chaussures

- Module 2 « Adulte » :

Dates en distanciel (3h30x2) : 20 et 27/03 – 22 et 30/05 – 15 et 22/06 – 2 et 9/10 – 16 et 23/11

Date à Paris (7h) : 4/12 de 9h à 17h30

- Module 3 « Enfant »

Dates en distanciel (3h30x2) : 20 et 27/04

Date à Paris (7h) : 10/07 de 9h à 17h30

- Module 4 « Sneaker »

- Module 5 « Atelier Chaussures : Essayage – Entretien ».

Contact : Alain Madec Formation - 06 23 65 53 84 -

amadecformation@gmail.com

"Formation : Techniques de vente spécial détaillants en chaussures" : 1 jour par module*

- Module 1 : Niveau 1 - Améliorer la relation avec le client

- Module 2 : Niveau 2 - Renforcer ses compétences en matière de relation avec la clientèle

- Module 3 : Niveau 3 - Mise en pratique (après avoir suivi le niveau 1 ou niveau 2)

Contact : Agostino, voir ci-dessus

"Formation : Gestion des réclamations et des situations conflictuelles" : 1 jour*

"Formation : S'initier au numérique" : 2 jours*

"Formation : Animer une équipe de vente de proximité" : 16 jours *

* Contact : Agostino Formation, 02 40 12 19 15 - 06 07 35 66 02

gilles.ascoet@hotmail.fr.

Une formation entièrement prise en charge sur le merchandising pour 2023

11/04/2023 : E-learning

18/04/2023 : Île-de-France

16/05/2023 Bretagne

23/05/2023 : Alsace-Lorraine Champagne-Ardenne

4/10/2023 : E-learning

31/10/2023 : Île-de-France

7/11/2023 : Bretagne

8/11/2023 : Pays de la Loire

Une aide de 50€ pour une activité sportive/culturelle/artistique de vos salariés et une contribution au matériel informatique ou du loyer des alternant

La FDCF et les organisations salariales de la branche des détaillants de la chaussure ont décidé de mettre en place des aides financées par le fonds de solidarité mutualisé par Malakoff Humanis :

- Une contribution à une activité sportive/culturelle/artistique, de loisirs

Vos salariés peuvent se faire rembourser jusqu'à 50 € sur toute activité sportive/culturelle/artistique, de loisirs ou de bien-être sur l'année scolaire 2022-2023 (ex. cours de sport, yoga, cuisine, arts plastiques, poterie, théâtre, arts martiaux...).

Attention, cette aide ne sera pas communiquée directement à votre salarié (l'opérateur n'ayant pas de lien contractuel sur la prévoyance avec eux), vous devez donc les informer de ce dispositif pour qu'ils puissent en avoir connaissance.

Conditions : Être salarié adhérent au contrat collectif mutualisé prévoyance à Malakoff Humanis + un revenu net fiscal de référence inférieur à 25 500 € par part fiscale.

Pour accéder à ces aides (à partir de mi-février) : tél. : 39 96 ou sur l'espace client du site de l'opérateur : <https://particulier.malakoffhumanis.com/>

- Aide au matériel informatique/paiement du loyer

Vos apprentis et salariés en contrats de professionnalisation qui ont pris la mutuelle de la branche auprès de Malakoff Humanis peuvent bénéficier d'une :

- **aide financière forfaitaire délivrée sur justificatif de facture matériel informatique** : PC, imprimante, autres matériels Possibilité d'intervenir sur du reconditionné **dans la limite de 400 €** (le montant des aides ne pourra excéder les frais réels) ;

- **aide financière sur un loyer mensuel + charges locatives afférentes également dans la limite de 400 €.**

L'aide est accessible une seule fois sur la durée de l'alternance au choix du salarié entre les deux aides.

Conditions : Être salarié adhérent au contrat collectif mutualisé santé à Malakoff Humanis + un revenu net fiscal de référence inférieur à 25 500 € par part fiscale

Une prime aux salariés exonérée de charges sociales/fiscales jusqu'à 3 000 ou 6 000 €

La nouvelle loi sur le pouvoir d'achat a pérennisé et augmenté le plafond de la **prime exceptionnelle de pouvoir d'achat** (Pepa ou « prime Macron »), renommée « **prime de partage de la valeur** ».

Une nouvelle loi permet aux employeurs de verser aux salariés une prime totalement exonérée de toutes cotisations sociales patronales et salariales, et de l'impôt sur le revenu (pour les salariés gagnant moins de 3 Smic annuels) **jusqu'à 3 000 €** (6 000 € avec mise en place d'un accord d'intéressement). Attention, pour l'exonération de la CSG-CRDS, la prime doit être versée au plus tard le 31/12/2023.

Le montant accordé à chaque salarié pourra différer en fonction de **sa rémunération, de son niveau de classification, de son ancienneté dans l'entreprise, de sa durée de présence effective pendant l'année écoulée ou de la durée de travail prévue au contrat** (les critères peuvent être cumulés). Le versement peut être fractionné et versé dans la limite d'une fois par trimestre, au cours de l'année civile.

Comment mettre en place la prime de partage de la valeur dans l'entreprise ?

- Pour les entreprises de moins de 50 salariés (sans DS ou CSE) qui veulent verser des primes d'une valeur inférieure à 3 000 €, la procédure est très simple : il suffit à l'employeur d'écrire une décision unilatérale (modèle sur le site de la FDCF : www.chaussure.org/social), le signer, et l'appliquer aux salariés.

- Pour les entreprises de moins de 50 salariés (sans DS ou CSE) qui veulent verser des primes d'une valeur entre 3 000 € et 6 000 €, l'employeur doit au préalable mettre en place un dispositif d'intéressement complémentaire à la prime en suivant la procédure dématérialisée prévue sur le site www.mon-interessement.urssaf.fr.

Plus de précisions sur le site du ministère de l'Economie :

<https://www.economie.gouv.fr/cedef/prime-de-partage-de-la-valeur-ppv>

Attention il s'agit d'une prime de « partage de la valeur », donc l'utilisation des critères de rémunération et classification ne peuvent aller que dans un sens favorable aux salariés avec les niveaux de salaires et de classification les moins élevés.

Votre contact : Nathalie Lecomte responsable du social.

Plus d'infos ? Nous sommes à votre disposition : fdcf@chaussure.org



De quoi semelle t-on ?

Tribunal de commerce : partenaire du chef d'entreprise

Dans l'imaginaire du Chef d'Entreprise, le Tribunal de Commerce est synonyme de condamnations et de sanctions. Il y a une certaine appréhension à pénétrer dans un tribunal de Commerce, car la plupart du temps, on ne connaît pas son rôle et ses actions.

Les articles de presse et les reportages audiovisuels accentuent cette image négative, car ne traitant que des sujets du redressement et de liquidation judiciaires, soit quand la situation de l'Entreprise est obérée.

Dans ce court article, je vais essayer de vous présenter le Tribunal de Commerce, en tant que partenaire du Chef D'entreprise, sur lequel ce dernier DOIT s'appuyer, lorsqu'il pressent des difficultés à venir.

En propos liminaires, je veux insister sur le fait, que la consultation du Tribunal de Commerce, doit se faire en amont des difficultés et qu'il existe une graduation des démarches, de la simple consultation du Greffe ou du Président, à la saisine pour déclaration de cessation des paiements (DCP). La prévention des difficultés étant l'orientation principale des Tribunaux de commerce. Le tribunal de Commerce s'organise en 2 chambres (contentieuses et procédures collectives), autour d'un Président élu et des Présidents des deux chambres.

Le nombre des juges varie en fonction de la taille de la juridiction et chacun à un rôle bien défini (juge de la Prévention, juge de la surveillance du RCS, juge commissaire)

Les juges sont tous Chefs d'entreprise en activité et bénévoles, ils ont de ce fait une fine connaissance de l'économie locale.

Une formation initiale et obligatoire est dispensée par l'École nationale de la magistrature de Bordeaux, suivie de mises à niveau régulières.

Lorsqu'un chef d'Entreprise prévoit des difficultés à venir, il doit, sans hésiter, se rendre près du Tribunal de Commerce, et par l'intermédiaire du Greffe doit demander audience près du Président ou du juge chargé de la prévention, pour évoquer avec eux ses problèmes. Ce rdv étant strictement confidentiel.

Les difficultés que peut rencontrer le chef d'entreprise peuvent être d'origines diverses :

- . Fiscales dans le paiement de la TVA
- . Sociales dans le paiement des cotisations URSSAF...
- . Contentieuses, contestation de factures
- . Bancaires, renégociation d'emprunt impossible.
- . Salariales, condamnation prudhommale
- . Organisationnelles, plus de comptabilité.
- . Personnelle, séparation, maladie.

Lorsque les problèmes sont identifiés, le Président va orienter le chef d'entreprise vers la solution la plus adaptée, à savoir :

- . Procédure amiable, mandat ad hoc, conciliation, dossier CCSF (commission des chefs des services sociaux et fiscaux)
- . Procédure de sauvegarde (l'Entreprise ne devant pas être en état de cessation des paiements)
- . Procédure de redressement
- . Procédure de liquidation

Le fait de se mettre sous la protection du Tribunal permet à l'Entreprise de geler, pendant une certaine période (6 mois), les dettes sociales, fiscales, fournisseurs... afin de se focaliser uniquement sur son rétablissement.

Au terme de cette période de protection, un échelonnement de la dette est établi par échéancier, et proposé sur une période maximale de 10 ans.

Ces 11 années de service au sein du Tribunal de commerce de Mende et en tant que Président de la chambre de procédures collectives, m'ont permis d'appréhender la solitude du chef d'entreprise face aux difficultés, mais aussi de constater que plus les problèmes sont pris en amont, plus ils ont de chance d'être réglés.

Un chef d'Entreprise écouté et compris se sent épaulé pour faire face à ces difficultés et trouver la solution la plus adaptée.

Christophe DELMAS, Trésorier FDCF

5 raisons d'adhérer à la FDCF

Les missions prioritaires de la Fédération Nationale des Détaillants en Chaussures de France sont : la défense de la profession, la représentativité auprès des structures institutionnelles, le conseil et la formation...

Tout d'abord, un rôle de conseil pour répondre au mieux aux interrogations professionnelles de nos adhérents.

Mais aussi :

Conseils en social, juridique, bail commercial, Convention Collective : La FDCF pourra vous répondre et vous orienter pour trouver des solutions.

Être informé : Nous vous informons sur les changements en social et législation pour vous adapter et faciliter vos démarches. 80 newsletters et 4 numéros du *Journal du détaillant*.



Votre contact, Sandrine Bohana, Secrétaire générale.
Plus d'infos ? Nous sommes à votre disposition : fdcf@chaussure.org

Protection Juridique : Le service de la Protection Juridique par la MACIF est compris dans votre adhésion.

Méiateur de la consommation : Depuis le 1^{er} janvier 2016, vous devez, en tant que professionnel, donner à tout consommateur de vos produits l'accès à un dispositif de médiation de la consommation en vue de la résolution amiable de tout éventuel litige. Cette obligation résulte de l'article L. 612-1 du code de la consommation. Ce service est gratuit pour les adhérents lors de l'inscription individuelle.

Journaux professionnels : réception du *Journal du détaillant* et de *l'Essentiel de la chaussure*.

Le montant de la cotisation 2023 est de 155 €.



La médiation, un service gratuit.



L'adhésion permet de recevoir le Journal du détaillant et l'Essentiel de la chaussure.

L'AG de la FDCF à Hyères (Var) les 4 et 5 juin

La Fédération des détaillants en chaussures de France (FDCF) organise sa prochaine assemblée générale les dimanche 4 et lundi 5 juin à Hyères dans le département du Var. Ce sera comme chaque année le moment fort de la vie fédérale ainsi qu'une occasion d'échange et de convivialité entre chausseurs. Tous les adhérents sont les bienvenus, il suffit de s'inscrire. Tous les détails seront communiqués fin février sur notre stand du Crescendo 26-28 février, puis directement par notre secrétariat, Newsletter de la Fédé et sur nos réseaux sociaux..

D'ici cette échéance, la fédération sera représentée sur le salon Crescendo du 26 au 28 février. Certains ateliers seront mis en place concernant : la transmission, l'éco-participation, les formations ect..



Fin du ticket de caisse obligatoire : application au 1^{er} avril

En application de la loi n°2020-105 du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire, les tickets de caisse ne seront plus automatiquement imprimés par le commerçant à partir du 1^{er} avril 2023.



Pour obtenir un ticket de caisse imprimé, le consommateur devra désormais le demander expressément au commerçant. Ce dernier est d'ailleurs tenu d'en informer le consommateur de manière lisible et compréhensible par voie d'affichage à l'endroit où s'effectue le paiement.

Les solutions de dématérialisation du ticket de caisse

Les e-tickets seront envoyés à l'acheteur :

- par SMS ;
 - par e-mail ;
 - par message dans l'application bancaire de l'acheteur (l'utilisation de la carte bancaire envoie le e-ticket automatiquement sur l'application) ;
 - par QR code (permet de récupérer son e-ticket depuis une page web).
- Conformément au règlement général sur la protection des données (RGPD), la collecte de données auprès de l'acheteur est subordonnée à son consentement explicite.

À noter : En cas d'absence de consentement du consommateur et de non-impression du ticket de caisse, la seule trace de l'achat sera l'affichage en caisse du montant de la transaction.

Achat d'un produit : garantie légale de conformité

La garantie légale de conformité (2 ans) est une garantie contre tous les défauts de fabrication lors d'achat ou de la livraison d'un produit. Elle est obligatoire. Tout vendeur doit fournir une garantie légale de conformité sur chaque produit.

Conditions pour que la garantie s'applique :

- Bien qui présente un défaut de fabrication, une imperfection, un mauvais assemblage.
- Toutefois, la garantie légale de conformité ne s'applique pas si :
- connaissance du défaut au moment de l'achat (par exemple, si le vendeur a informé le client).

Le client doit choisir entre la réparation et le remplacement du bien non conforme.

En cas de différence de coût évidente entre les deux options, le vendeur peut imposer l'option la moins chère.

- il peut y avoir un remboursement intégral (en rendant le produit) ou partiellement (en gardant le produit) si ces deux options :
- remplacement impossible (par exemple si la fabrication a été arrêtée) ;
 - ou la réparation ou remplacement ne peuvent pas être mises en œuvre dans le mois suivant la réclamation.

La réclamation doit être accompagnée de la facture ou du ticket de caisse.

La signalétique info tri « Triman »

Selon le décret n°2021-835 du 29 juin 2021, les entreprises ont jusqu'au 1^{er} février 2023 pour apposer la nouvelle signalétique de tri sur les produits.

Elles bénéficient d'un délai d'écoulement supplémentaire jusqu'au 1^{er} août 2023 pour les produits fabriqués/importés avant le 1^{er} février 2023 (Il faudra ré-étiqueter tous les anciens stocks des années précédentes).
signalétiques lorsque la chaussure est emballée.

Pourquoi cette signalétique ?

C'est une information qui indique au consommateur vers quel dispositif se tourner quand il souhaite se séparer du produit, l'orienter vers les points de collecte. Pour la chaussure, c'est généralement un conteneur, une association ou magasins volontaires.

Signalétique Refashion et Citeo

CITEO est l'organisme en charge des emballages ménagers (ex : carton). REFASHION est l'éco-organisme en charge des textiles, linges de maison et chaussures.

Comme l'éco-organisme Refashion ne se substitue en rien à CITEO, il faut mettre les deux.



EST-IL POSSIBLE D'EXPOSER LE PRODUIT EN MAGASIN SANS L'INFO TRI ET DE N'APPOSER CELLE-CI QU'AU MOMENT DE LA VALIDATION DE LA VENTE-PASSAGE EN CAISSE ?

Vous pouvez apposer l'autocollant sur chaque produit lorsqu'il est en rayon ou lors du passage en caisse. Les textes n'apportant pas de précisions à ce sujet, toutes les situations sont permises.

RISQUES ENCOURUS EN L'ABSENCE DE LA SIGNALÉTIQUE INFO TRI SUR LES PRODUITS

Une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000€ pour une personne physique et 15 000€ pour une personne morale.

Vous pouvez retrouver toutes les informations sur la page Refashion : <https://refashion.fr/pro/fr/tout-savoir-sur-la-loi-agec>

Alerte déclaration éco contribution Refashion

Refashion propose deux méthodes de déclaration en 2023, la déclaration détaillée et la déclaration simplifiée.

- la déclaration détaillée vous oblige à remplir un tableau excel comme en 2022. Cela prend du temps à ventiler vos ventes 2022 mais le barème standard est en moyenne de 0.077€. Cette année, vous n'avez pas de minimum forfaitaire (en 2022, vous deviez payer au minimum 120€ HT).

En 2023, la contribution se fera de la manière suivante : frais administratifs 30€ + redevance ADEME 4 114 € + appel de fonds contribution à la pièce* nombre de pièces à ligne produit.
- la déclaration simplifiée avec des volumes déclarés inférieurs à 5 000 pièces/an, vous notez le nombre total de vente en 2022 et vous êtes facturé de 0.4326 €/ paire.

Vous pouvez constater une différence de tarif considérable ! Prenez le temps de simuler les deux méthodes avant de déposer votre déclaration sur le site REFASHION, et de privilégier la déclaration détaillée même si votre volume est inférieur à 5 000 paires.

Pour rappel, la mise en marché sur année N-1, correspond aux ventes de l'année 2022 sur les chaussures que vous introduisez pour la première fois sur le marché national (facture non soumise à la TVA). Lorsque vous recevez des commandes qui ont de la TVA, vous ne devez pas les déclarer à REFASHION car c'est le fournisseur qui le fait.

N'hésitez pas à contacter la FDCF si nécessaire au 01 42 06 79 30.



REFASHION
A l'attention de Maud HARDY,
Directrice Générale
4 Cité Paradis
75010 PARIS

Paris, le 23 janvier 2023

LETRE RECOMMANDEE AVEC AR N°1A 186 371 1642 1

Mme la Directrice Générale Maud Hardy
Mr le Président du Conseil d'Administration, Mr Soufflet.

Nous venons de prendre connaissance de la grille tarifaire 2023 sur la mise en marché de 2022 de l'ECO CONTRIBUTION, publiée récemment sur votre site.

Nous nous étonnons de la très forte augmentation de de cette contribution qui passe pour notre branche chaussure d'une moyenne de 0,037 € à 0 ,077€ soit une augmentation de 110%.

Les remontées auprès de notre Fédération sont extrêmement négatives de la part de nos détaillants qui craignent, alors qu'ils sont dans une situation difficile depuis 2020, pour l'exploitation de leur magasin.

Les détaillants pleinement impliqués dans la RSE nous font part de leur inquiétude quant à l'augmentation importante de l'ECO CONTRIBUTION et ne comprennent pas cette hausse.

La plupart de nos détaillants ont de très petites entreprises (-5000 paires par an), et n'ont guère la possibilité de définir les quantités de « mise sur le marché » vendues dans chaque catégorie prédéfinie par Refashion et vont devoir utiliser la déclaration simplifiée les pénalise fortement. La perception de 0,43 cts pour la déclaration simplifiée est tout simplement exponentielle et insupportable !

Un petit détaillant qui commercialise 2000 paires aura une Eco Contribution de 860€ (en déclaration dite simplifiée) soit autant qu'un détaillant vendant 10.000 paires !

Encore une fois le petit commerce n'est pas pris en compte, n'est pas écouté ni même consulté.

Nous vous avons sollicité il y a quelques mois afin que la FDCF soit présente au conseil d'administration de RE-Fashion afin de la vision et les enjeux sociaux et environnementaux du « petit commerce ». A ce jour, nous attendons votre réponse à cette question primordiale dans notre participation active à cette démarche.

Nous vous sollicitons pour une révision d'urgence du barème et en particulier sur celui de la déclaration simplifiée.

Nous vous prions de croire, Madame La Présidente, Monsieur le Président du Conseil d'Administration, en l'expression de nos meilleurs sentiments.

Jean Pierre GONET
Président FDCF

Christophe DELMAS
Réfèrent REFASHION

FEDERATION NATIONALE DES DETAILLANTS EN CHAUSSURES DE FRANCE

46, boulevard Magenta-75010 PARIS TEL : 01.42.06.79.30

WWW.CHAUSSURE.ORG/fdcf@chaussure.org

Ça fait toujours plaisir !

Bonjour Mr le Président,

Merci pour votre aide toujours précieuse, je viens de refaire mon attestation de « mise sur le marché », ce qui a fait baisser ma facture de plus de 1 000 € ce qui n'est pas rien !

Un grand merci aussi pour Sandrine qui est toujours à notre écoute et réconfortante à nos petits comme à nos gros soucis.

Je souhaite une excellente année à toute l'équipe, Bien à vous.

JLM chasseur à Dieppe.



Pour une information complète sur la profession lisez **L'Essentiel de la Chaussure** Nouvelles marques, actualité des salons, tendances modes, rubriques de fond ect... **Une mine d'enseignements offerte aux détaillants adhérents à la FDCF.**



FDCF

Tél. : 01 42 06 79 30 / 01 42 06 79 40 - Du lundi au vendredi de 9h à 17h

fdcfc@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

