

Édito

Après une phase d'études, des propositions concrètes



*Joyeuses fêtes
de fin d'année !*



Le président
Jean-Pierre Gonet

Le colloque de la chaussure a débouché sur des constats (voir les précédents numéros) ; c'était la phase 1. Puis des préconisations ou des améliorations à faire ont été proposées afin de mettre nos commerces à niveau (phase 2). Enfin, la phase 3 va être lancée en début d'année 2025. **Ce premier test dit de « coaching »** donnera lieu à un décryptage entre détaillants et spécialistes. S'il donne satisfaction, il vous sera proposé au 2^e trimestre. Une occasion exceptionnelle d'affronter l'avenir et ses nombreux défis... Nous y reviendrons en détail dans le prochain numéro en mars.

Des nouveautés : Il nous manquait des statistiques sur notre activité, c'est désormais chose faite. Deux sondages ont été menés par l'*Echocommerce* ; le dernier l'a été pour le 3^e trimestre 2024. Mais la fiabilité de ce sondage dépend de votre niveau de participation : 350 retours, c'est pas mal, 500 serait mieux ! Beaucoup d'enseignements et d'analyses pertinentes sont ainsi disponibles sur ce média en ligne dont les adhérents sont abonnés.

Une demande forte de nos adhérents est de produire plus d'interactivité entre nous. Cela a été mis en évidence lors du colloque, ce qui a donné naissance au **Club des Détaillants**. Retours d'expérience, informations, partages de projets, etc. Les sujets d'échange sont nombreux. Ils inspireront les actions de la FDCF.

Les actions politiques ne sont pas abandonnées pour autant, malgré le flou gouvernemental. Nous avons eu du mal à trouver des interlocuteurs... Nos demandes restent inchangées : décalage des soldes et respect des prix de référence, sans oublier le dossier des baux commerciaux. Pour ce dernier, nous avons fait part aux services de la Ministre du gouvernement Barnier de la question du déplaçonnement (il y a du nouveau) et celle de la taxe foncière payée indûment par les commerçants locataires. Mais au moment où nous mettons sous

presse, nous ignorons tout de l'avenir de ce gouvernement ! Enfin, rien ne se fera sans vous. Participer à nos travaux, à nos revendications, ou plus simplement adhérer à votre fédération est un acte militant. C'est toujours une grande satisfaction d'accueillir de jeunes détaillants et c'est le cas en cette année 2024. Le rappel des avantages d'adhérer est toujours utile car trop souvent méconnu.

Le journal du Détaillant, 50^e !



Vous avez entre les mains la 50^e édition du journal du Détaillant, revue de la Fédération des détaillants en chaussures de France. Eh oui, quinze ans déjà ! Le premier numéro a paru en septembre 2009 alors que Jean-Pierre Fabre était le président de la fédération. Le titre de son éditorial : « Mobilisons-nous ! » Jean-Pierre Gonet, l'actuel président – mais présent dans les instances de la FDCF depuis de longues années et cheville ouvrière de la revue depuis ses débuts –, aurait pu le reprendre tel quel pour celui de ce 50^e numéro. La mobilisation des chausseurs pour défendre leur profession est en effet une constante depuis les années 1980

mais plus encore depuis la naissance du journal du Détaillant, période pendant laquelle se sont succédés les chausse-trappes, chaque année plus sévères. Il y a eu les conséquences sur la consommation de la crise financière de 2008, puis celles de la crise sanitaire dont les détaillants peinent à se relever (le remboursement du PGE notamment a plombé de nombreuses entreprises). Les chausseurs comme leurs collègues de l'équipement de la personne ont également dû supporter – c'est toujours le cas – de nombreuses contraintes réglementaires supplémentaires et la hausse continue des loyers dans un contexte de mévente dont on sait aujourd'hui qu'elle est structurelle. Malgré tout, si la profession souffre, elle se montre assez résiliente.

Le mot d'ordre aujourd'hui est de dépasser ces épreuves, de regarder droit devant et de « penser l'avenir », titre de l'éditorial de Jean-Pierre Gonet en septembre dernier. Depuis quinze ans, les présidents successifs ont œuvré dans ce sens. Le journal du Détaillant doit beaucoup à Jean-Pierre Fabre, Sandrine Lacotte Garcin, Philippe Daquai et Jean-Pierre Gonet, présidents successifs, qui, chacun à sa manière, aidé par les membres du Conseil fédéral et la secrétaire générale de la fédération, ont permis, chaque trimestre, de créer du lien entre les chausseurs et leurs représentants.

Sommaire

- 2 Où les français font-ils leurs achats de chaussures ?
- 4 Nouvelles formations dès 2025
- 6 FDCF : les principaux avantages de l'adhésion
- 7 Macif : Des pieds à la tête, préservez votre santé !
- 8 Nécrologies

Une étude de l'Alliance France Cuir



Rencontre entre le président de l'Alliance France Cuir et la FDCF : Messieurs Christophe Dehard, JP. Gonet et P.Daquai FDCF, Marc Brunel.

Où les Français font-ils leurs achats de chaussures ?

L'Observatoire économique de l'Alliance France Cuir a réalisé une étude sur la base d'une enquête qu'il a menée du 5 au 12 juillet 2024 auprès d'un échantillon représentatif de 2 000 Français adultes. Ses objectifs : Décrypter les habitudes d'achat de chaussures des Français et identifier les spécificités des modes et lieux d'achat (sur Internet ou en magasin).

La consommation de chaussures en France

Combien de paires de chaussures achetez-vous par an (pour vous-même) ?

2,5

aires par an.

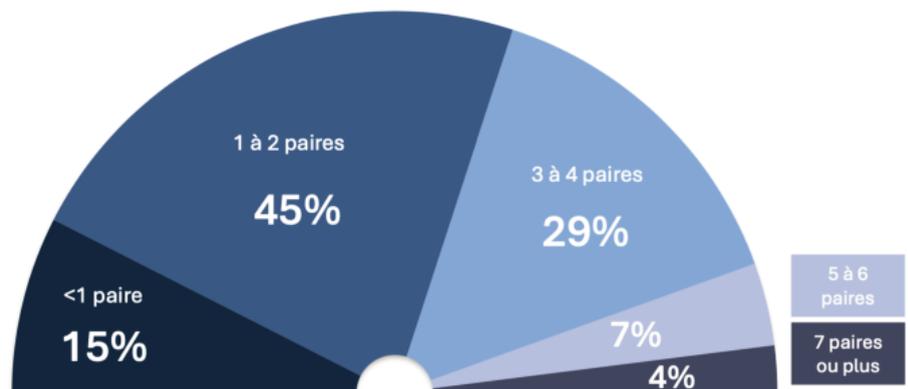
C'est le nombre moyen de paires de chaussures achetées chaque année par les Français.

→ **85 % des Français** achètent au moins une paire de chaussures par an.

→ **40 %** d'entre eux achètent plus de 3 paires de chaussures par an.

6/10

6 Français sur 10 achètent moins de deux paires par an.



Les achats de chaussures en magasin

Quelles sont les raisons qui vous poussent à acheter des chaussures en magasin ?

	Lieu d'achat favori			
	Moyenne	Centre-ville	Galeries marchandes	Zones commerciales
La possibilité de voir, d'essayer et d'évaluer la qualité des chaussures	76%	74%	75%	78%
Le fait d'avoir les chaussures immédiatement sans attendre la livraison	57%	53%	56%	60%
Le plaisir de faire les magasins	31%	36%	36%	24%
Eviter les frais de livraison	30%	26%	32%	31%
Soutenir le commerce local	23%	32%	17%	21%
Les conseils donnés par les vendeurs	18%	25%	19%	13%
Autre	1%	1%	1%	1%

Les lieux d'achats de chaussures

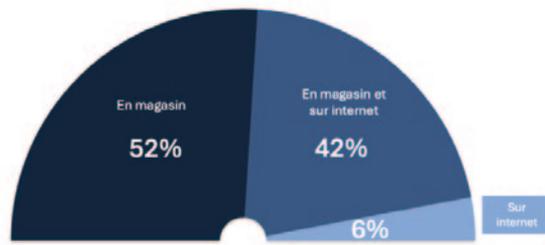
Où achetez-vous vos chaussures ?

1/2

1 Français sur 2

achète ses chaussures exclusivement en magasin.

Le magasin reste donc le lieu d'achat préféré des Français.



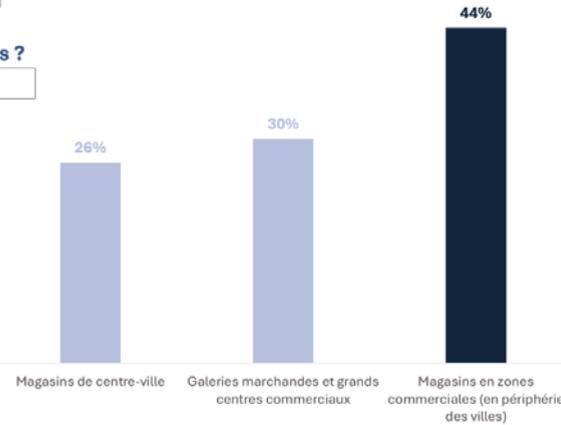
Les achats de chaussures en magasin

Où préférez-vous acheter vos chaussures ?

44%

Plus 4 Français sur 10

Choisissent avant tout d'acheter leurs chaussures en zones commerciales.



Les achats de chaussures en magasin

Qu'est-ce qui vous fait choisir un magasin plutôt qu'un autre ?

TOP 3
PRIX
QUALITÉ
CHOIX



Les achats de chaussures sur internet

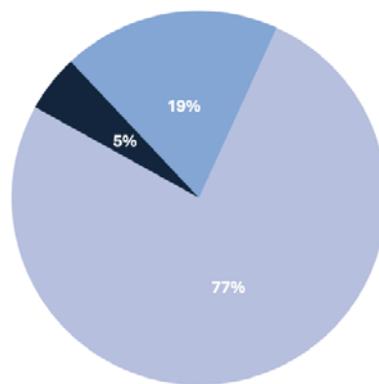
Sur internet, achetez-vous des chaussures...

1/4

Près d'un 1 Français sur 4

achète parfois des chaussures de seconde main sur internet.

→ L'achat de produits neufs reste donc la norme.



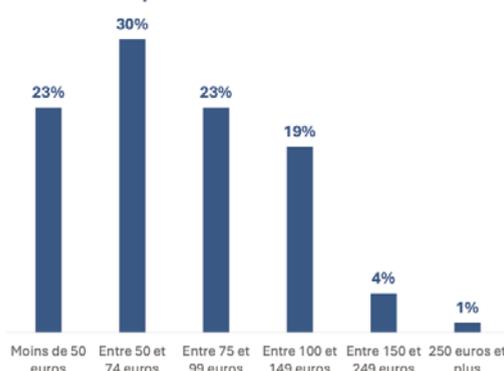
La consommation de chaussures en France

Quel est le prix moyen des chaussures que vous achetez pour vous-même ?

80 €

par paire.

C'est le prix moyen dépensé par les Français pour l'achat d'une paire de chaussures.*



Plus de 7 Français sur 10 dépensent moins de 100 euros pour une paire de chaussures.

* Dans notre précédente étude sur la perception du cuir et la consommation de chaussures et d'articles de maroquinerie (2023), les Français déclaraient être prêts à dépenser en moyenne 85 euros pour l'achat d'une paire de chaussures.

Les français et le cuir

Comment les détaillants peuvent-ils se démarquer des productions à bas coût ? En misant sur la qualité des composants, de la fabrication, de la réparabilité et, bien évidemment, du confort. Le cuir répond à ces critères, aussi, lors de la vente, mettre en avant cette matière noble est un plus indéniable à ne surtout pas négliger. L'Alliance France Cuir a initié une autre enquête portant celle-là sur la matière cuir.

Le cuir, deuxième matière préférée des Français

Les Français expriment leur préférence pour les matières naturelles, le coton en tête avec 83 % d'expressions favorables. Le cuir ravit quant à lui la deuxième place exæquo avec la laine et le cachemire - comptant près de 40 % des préférences exprimées.

La quasi-totalité des Français (92 %) identifie bien le cuir comme une matière d'origine animale, 86 % d'entre eux le perçoivent d'ailleurs comme naturel. Pour autant, l'origine du cuir reste une donnée perfectible puisque 47 % de nos concitoyens persistent à croire que des animaux sont spécifiquement élevés pour sa fabrication. Aussi, il est essentiel de rappeler que le cuir n'est ni plus ni moins qu'un coproduit de l'industrie agroalimentaire.

La durabilité, un atout majeur pour le cuir

Le cuir est la matière jugée la plus durable dans le temps par les Français. En effet, 79 % d'entre eux estiment que le cuir a une durée de vie longue et 90 % le qualifient de durable. En comparaison, un Français sur deux considère les matières textiles (lin ou coton) comme ayant une durée de vie longue, contre 23 % pour les fibres chimiques (synthétiques et artificielles). Les matières émergentes fabriquées à partir de fibres d'ananas, de maïs ou de cactus ne récoltent quant à elles que 14 % des suffrages. À l'autre bout du spectre, le simili cuir est considéré par les Français comme la matière la moins durable dans le temps puisqu'ils sont 42 % à lui attribuer une durée de vie faible.

Lorsqu'ils sont interrogés sur les raisons qui les poussent à acheter des articles en cuir, les Français placent la durabilité tout en haut du podium (52 %), suivie de près par la réparabilité (49 %) et le confort (47 %).

L'entretien réparation, une prise de conscience confirmée

Plus de 8 Français sur 10 (86 %) savent que le cuir peut être réparé.

Paradoxalement, lorsqu'ils sont interrogés sur leur mise en pratique, les Français restent 48 % à ne jamais faire réparer leurs chaussures chez un cordonnier – et 67 % pour un article de maroquinerie. Pour autant la question les intéresse puisqu'ils sont 50 % à souhaiter recevoir des conseils pour leur entretien.

Dans un contexte économique difficile, les Français serrent les cordons de la bourse et fixent leurs priorités. Le budget moyen des Français pour l'achat d'une paire de chaussures est de 85 euros – 7 Français sur 10 y consacrant moins de 100 euros. Pour l'achat d'un sac à main, le budget moyen annoncé par les Français est de 153 euros – 85 % d'entre eux y consacrant moins de 250 euros. Parallèlement, l'origine géographique d'un produit arrive en tête des critères qui définissent un article en cuir responsable selon nos concitoyens. Au point que 50 % d'entre eux se déclarent prêts à dépenser plus pour un article en cuir fabriqué en France.

Nouvelles formations du catalogue de formation dès 2025

Depuis quelques années, notre branche connaît une belle dynamique de départ en formation des salariés. Mais les fonds pour la formation versés par l'État à notre branche ont baissé, et nos entreprises n'ont pas pu faire de demandes individuelles de financement sur le 2^e semestre 2024 (pour information, vous pourrez en faire à nouveau à partir de janvier 2025). Les « actions collectives » de la branche, elles, ont pu être mises en oeuvre toute l'année 2024, car elles sont financées sur les fonds spécifiques de la branche. En se concentrant sur nos thématiques cœur de métier, elles permettent d'assurer la continuité de formation lorsqu'il n'y a plus de fonds légaux.

Dans ce contexte où ce catalogue de branche devient un vrai levier de formation de nos salariés, la FDCF et les organisations salariales de la branche ont décidé de faire évoluer le CATALOGUE DES ACTIONS COLLECTIVES à partir de 2025 pour coller au mieux à vos réalités et besoins de formation. À partir de 2025, nous avons décidé :

- D'ajouter une **nouvelle formation sur l'Animation des réseaux sociaux**, qui constitue un enjeu majeur de communication dans nos entreprises ;
- D'**optimiser les formations sur la vente** qui intégreront désormais la gestion des situations difficiles avec la clientèle ;
- De **rendre plus attractive la formation management** d'équipe des responsables de magasin, qui se déroulera désormais sur 4 jours (et non plus 16 jours) ;
- De **concentrer les formations produit chaussure** sur les thèmes les plus indispensables : connaissances générales, adulte et enfant.

Voici le catalogue de formation de la branche pour 2025 (en distanciel ou présentiel) :

MODULE M1 : TOUT SUR LA CHAUSSURE ET LE CHAUSANT POUR MIEUX CONNAÎTRE LE PRODUIT ET MIEUX LE VENDRE

Vos salarié(es) connaîtront tout du chaussant des modèles enfants et adultes, des différents éléments de fabrication (coupe, procédés de fabrication, matériaux) afin de bien différencier les qualités de chaque modèle, et mieux vendre.

Détail des formations : Action 1 Connaissances techniques générales des vendeurs de chaussures (7h) - Action 2 « Adulte » (7h) Action 3 « Enfant » (7h)

Grille des salaires minimaux dans la branche

Avec l'augmentation anticipée du SMIC au 1^{er} novembre et l'obligation de négocier annuellement sur les salaires dans la branche, les organisations salariales et la FDCF se sont rencontrées le 18 novembre dernier pour ouvrir les négociations sur la grille de salaires minimaux de la branche. Lors de cette réunion, notre Fédération a fait part des grandes difficultés que traversent actuellement nos entreprises :

- Un niveau de CA pour l'année 2024 dans la chaussure qui continue de baisser.
- Une forte tension des marges commerciales dans notre profession : nos fournisseurs sont loin de baisser leurs prix alors qu'il ne nous est pas possible d'augmenter nos prix face à ceux pratiqués par la vente en ligne.
- Des niveaux de charges toujours en hausse : augmentation de l'ILC de + 4.5 % sur le 1^{er} trimestre 2024, augmentation des coûts de l'énergie...
- Forte augmentation des défaillances de nos entreprises sur l'année (déjà 109 fermetures sur le 1^{er} semestre)

Dans ce contexte, la FDCF a fait une proposition très mesurée permettant de passer les deux premières catégories au-dessus du SMIC.

La négociation se poursuivra lors de notre prochaine rencontre avec les syndicats le 16 décembre 2024. Nous vous tiendrons au courant des avancées des négociations sur ce sujet.

Pour plus d'informations sur ces sujets, n'hésitez pas à poser toutes vos questions à la responsable des Affaires sociales : nlecomte@chaussure.org.

- Action 4 « Atelier Chaussures : Essayage-Entretien » (7h).

MODULE M2 : FORMATIONS VENTE : RENFORCEZ LA PROXIMITÉ AVEC VOS CLIENTS POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE AVEC VOS CONCURRENTS

L'objectif de cette formation est de permettre aux vendeurs et responsables de magasin de développer les ventes et de valoriser le métier de chausseur en proposant un service de qualité.

Détail des formations : Action 1 : Améliorer la relation avec le client (7h) & Action 2 : Mise en pratique (7h).

MODULE M3 : ANIMATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

L'objectif de cette formation est de savoir communiquer sur Facebook et Instagram et maîtriser les spécificités et opportunités de chaque réseau social.

Détail des formations : Action unique : 7h.

MODULE M4 : ANIMER UNE ÉQUIPE DE VENTE DE PROXIMITÉ

L'objectif est de fournir aux responsables de magasin des outils pour mieux communiquer, motiver son équipe, organiser le travail en fonction d'indicateurs de performance et de pilotage.

Détail des formations : Action unique : 4 jours (28h en plusieurs séquences de 7h).

MODULE M5 : MERCHANDISING/MARCHANDISAGE : FORMEZ VOTRE ÉQUIPE À FAIRE DE BELLES VITRINES

Vos expositions sont le reflet de votre professionnalisme et de votre savoir-faire. Elles mettent en avant votre ADN et votre image de marque. C'est un vrai outil marketing vecteur de tendance, de mode et d'actualisation de votre offre.

Détail des formations : Action unique : 14h (2 séquences de 7h)

Pour plus d'informations (à partir de janvier 2025) :

<https://acces-formation.opcoep.fr/>

Le sens du prêtant au stand de l'Alliance France Cuir du MIF 2024



Le salon Made In France (MIF) a fait le plein durant quatre jours et de très nombreux visiteurs se sont arrêtés au stand « cuir et chaussure ». Environ 300 exemplaires de « Zoom sur la sneaker » ont été offerts aux visiteurs qui ont pris le temps de se déchausser ou d'échanger sur la chaussure et l'importance de bien se chauffer. Le cuir est la seule matière encore aujourd'hui qui donne une partie de son élasticité pour se conformer aux différentes morphologies de pieds. Plus épais et doublé, il protège le pied efficacement du froid l'hiver, et non doublé lui assure des échanges thermiques avec l'extérieur l'été. Les autres matières (fibres coton, synthétique, etc.) ne rassemblent pas toutes ces qualités.

Laurence Garnier, secrétaire d'État chargée de la consommation dans le gouvernement Barnier, a visité le stand chaussure d'Alliance France Cuir vendredi 8 novembre et a reçu quelques conseils de chaussage avec Alain Madec qui représentait la FDCF.

L'approche pédagogique a du sens auprès des plus jeunes qui sont à la recherche de vraies valeurs. Le sens du prêtant va dans le sens de la largeur de l'empeigne et c'est bien là le sujet qui nous rassemble, éleveurs, tanneurs et chausseurs.

Alain Madec : 06 23 65 53 84 / amadecformation@gmail.com

Former ses équipes est un élément stratégique clé du maintien et du développement de votre entreprise

La formation a toujours été l'un des acteurs fondamentaux de la progression et de la pérennité ainsi que du développement d'une entreprise. Que ce soit dans notre branche professionnelle comme dans tant d'autres. C'est pourquoi bon nombre de dirigeants d'entreprises ont inscrit la formation de leurs équipes comme l'un des éléments déterminants dans leur stratégie commerciale et d'entreprise. Cependant la formation c'est beaucoup plus que cela, c'est un des outils de votre propre remise en question, de votre ouverture à d'autres approches, d'autres techniques, une autre prise de vue. Une façon de peser votre niveau vis à vis de votre marché en local. Elle permet également de faire passer des messages à vos collaborateurs. Messages qui ne sont pas toujours évidents à transmettre lorsque l'on est à la fois le chef d'entreprise ainsi que la courroie de transmission des informations internes. **C'est pourquoi, le formateur ou le consultant est là pour être le relais plus ou moins ponctuel de votre positionnement et de votre ADN.**



Toutes nos formations dans l'univers du Retail et de l'équipement de la personne sont individualisées et personnalisées. Elles concernent aussi bien la chaussure, la maroquinerie que l'univers du prêt à porter. Nous sommes positionnées du milieu de gamme au luxe, du 50 au 1 500 mètres carrés, du mono marque, multimarques, Franchisé, affilié. Cela en centre-ville, en galerie marchande, dans les centres commerciaux... Nous intervenons sur tout le territoire y compris l'ultramarin.

La formation ne représente qu'une partie de nos activités, activité majeure il est vrai mais que j'ai voulu compléter par un service plus stratégique encore et exclusivement destiné aux dirigeants. C'est pourquoi depuis plusieurs années maintenant nous vous accompagnons sur les sujets suivants :

- Co-construction de votre stratégie d'entreprise ou commerciale.
- Étude de marché et de votre zone de chalandise.
- Analyses de vos performances - ventes - stocks et rentabilité.
- Analyse de votre CRM (Customer relationship Management).
- Analyse et réorientation de votre stratégie achat et de votre plan budgétaire et collections.
- Accompagnement aux achats;

Co-construire votre stratégie RH grâce au plan de financement que l'Opco-ep propose avec l'Etat : PCRH (prestation de conseils en ressources humaines), qui est prise en charge pour vous jusqu'à hauteur de 16k€ ht et un maximum de 16 journées de conseils.

- Co-construire votre stratégie de Marketing Digital.
- Remise aux normes de votre Merchandising en magasin.
- Construction de votre Book Merchandising.
- Coaching de vos équipes.
- Structurer votre communication Micro et macro.
- Vous accompagner à la construction de vos séminaires d'équipes.
- Création d'outils de pilotage.

- Shop-staging.
- Concept store.
- Animation commerciale / Personal shopper / Make up.

Pour ces missions l'approche budgétaire est sur devis cependant en fonction des sujets vous pouvez mobiliser des fonds de formation Opco-ep. Alors n'hésitez pas, contactez nous et discutons ensemble de vos projets !

N'oubliez pas que la FDCF dont vous faites parti met à votre disposition, et cela depuis un certain nombre d'années, un dispositif efficace de formations sur tout le territoire ainsi que sur l'ultramarin. Sa stratégie et son engagement ont toujours été constants sur ce dossier et a permis à bon nombre d'entreprises d'utiliser ce dispositif afin d'améliorer leurs efficacité et in fine leurs rentabilités. À noter que nous vous accompagnons dans la construction de vos dossiers administratifs.

Gilles ASCOËT : 06 07 35 66 02 / gilles.ascoet@hotmail.fr

Les financements

Dispositif qui concerne les sujets au cœur de vos métiers.

En actions collectives

- Amélioration de la relation client
- Mise en pratique de l'amélioration client
- Les techniques de merchandising
- Animer une équipe de proximité
- Les bases du numérique

En présentiel ou à distance en fonction des différents thèmes.

Pour vous, ces formations sont gratuites (Juste 35€ht de frais d'inscription par inscrit et par journée de formation).

ALORS RENSEIGNEZ VOUS !

FDCF : Les principaux avantages de l'adhésion

L'adhésion à la Fédération Nationale des Détaillants en Chaussures de France (FDCF) offre aux commerçants de nombreux avantages pratiques et financiers, ainsi qu'un soutien actif pour représenter et défendre leurs intérêts.

Les principaux avantages de l'adhésion :

1. Un accompagnement quotidien pour les gérants et employeurs :

Soutien en gestion du personnel : assistance sur des sujets tels que les absences, les licenciements, et la réglementation.
Conseils juridiques : prise en charge d'une consultation avec un avocat spécialisé si nécessaire, pour des questions de litiges avec fournisseurs, baux commerciaux, ou droit de la consommation.

2. Protection juridique renforcée :

La FDCF offre une couverture en cas de litiges, incluant les contentieux aux prud'hommes, avec les consommateurs, fournisseurs, pour les baux ou encore les contrôles fiscaux.

3. Accès privilégié aux informations économiques et réglementaires :

Mises à jour sur la réglementation (ex. : soldes, affichage des compositions de chaussures, loi Triman) et sur la gestion du personnel, notamment les actualités de la convention collective, ainsi que des modèles de contrats et autres documents.

Avantages financiers liés à l'adhésion :

Réductions SACEM et SPRE : remise de 20 % pour la déclaration SACEM et SPRE (5 % de plus à partir de trois employés).

Médiateur de consommation gratuit : la FDCF offre un accès gratuit à un médiateur de la consommation (obligatoire pour les commerces depuis 2016).

Abonnements offerts à la presse professionnelle : accès aux revues "L'Essentiel de la Chaussure" et "Ecommerce", ainsi que "Le Journal du Détaillant".

NOUVEAU :

Partenariat avec les annonces du commerce : Les Annonces du Commerce est un site d'annonces spécialisé en immobilier commercial depuis 2009 en entreprises et commerces ou locaux commerciaux. (accessible dans la rubrique Annonces sur le site de la FDCF www.chaussure.org).

Plateforme de services et de conseils pour les Artisans & Commerçants autour de trois caractéristiques : La diffusion d'annonces, la mise en relation qualifiée et l'accompagnement.

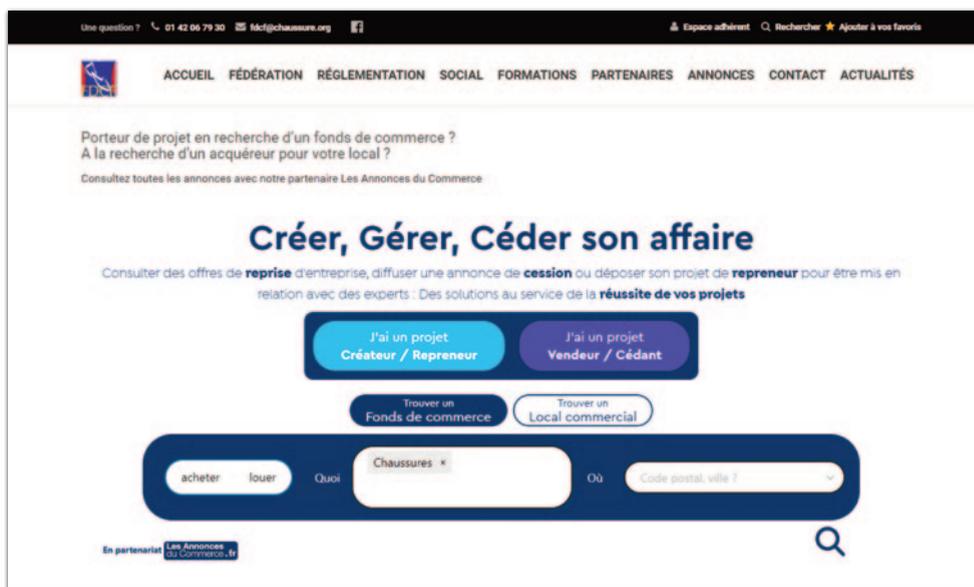
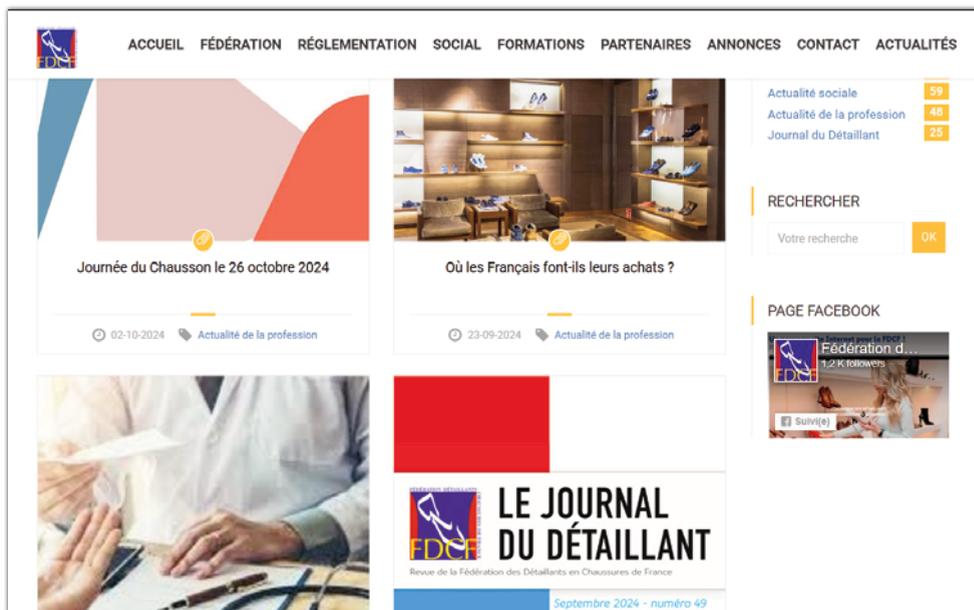
Votre adhésion vous permet d'avoir une remise de 30%, en demandant le code à la FDCF.

Rôle de représentation et défense des intérêts de la profession :

Représentation auprès des pouvoirs publics : la FDCF agit comme porte-voix des détaillants auprès des instances telles que la CPME, et les Commerçants de France (CDF).

Négociation de la convention collective de branche : l'adhésion soutient la fédération dans ses efforts pour améliorer les conditions de travail et de gestion des commerces de chaussures.

À partir de 2025, la cotisation pour adhérer à la FDCF passera à 160 € par société, avec un supplément de 20 € pour chaque magasin supplémentaire, permettant de continuer à bénéficier des services et de l'accompagnement complet offert par la fédération.





Des pieds à la tête, préservez votre santé!



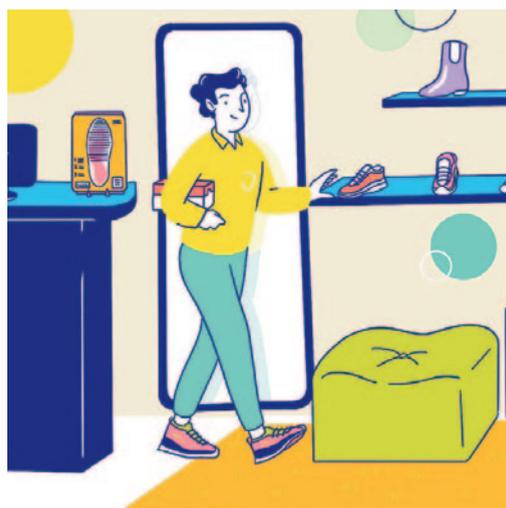
Les TMS - Troubles Musculo Squelettiques - sont à l'origine de plus de 4 maladies professionnelles reconnues sur 5*. Ils ont des causes multiples, mais l'activité professionnelle joue fréquemment un rôle dans leur survenue, leur maintien ou leur aggravation: ils représentent donc un enjeu majeur dans votre profession.

Pour éviter ces douleurs et ces inconforts qui pourraient affecter votre bien-être et votre efficacité au travail, des solutions existent. La prévention, c'est aussi transmettre les bons gestes, adopter les bons réflexes: chacun peut être acteur de son bien-être. Pour préserver votre santé et assurer un service de qualité à vos clients, voici quelques conseils spécifiquement adaptés à votre métier.

3 conseils

1 Optimisez votre environnement de travail

- Organisez votre espace pour réduire les mouvements inutiles et placez les articles fréquemment utilisés à une hauteur accessible pour éviter les étirements excessifs.
- Utilisez des pédimètres à portée de main pour mesurer rapidement les pointures, limitant ainsi les efforts répétitifs.



2 Adoptez des postures ergonomiques

- Installez une barre de mousse ou un coussin au sol pour réduire la pression sur les genoux, et utilisez une moquette épaisse ou un sol mou pour plus de confort sur la zone d'essayage.
- Pliez les genoux plutôt que de courber le dos lors de l'ajustement des chaussures, pour minimiser la tension sur votre colonne vertébrale.



3 Prenez soin de votre bien-être physique au quotidien

- Sélectionnez des chaussures avec un bon amorti et un soutien adéquat de la voûte plantaire pour réduire la fatigue des pieds et améliorer la posture.
- Intégrez des pauses régulières pour des étirements simples qui stimulent la circulation sanguine et diminuent les tensions musculaires, tout en restant hydraté pour maintenir une bonne fonction musculaire.



En mettant en pratique ces conseils, vous contribuerez non seulement à prévenir les TMS, mais aussi à améliorer votre confort quotidien et votre satisfaction au travail.

La santé est un capital précieux, et il est essentiel de la préserver pour continuer à offrir le meilleur service à votre clientèle.

Chaque année,

30 000

personnes sont brisées par les TMS dans le cadre de leur activité professionnelle.



+ de conseils sur macif.fr



partenaire de



* Source : INRS



NOUVEAU

Création d'un club d'échange

Partagez vos expériences et vos difficultés.
Profitez de points de vue différents.
Échanger avec des collègues.
Partager entre nous.

*Parce que nous sommes 520 :
520 avec des idées différents
520 avec des solutions différentes !*

Le Club des Détaillants est animé par notre confrère **Jean-Yves Collin** (Paris) : contact fdcf@chaussure.org

Hommage du président Jean-Pierre Gonet à Francis Palombi lors de l'AG du CDF

La Fédération des Détaillants en Chaussures de France à la tristesse de vous annoncer le décès de notre cher ami Francis Palombi, Président du CDF, survenu mardi 17 septembre 2024. Ancien directeur de Garant, mais avant détaillant chaussure, nos liens étaient particulièrement forts avec cet homme de convictions et d'engagement, chevalier de la Légion d'Honneur. Francis Palombi a consacré sa vie au service du commerce et à la défense des valeurs qui ont toujours guidé son action : solidarité, proximité et responsabilité.

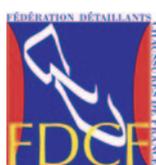


Décès de Jean-Marc Hinniger (Aster)

Nous avons la tristesse de vous annoncer le décès de M. Jean-Marc Hinniger le 13 septembre 2024. Jean-Marc était Chef des Ventes pour la marque Aster et a sillonné la France des années durant au service des détaillants en chaussure pour enfant.

Il avait la passion du métier, la passion de la chaussure... et la passion de la relation. Respect, éthique et humanité sont les mots qui nous viennent pour le caractériser. Il était un exemple dans notre profession : il savait écouter le client, comprendre ses attentes, l'aider à définir son besoin, et le rassurer face aux changements que le commerce de détail connaît depuis longtemps déjà. Il connaissait aussi l'usine de fabrication, ses contraintes et les talents qui y œuvraient pour sortir de nouvelles collections chaque saison, avant d'assurer les livraisons chez chacun de ses clients. À l'écoute de chacun, disponible pour tous, son professionnalisme, mais aussi son sourire et son humour vont nous manquer.

Toutes nos condoléances à sa famille.



FDCEF

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