

Revue de la Fédération
des Détaillants en
Chaussures de France
Septembre 2026
Numéro 55



LE JOURNAL DU DÉTAILLANT

Édito

Vos clients sont en ligne... Et vous ?

Comme chaque année, notre Assemblée Générale s'est déroulée dans un esprit constructif, marquée par les échanges, le partage et la convivialité. Les interventions de nos invités ont suscité une réflexion approfondie sur l'avenir de notre profession. Les chiffres présentés ne prêtent pas à un optimisme débordant, mais ils renforcent notre conviction qu'il est plus que jamais nécessaire d'agir ensemble.

Après avoir analysé les actions en cours, nous avons décidé de poursuivre notre programme de coaching. Cette opération apporte des résultats positifs, et souvent même très positifs, pour les entreprises qui en bénéficient.

La communication de nos points de vente demeure cependant l'un de nos principaux défis. Aujourd'hui, au-delà de la PLV, elle passe essentiellement par les outils numériques. Comment utiliser efficacement les réseaux sociaux ? Comment tirer

parti des nouvelles technologies, notamment de l'intelligence artificielle (IA) ? Pour répondre à ces questions, nous organisons une journée de formation entièrement consacrée au numérique et à l'IA, avec des études de cas et des ateliers personnalisés. Cette formation sera gratuite pour tous nos adhérents (voir l'annonce ci-dessous ou ci-contre)

Cette saison, la Fédération sera présente au salon de Villefranche ainsi qu'au salon parisien réunissant le Centro et le Crecendo. Nous alternerons désormais entre Villefranche et Nantes afin de rester au plus près de nos détaillants. Nous serons heureux de vous accueillir sur le stand de la FDCF pour échanger avec vous sur les enjeux de notre profession. Enfin, nous avons le plaisir d'accueillir de nouveaux détaillants qui rejoignent le Conseil fédéral ou participent en tant qu'observateurs afin de mieux découvrir nos travaux. Leurs idées, leurs initiatives et leur dynamisme sont une véritable source d'énergie pour l'ensemble de notre profession.

Plus que jamais, notre Fédération a besoin de l'engagement de chacun. Si vous souhaitez nous rejoindre n'hésitez pas à nous contacter par mail ou par téléphone. Ensemble, nous serons plus forts pour relever les défis qui nous attendent.

Le président Jean-Pierre Gonet

LES DÉTAILLANTS
sont invités !

**À UNE FORMATION
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

EN PRÉSENTIEL

LUNDI
19 OCTOBRE 2026

10h à 17h

**DANS LES LOCAUX
DE LA FDCF**

46 boulevard de Magenta
75010 PARIS

**ANIMÉE PAR DES
EXPERTS DU DIGITAL**

Conseils pratiques,
stratégies et outils pour
développer votre visibilité
et votre activité !

BOOSTEZ VOTRE PRÉSENCE EN LIGNE
et faites rayonner votre commerce !

INSCRIPTION ET INFORMATIONS :
✉ fdcf@chaussure.org | ☎ 01 42 06 79 30
Places limitées – Inscription obligatoire

Sommaire

- 2 L'Assemblée générale à La Grande-Motte.
- 4 Interventions de nos invités à l'AG.
- 5 Bien chausser l'enfant.
- 6 Rencontre à Bercy.
- 7 Nos rendez-vous : Paris, Nantes, Chalon/Saône.
- 8 Macif et nécrologie.

Assemblée générale des Détaillants en Chaussures de France

Face à la crise, l'impératif de la modernisation

À l'occasion de l'Assemblée Générale de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France, son président, Jean-Pierre Gonet, a dressé un bilan sans concession d'un secteur sous pression. Érosion constante des ventes, explosion des coûts fixes, hausse des charges, vieillissement de la clientèle : autant de signaux qui rappellent l'urgence, pour les indépendants, d'optimiser leurs achats et leurs stocks, mais aussi d'engager la modernisation de leurs points de vente.

Ce lundi 8 juin s'est tenue l'assemblée générale de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF). En s'appuyant à la fois sur le rapport de branche, qui photographie la structure de la profession à partir des données 2024, et sur le baromètre d'activité 2025 réalisé avec Boutique2Mode, la FDCF a mis en évidence une double fragilité : un marché toujours orienté à la baisse et un réseau de magasins indépendants sous pression.



Jean-Pierre Gonet, président de la fédération, intervient au cours de l'Assemblée générale.

Pour illustrer cette tendance, le président de la fédération a rappelé les résultats du baromètre d'activité FDCF/Boutique2Mode. Sur l'ensemble de l'année 2025, le chiffre d'affaires des détaillants indépendants du secteur de la chaussure recule de 2,20 %. La baisse touche l'ensemble des segments, avec -2,30 % pour la chaussure femme, -1,90 % pour l'homme et -2,80 % pour l'enfant.

De son côté, le rapport de branche, publié dans son édition 2025 mais établi à partir des données 2024, apporte un éclairage structurel sur la profession. La branche compte 2 110 entreprises employant au moins un salarié, 2 910 magasins salariés et 8 300 salariés. Elle reste très majoritairement composée de très petites entreprises : 92 % des entreprises emploient moins de 10 salariés et 83 % ne disposent que d'un seul magasin.

Le rapport de branche montre également que le recul du

réseau se poursuit. En douze ans, la profession a vu disparaître près de 1 000 magasins employant des salariés, passant de près de 4 000 points de vente en 2011, à moins de 3 000 aujourd'hui. Pour la seule année 2024, le solde reste largement négatif avec 234 fermetures pour seulement 84 créations, plus de la moitié des disparitions d'entreprises (58 %) se soldant par une liquidation judiciaire.

L'effet ciseau : des charges en hausse, des marges en baisse

Autre tendance notable, les détaillants font face à une forte progression de leurs coûts d'exploitation depuis dix ans. Les masses salariales ont augmenté de 25 à 30 %, tandis que les frais généraux, portés notamment par l'énergie et les assurances, progressent eux aussi d'environ 30 %. À cela s'ajoute la hausse continue des loyers commerciaux, qui renforce l'effet ciseau entre une activité en recul et des charges qui restent orientées à la hausse.

Face à cette baisse de rentabilité estimée à environ 10 %, la fédération invite les commerçants à reprendre la main sur



Jean-Pierre Gonet aux côtés de Romain Flandrin, gérant de Chauss-Tex : une image qui illustre le passage de témoin entre générations et la volonté de préparer l'avenir de la fédération.



L'assemblée générale de la FDCF s'est tenue à La Grande-Motte, lors d'un week-end mêlant échanges entre détaillants, partage d'expériences et moments conviviaux, avec en toile de fond l'architecture emblématique et le littoral de la station balnéaire.

plusieurs leviers : comparer davantage les frais fixes, notamment les assurances, limiter les stocks dormants pour réduire le recours aux soldes, mais aussi travailler plus finement les réassorts et les cadencements de livraison. L'objectif est clair : acheter moins en volume initial, mais gagner en réactivité sur les modèles qui fonctionnent.

Rajeunir l'offre, la clientèle et les magasins

L'accès à certaines marques à forte notoriété reste également un sujet de tension pour les détaillants indépendants. Plusieurs enseignes spécialisées se heurtent à des critères de distribution sélective ou à des volumes minimums d'achat difficiles à atteindre pour des magasins isolés. Un point qui oblige nombre d'indépendants à retravailler leur portefeuille fournisseurs et à identifier des marques compatibles avec leur modèle économique. Cette question de l'offre renvoie plus largement à celle de l'attractivité des magasins. Car l'autre défi majeur est démographique. Aujourd'hui, 50 % de la clientèle des magasins indépendants a plus de 55 ans. Les générations plus

jeunes, dont les 35-44 ans, qui ne représentent que 16 % du trafic en magasin, délaissent davantage le commerce physique au profit du web, notamment sur le segment de l'enfant, lequel ne représente plus que 6 % des ventes des indépendants.

Le canal digital, porté par des conseils en ligne performants et une politique de prix agressive, capte les parents actifs qui ne trouvent plus le temps – ni parfois le niveau de conseil attendu – en magasin. Pour contrer cette tendance, la modernisation est incontournable. Or, les chiffres révèlent un retard encore important dans la modernisation des points de vente : 36 % des magasins n'ont fait aucune rénovation depuis plus de 7 ans, tandis que près d'un tiers des détaillants ne modifient l'agencement de leurs vitrines que tous les 2 ou 3 ans. Jean-Pierre Gonet conclut ainsi sur une note d'urgence. Pour attirer les Millennials et la Génération Z, le commerce indépendant doit impérativement rajeunir son image, investir dans la théâtralisation de ses vitrines et proposer une offre plus en phase avec les nouveaux mode de consommation. Le message est passé !

L'Assemblée Générale, c'est aussi l'occasion d'évoquer les actions en cours

Facturation électronique : Romain Flandrin, membre du conseil fédéral de la FDCF et Gérant de Chauss-Tex, a apporté son éclairage sur l'échéance de cette réforme comptable. Dès le 1er septembre 2026, toutes les TPE/PME auront l'obligation de recevoir leurs factures au format numérique, avant une obligation d'émission fixée à septembre 2027. Cette transition obligatoire via une plateforme agréée (estimée à environ 10 €/mois ou gratuite via certains partenaires bancaires) permettra de fluidifier et sécuriser la gestion des pièces comptables.

Lobbying institutionnel : L'action de Pierre Bosche, président de la Confédération des Commerces de France (CDF), a mis en avant les actions de lobbying de la confédération auprès des ministères, qui ont récemment permis de bloquer le projet de baisse du seuil de franchise de TVA. L'organisation poursuit également ses combats contre la refacturation abusive de la taxe foncière aux commerçants locataires et contre la concurrence déloyale de la vente à la sauvette.

Nos invités à l'Assemblée générale

Pierre Bosche

Confédération des Commerçants de France (CDF)



Pierre Bosche a présenté la Confédération des Commerçants de France (CDF), fondée en 1906, qui rassemble 24 fédérations représentant près de 500 000 commerces de proximité et 1,2 million d'emplois. La CDF défend les intérêts des commerçants auprès des pouvoirs publics et intervient sur des dossiers majeurs comme la facturation électronique ou les réformes fiscales. Elle agit également contre la décommercialisation des territoires, estimant que la disparition des commerces fragilise à la fois l'économie locale et le lien social.

Concernant la facturation électronique, Pierre Bosche estime que la réforme manque encore de préparation, mais considère que la première année permettra surtout aux entreprises de s'adapter. La Confédération développe aussi des outils destinés aux collectivités afin de promouvoir une véritable politique nationale en faveur du commerce de proximité.

Philippe Maurel

Echommerce / Boutique2Mode



Fondateur de Boutique2Mode et d'echommerce.fr, Philippe Maurel a rappelé le rôle de ses médias au service du commerce indépendant depuis près de vingt ans. Il a notamment évoqué leur mobilisation durant la crise sanitaire et l'animation d'une importante communauté d'entraide entre commerçants.

Accessible sur Facebook sous l'intitulé « Groupe d'entraide et de réflexion du commerçant indépendant », cet espace d'échanges est particulièrement dynamique. Les commerçants y partagent leurs expériences, leurs interrogations et leurs bonnes pratiques. Les débats consacrés au bail commercial, notamment, ont récemment suscité plusieurs milliers de consultations et de nombreux commentaires, illustrant l'intérêt des professionnels pour ces problématiques de terrain.

Selon lui, face à la concurrence du commerce en ligne, le principal avantage des indépendants demeure la qualité de la relation client, le conseil personnalisé et l'expertise. Il insiste également sur l'importance d'une présence active sur les réseaux sociaux pour renforcer la visibilité des commerces. En conclusion, il a salué l'esprit de solidarité de la fédération et rappelé que l'humain reste la meilleure réponse aux défis du numérique.

Fédération et la MACIF

La protection juridique

Jean-Pierre Gonet et Marc Berenguel ont rappelé le succès du partenariat entre la Fédération et la MACIF autour de la protection juridique proposée aux adhérents. Ils ont insisté sur l'importance de déclarer les litiges dès leur apparition afin de bénéficier d'un accompagnement efficace et



d'éviter des erreurs de procédure. Les garanties permettent de couvrir de nombreux frais liés aux démarches juridiques. Marc Berenguel a également présenté les évolutions de la mutualisation entre fédérations, avec notamment une baisse de certaines cotisations, tout en soulignant l'engagement collectif en faveur des adhérents.

La formation au service de l'expertise

Jean-Pierre Gonet a rappelé que la formation constitue un axe majeur de la Fédération. Il a présenté l'ouvrage d'Alain Madec, *Bien chausser*, les grands classiques de la chaussure, conçu comme un support pédagogique pour les équipes de vente. Fort de trente ans d'expérience, Alain Madec souhaite transmettre les connaissances nécessaires pour mieux conseiller les clients. Selon lui, l'expertise des vendeurs constitue un avantage décisif face au commerce en ligne, en permettant de répondre précisément aux besoins des consommateurs dès leur première visite. Il a conclu en remerciant la Fédération et l'ensemble des partenaires ayant contribué à cet ouvrage.

Jean-Pierre Fabre



Accélérer la transformation numérique

Le président d'honneur de la Fédération estime que le commerce indépendant doit poursuivre sa transformation numérique.

Il propose le développement d'outils de gestion intégrant l'intelligence artificielle afin d'améliorer le pilotage des entreprises et encourage une présence renforcée sur les réseaux sociaux. Pour lui, cette modernisation doit toutefois préserver les fondamentaux du commerce de proximité : le conseil, l'expertise et la relation de confiance avec les clients.

Martine Bessec

Une formation plus proche des besoins

Martine Bessec a évoqué les difficultés rencontrées par les organismes de formation face à des procédures administratives toujours plus complexes. Elle regrette que les professionnels soient insuffisamment associés aux réformes et critique une logique privilégiant souvent le coût au détriment de la qualité.

Elle a insisté sur la nécessité de mieux valoriser les compétences métier, de simplifier les certifications et de développer des formations adaptées aux évolutions des professions.

En conclusion, elle a plaidé pour une offre de formation plus accessible, plus qualitative et davantage en phase avec les attentes des entreprises comme des salariés.

Bien chausser les enfants

La campagne de sensibilisation largement plébiscitée

À la rentrée 2025, l'opération de communication « Savoir se chausser » a mis en lumière les enjeux de santé liés au choix des chaussures pour enfants tout en valorisant l'expertise des chausseurs et l'importance de l'essayage en boutique. Les points clés à retenir.

Sous la houlette de la Fédération des Enseignes de la Chaussure (FEC), de la Fédération française des entreprises de distribution, importation-exportation en Chaussures, Jouets, Textiles et Mercerie (FCJT), de la Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF) et de la Fédération Française de la Chaussure (FFC), cette campagne d'influence visait à sensibiliser les familles à l'importance d'un bon chaussage des plus jeunes, dès les premiers pas et jusqu'à 12 ans. Elle poursuivait plusieurs objectifs : promouvoir une approche préventive de la santé des pieds chez les enfants grâce à une communication pédagogique, sensibiliser au lien essentiel entre chaussures adaptées et bien-être, et concilier ces enjeux avec des critères de style et de praticité.

Une campagne plébiscitée

Ce dispositif d'influence, mené avec l'expertise des équipes de communication de l'Alliance France Cuir et le soutien financier de CTC (Comité Professionnel de Développement Économique), s'est inscrit dans un temps long, de septembre 2025 à mars 2026. Il a été relayé sur Instagram et TikTok par des créateurs de contenu parentaux, à travers des formats mêlant pédagogie, immersion et proximité. La cinquantaine de contenus créés (réels Instagram et stories, TikTok) a ainsi touché près de 380 000 personnes différentes et cumulé plus de 620 000 vues. La campagne s'illustrait notamment avec le suivi de 24 influenceuses accompagnées lors de leurs achats en boutiques, des conseils pratiques et des vidéos d'essayage ou encore un live animé par la pédiatre @Doctochoou. « Cette opération a mis en évidence le rôle essentiel du détaillant spécialisé, dont l'expertise assure des conseils



personnalisés et un accompagnement adapté lors de l'achat. Elle a également souligné l'importance de prendre en compte le chaussant : au-delà de l'aspect esthétique, une chaussure doit être choisie en fonction de la morphologie du pied de l'enfant afin de garantir confort et bon développement », résume Jean-Yves Collin, dirigeant de la boutique « À pieds joints » et membre de la FDCF. « Les réactions nous rappellent que la chaussure propose, au-delà du style et du confort, un volume chaussant, et que les chausseurs sont les mieux placés pour accompagner l'achat d'une nouvelle paire ! Leur expertise et leur expérience sont précieuses pour trouver des modèles adaptés à la morphologie des pieds des enfants ».

Rencontre avec les représentants de Bercy sur la réforme de la facturation électronique

Lundi 29 juin à 15 h, une délégation de la Fédération a été reçue à Bercy par Sébastien Rabineau, directeur de projet Facturation électronique, et Mathieu Le Gall, chargé de mission sur la réforme de la facturation électronique.

Cette rencontre faisait suite à notre demande de report de six mois de la mise en œuvre de la réforme de la facturation électronique. Elle a permis d'engager un dialogue constructif avec les représentants de l'administration afin d'exposer les préoccupations de notre profession face au calendrier actuellement prévu.

Au cours de cet échange, nous avons rappelé que les entreprises concernées sont pleinement conscientes des enjeux de cette réforme. Toutefois, la mise en œuvre opérationnelle soulève encore de nombreuses difficultés, notamment en matière d'adaptation des outils, d'accompagnement des entreprises et de préparation des différents acteurs.

Nous avons ainsi présenté les raisons qui motivent notre demande d'un report, estimant qu'un délai supplémentaire permettrait de sécuriser le déploiement de la réforme, de limiter les risques opérationnels et de garantir une mise en œuvre dans de meilleures conditions pour l'ensemble des entreprises concernées.

Les représentants de Bercy ont été à l'écoute de nos observations et ont pris note des difficultés et des attentes exprimées. Les échanges ont été francs, constructifs et ont permis de partager un état des lieux des préparatifs engagés ainsi que les enjeux liés au calendrier de déploiement.

Au cours de la réunion, plusieurs recommandations pratiques ont été partagées afin d'aider les entreprises à préparer la réforme de la facturation électronique.

Il a notamment été fait référence à E-Voicing Hub, une plateforme comparative permettant de consulter et de comparer les différentes offres de plateformes de dématérialisation. Cet outil peut constituer une aide précieuse pour les entreprises dans le choix de leur futur prestataire.

Il a également été conseillé, dans un premier temps, de privilégier une

plateforme gratuite pour la réception des factures électroniques, afin de disposer du temps nécessaire pour comparer les offres du marché avant de s'engager. Il est toutefois indispensable de vérifier attentivement les conditions générales du service, notamment l'absence d'engagement, les éventuels frais de résiliation et les conditions d'évolution vers une offre payante.

Les cabinets d'expertise comptable proposent également des solutions de facturation électronique. Toutefois, il convient d'être vigilant sur les coûts de mise en service ainsi que sur les abonnements mensuels qui peuvent être facturés. Il peut être opportun d'engager une discussion avec son expert-comptable afin de négocier ces frais ou d'obtenir une réduction des honoraires.

Enfin, il a été rappelé que les entreprises qui ne seront pas en conformité avec leurs obligations à l'entrée en vigueur de la réforme feront d'abord l'objet de messages de sensibilisation et de relance. En l'absence de régularisation, une mise en demeure pourra être adressée. Les représentants de Bercy ont indiqué qu'à terme, le non-respect de cette obligation pourra entraîner l'application de la sanction prévue par les textes, soit une amende pouvant aller jusqu'à 500 €.

En conclusion de cet échange, les représentants de Bercy nous ont proposé de nous revoir au début de l'année 2027 afin de faire un nouveau point sur l'avancement de la réforme. Cette prochaine réunion sera principalement consacrée à la phase d'émission des factures électroniques, dont l'entrée en vigueur est prévue en septembre 2027.

Cette perspective de poursuivre le dialogue est une avancée positive. Elle permettra de faire remonter les difficultés rencontrées par les entreprises sur le terrain, d'obtenir des précisions sur les modalités de mise en œuvre et d'accompagner au mieux les détaillants dans cette nouvelle étape de la réforme.



Isabelle Sequelino, secrétaire générale de la FDCF, et Romain Flandrin à Bercy.

Projet de livret FDCF 2026

Votre boutique est le pilier de votre activité. Protégez-la à la hauteur de votre investissement. En tant que spécialiste de la chaussure, vous jonglez chaque jour entre la gestion des stocks, le conseil client et la gestion de votre commerce. Votre métier comporte des risques spécifiques : une réserve pouvant contenir des matériaux inflammables (cartons, produits nettoyants de chaussures...), des collections saisonnières coûteuses, un flux constant de clientèle... Parce que la Macif connaît les enjeux des commerçants indépendants, nous vous proposons différentes solutions (incluses ou non dès votre adhésion) pour protéger votre activité.

La défense de vos droits

Défendez votre entreprise sans craindre les frais de justice. Un fournisseur qui livre une collection non conforme, un bailleur qui tente une augmentation de loyer abusive, ou un salarié qui conteste un licenciement aux Prud'hommes. Autant de litiges qui peuvent perturber votre activité. Face à ces menaces,

la Protection Juridique Vie Professionnelle Entreprise (PJVPE),

incluse dans votre adhésion à la FDCF, vous offre de nombreux avantages :

- **Sérénité financière** : Nous prenons en charge les frais et honoraires d'avocat, les frais d'expertise judiciaire et de commissaire de justice (dans les limites du contrat).
- **Nombreux domaines d'intervention** : Fournisseurs, prud'hommes, litiges de voisinage ou avec le bailleur administration...
- **Un expert à vos côtés** : Nos juristes tentent d'abord une résolution amiable, plus rapide, sinon nous vous suivons jusqu'au tribunal si nécessaire.

La protection de votre outil de travail

La Macif vous propose une solution adaptée à votre activité. Nous savons que pour un détaillant de chaussures, le stock peut représenter une trésorerie immobilisée très importante. Notre contrat est calibré pour protéger cette valeur.

1. Une protection de vos stocks et locaux

Vos réserves sont vulnérables (incendie dû aux cartons, dégâts des eaux ruinant les cuirs et daims...).

Notre + : En cas de sinistre majeur garanti (Vol, Incendie, Dégât des eaux...), nous couvrons jusqu'à 50% de la valeur du contenu pour parer aux imprévus.

2. La Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro)

Un client trébuche sur un tabouret d'essayage ? Une étagère mal fixée blesse un client dans votre commerce ? Un incendie se déclare et se propage aux locaux voisins ?

Notre + : Une couverture Dommages Corporels jusqu'à 8 M€ et une responsabilité locative jusqu'à 30 M€.

3. La continuité de votre activité

Si votre boutique doit fermer suite à un sinistre garanti (incendie, inondation...) vous devez continuer à assumer vos charges fixes. Avec la garantie pertes d'exploitation, en option du contrat MAP, nous maintenons vos rentrées d'argent en vous indemnisant jusqu'à 12 mois.



La Macif,
c'est vous.

Votre sécurité numérique

Votre caisse et vos données clients sont des cibles tentantes pour les hackers. Vous pensez que les cybercriminels ne visent que les multinationales ? Détrompez-vous. Les commerces de proximité sont des cibles faciles. En tant que détaillant de chaussures, vous utilisez un TPE, un logiciel de caisse, et vous stockez probablement des données clients (programme de fidélité, fichiers emails...). Les risques réels pour votre boutique :

1. Blocage de l'activité

Un virus bloque votre caisse enregistreuse un samedi après-midi. Vous ne pouvez plus encaisser.

2. Vol de données

Le fichier client (adresses, téléphones) est piraté. Votre responsabilité peut être engagée (RGPD).

3. Rançongiciel

On crypte vos données de gestion et on vous demande de payer pour les récupérer.

Ces risques ne sont généralement pas couverts par une assurance multirisque professionnelle.

La réponse Macif Cyber :

Réaction immédiate 24h/24 et 7j/7 : En cas d'attaque, vous n'êtes pas seul devant un écran noir. Des experts informatiques interviennent pour débloquer la situation.

Indemnisation : Prise en charge des pertes

financières liées à l'interruption d'activité et frais de reconstitution des données.

Gestion de crise : Nous vous aidons à gérer la communication auprès de vos clients si leurs données ont fuité (obligation légale).

Votre protection sociale en tant que chef d'entreprise

Avec le contrat Macif Mutuelle Santé, profitez d'une couverture pour vous et votre famille, modulable, avec des services d'accompagnement dédiés aux indépendants et éligible aux avantages de la loi Madelin.

Vous protéger en cas d'arrêt de travail, invalidité et décès. Nos solutions vous apportent à vous ainsi qu'à vos proches une sécurité financière dans ces situations difficiles en vous permettant de compléter vos revenus, en cas d'incapacité temporaire de travail ou d'invalidité permanente, et de prévoir un capital et/ou une rente pour vos proches en cas de décès.

La protection de vos salariés

La Macif propose une solution adaptée aux employeurs qui ont l'obligation de mettre en place un contrat aux profits de leurs salariés. Ce contrat présente de nombreux intérêts pour les employeurs et les salariés. Il permet notamment au salarié, en fonction de la formule de garanties souscrite par l'employeur, d'améliorer sa couverture pour lui et ses ayants droit.

La prévoyance collective des salariés

Le contrat Prévoyance Entreprises proposé par la Macif respecte les obligations des entreprises, tout en répondant aux besoins des salariés et de leur famille grâce à :

- Une garantie de base en cas de décès, avec des garanties optionnelles complémentaires.
- Des garanties optionnelles au choix de l'employeur pour compléter les revenus et préserver le niveau de vie des salariés en cas d'incapacité temporaire de travail ou d'invalidité permanente.

RETROUVEZ LA FDCF

*sur les salons
de septembre !*



FÉDÉRATION DES DÉTAILLANTS
EN CHAUSSURES DE FRANCE

En septembre, la Fédération des Détaillants en Chaussures de France (FDCF) vous donne rendez-vous sur les salons **Promo Chaussures, Step Ouest et Centro Crecendo.**

PROMO CHAUSSURES
Rhône-Alpes
Salon professionnel
30/31 août
1^{er} septembre
2026

Collection Printemps - Été 2027

STEP OUEST
Salon de la Chaussure
Pere des Bepistiers -
Le Seajoire - NANTES

Collection PRINTEMPS-ÉTÉ 2027

*16^{ème} session
Septembre 2026*

Dimanche 6 septembre
08h30-19h30
Lundi 7 septembre
08h30-18h00

Événement libre réservé aux professionnels

PARIS CENTRO CRECENDO
Nouvelles Collections
Printemps-Été 2027

20 & 21 SEPTEMBRE 26
PARIS - ESPACE CHAMPERRET



Venez rencontrer
notre équipe



Découvrir nos actions
au service des
détailants indépendants



Échanger sur
vos projets...

... et profiter d'une belle surprise !

ADHÉSION FDCF 2027

**PARTICIPEZ À NOTRE
TIRAGE AU SORT**
SUR LE STAND ET TENTEZ DE REMPORTER
VOTRE ADHÉSION FDCF 2027 !



Jean Luc GREUEZ nous a quittés brutalement à l'âge de 67 ans après plus de 50 ans dans le domaine de la chaussure. Il a repris l'entreprise familiale CHAUSS TEX à Lilliers (62) en axant sa stratégie sur le secteur du confortable. Il a ainsi pu développer un réseau renommé dans le nord de la France de sept magasins. Sa passion pour la chaussure était marquée par son investissement dans notre entreprise. Un humain qui a marqué son passage par son côté sociable et toujours à l'écoute de sa famille et ses collaborateurs.

Romain Flandrin, son gendre.



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-Détailants-en-Chaussures-de-France

Directeur de la publication : Jean-Pierre Gonet - FDCF.

Conception graphique : © Nicolas Petit - www.nicolaspetit.net / Imprimeur : Les imprimeurs Corrèziens

