

À LA UNE

GMS Group France partenaire de la Fédération Nationale des Détaillants en Chaussure de France

GMS France a rejoint la Fédération nationale des Détaillants en Chaussures de France (FDCF). Le secteur de la Chaussure représente 3650 entreprises de détaillants, ce qui correspond à environ 4550 magasins et environ 10 000 emplois. Un poids économique significatif !

A l'heure où le commerce de détail doit se réinventer face à la crise sanitaire, Jean-Pierre GONET, Président de la FDCF, a accepté de répondre à nos questions.



GMS News : Tout d'abord, rappelons le rôle de la Fédération Nationale des Détaillants en Chaussures de France...

La mission de la Fédération est bien évidemment en priorité la défense de la profession. Notre représentativité du secteur nous permet de nous faire entendre par les pouvoirs publics ; nous avons d'ailleurs des contacts réguliers avec le Ministère de l'Economie et des finances. Nous travaillons au plus près des intérêts des détaillants. Nous avons notre propre **Convention Collective**, sur laquelle la Fédération a travaillé !

GMS News : Quels sont les chantiers actuels de la Fédération ?

Cette crise sanitaire nous a donné l'occasion de nous faire entendre sur différents points.

À la fin du 2^e confinement, fin novembre 2020, nous avons insisté pour avancer la réouverture des commerces de 2 ou 3 jours avant la date initialement prévue ; ce qui nous a permis de bénéficier d'un week-end supplémentaire d'ouverture de nos magasins.

Nous avons aussi travaillé sur les dates des soldes. Les soldes d'été 2020 avaient déjà été décalées et nous sommes intervenus dans le même sens pour les soldes d'hiver. Nous avons été entendus puisqu'il y a eu report à fin janvier.

Pour les prochaines soldes d'été, nous allons lancer une consultation auprès des détaillants. Même si nous savons qu'il y aura autant de propositions que de détaillants, il nous faudra nous positionner, car la Grande Distribution, elle, ne manquera pas de le faire.

GMS News : Pour les commerçants qui ne sont pas encore adhérents à la Fédération, quels sont les avantages que procure l'adhésion ?

- La protection juridique, s'ils nous saisissent avant d'introduire une action en justice ;
- L'espace "Adhérents" qui permet d'accéder à des informations utiles, en ce moment sur les aides de l'état sur les aides sociales ;
- Les actualités de la profession : par exemple en ce moment l'annulation du Crecendo (ce qui est bien dommage) ;
- Le Social : nous avons des avocats spécialisés dans les différents domaines. Ainsi, les adhérents peuvent soumettre un cas, sur lequel un avocat peut se pencher manière entièrement gratuite dans un premier temps ;
- Un partenariat avec la SACEM avec à la clé une remise de 20 % ;
- L'abonnement à "l'Essentiel de la chaussure" ;
- La Fédération cotise à un organisme qui verse à la filière chargée du retraitement des chaussures usagées, de cette manière, nous participons au recyclage à la valorisation des chaussures usagées.
- Les formations : en lien avec notre partenaire, nous proposons des formations qui, dans certains cas, peuvent être financées par les OPCO :
 - "Bien chausser l'enfant" : cela ne s'improvise pas, et ce savoir-faire est, avec l'accueil du client, l'un de nos atouts maîtres !
 - "Le Numérique" : nos détaillants ne connaissent pas toujours toutes les possibilités du numérique. Ce sont par exemple des choses simples comme Facebook, Instagram et Google My Business ; mais aussi par exemple la gestion informatique du stock, qui permet d'assurer une rotation optimale et de bien préparer ses achats.

À LA UNE : suite de l'interview

GMS News : Le sujet incontournable : la crise sanitaire, comment vos adhérents la vivent-ils ?

Cela ne date pas d'hier, nous constatons depuis plusieurs années que la dépense dans l'équipement de la personne diminue progressivement. La mode n'exerce plus - ou en tous cas beaucoup moins - sa dictature, qui poussait à des achats de renouvellement chaque année... on est entrés dans la consommation durable... Avec ces deux confinements, la crise sanitaire, n'a pas arrangé la tendance.

Pourtant, je ne veux pas être entièrement négatif. Pour certains détaillants, le premier confinement a été l'opportunité de rafraîchir le magasin, de mettre en place des mesures positives.

On ne rappellera jamais assez le "combo gagnant" : un magasin accueillant un personnel de vente bien briefé et une bonne communication ! La période a pu être propice à la réalisation de certains projets que l'on différerait par manque de temps...

Et puis, certains détaillants sont partis en retraite et de nouveaux entrepreneurs ont fait leur apparition dans le métier. Je pense qu'ils vont amener un souffle nouveau : mêmes s'ils ne sont pas forcément issus du monde de la chaussure, ils apprendront et apporteront sans doute des pratiques nouvelles.

GMS News : Et le numérique ?

Le numérique est important pour faciliter la communication entre le magasin et les clients : annoncer des promotions, faire savoir qu'on pratique le click and collect, maintenir la relation au travers de Facebook, Instagram ou Google My Business.

Tout cela peut marcher très bien à condition de l'utiliser avec un fichier clients de qualité - sans oublier bien sûr la RGPD-. Le site vitrine peut aussi être utile, mais pour aller plus loin avec un site e-commerce, c'est une autre dimension : il faut une personne dédiée : le détaillant ne peut pas tout faire et encore faut-il que les résultats soient à la hauteur. Quant à la Market place, elle peut aussi être une solution, mais là, c'est à chacun de voir.

GMS News : Quels sont les chantiers de la Fédération pour l'avenir ?

La directive "Omnibus" : nous avons été auditionnés par le ministère pour la transposition de cette directive adoptée le 27 novembre 2019 et publiée au Journal officiel de l'Union européenne le 18 décembre 2019. Cette directive, qui devra être transposée par les Etats membres avant le 28 novembre 2021. Il s'agit en particulier de bannir des pratiques déloyales en matière d'indication des prix.

"Lorsqu'ils annonceront des réductions de prix, les professionnels devront désormais mentionner le prix le plus bas appliqué au produit au cours d'une période minimale de 30 jours précédant l'application de la réduction de prix." On ne veut plus de ces fausses remises... **Un gros chantier que cette réglementation des ventes avec démarques !**

GMS News : Et concernant les groupements...

Ils ont apporté - et continuent de le faire - beaucoup aux détaillants, qui ont souvent des questionnements : et il serait bon que les groupements communiquent davantage vers eux pour leur parler des services qu'ils peuvent leur proposer.



FRANCE NUM

Au-delà du Plan de relance, l'État et les collectivités territoriales soutiennent l'activité économique des TPE PME, artisans, commerçants et professions libérales, en vous proposant des aides financières à la transformation numérique.

Objectif : trouver des clients via internet, les fidéliser, gagner du temps grâce à la communication numérique et à la mise en place de logiciels. Rendez-vous sur francenum.gouv.fr

GMS : DES SERVICES SUR-MESURE !

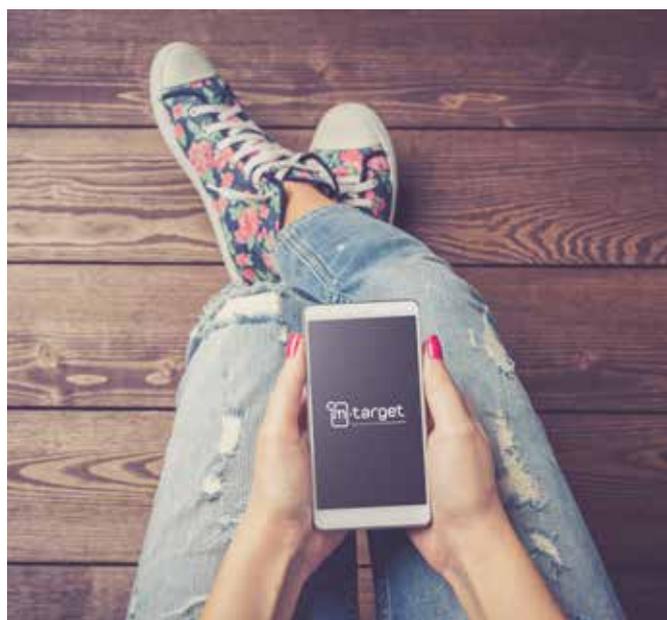
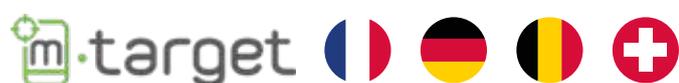
Sms et emailing vers la Suisse, la Belgique & l'Allemagne

Depuis quelques mois déjà, GMS propose, en partenariat avec la société m.Target, une solution pour permettre aux détaillants d'annoncer les nouveautés, les soldes et les offres promotionnelles.

Certains d'entre vous ont pu apprécier :

- Une solution d'envoi de SMS pour mener des actions de promotion ciblées, le smartphone est aujourd'hui devenu le compagnon de tous les instants, il faut en profiter !
- Un service d'eMailing pour rester en contact avec vos clients.

Tous ces services sont désormais accessibles pour la Belgique, la Suisse et l'Allemagne, en particulier pour nos magasins frontaliers.



RETROUVONS-NOUS SUR
NOTRE PAGE FACEBOOK

GMSgroupFrance

Pour votre magasin, animation visuelle, signalétique & securite sanitaire

Réservez le meilleur accueil à vos clients dès la réouverture !

Pour rendre votre vitrine attrayante, animer l'ambiance de votre magasin, vous fournir tous les équipements nécessaires à la sécurité sanitaire de votre personnel et de vos clients (plexiglas, signalétique), Nora Distribution vous propose un catalogue complet.

En plus des affiches de soldes que certains d'entre vous connaissent déjà bien, voici un aperçu des réalisations de notre partenaire.

Dans le cadre du partenariat entre GMS Group et Nora Distribution, nos clients bénéficient d'un catalogue dédié.

N'hésitez pas à le demander à votre interlocuteur GMS. Et pour passer commande, faites-vous connaître auprès de :

Bastien MULLER
bastien.m@nora-distribution.fr
ou au 03 88 68 21 49



SERVICES : LES 4 BOÎTES À OUTILS DE GMS

En intervenant auprès des détaillants et des fabricants de chaussures, GMS apporte une vraie contribution au secteur

- Côté fabricants, pour assurer sécurité et rapidité de paiement.
- Côté détaillants, pour faciliter les transactions grâce à une chaîne de valeur sécurisée : paiement centralisé, facilités de trésorerie, sécurité de transactions, déstockage, promotion, formation...

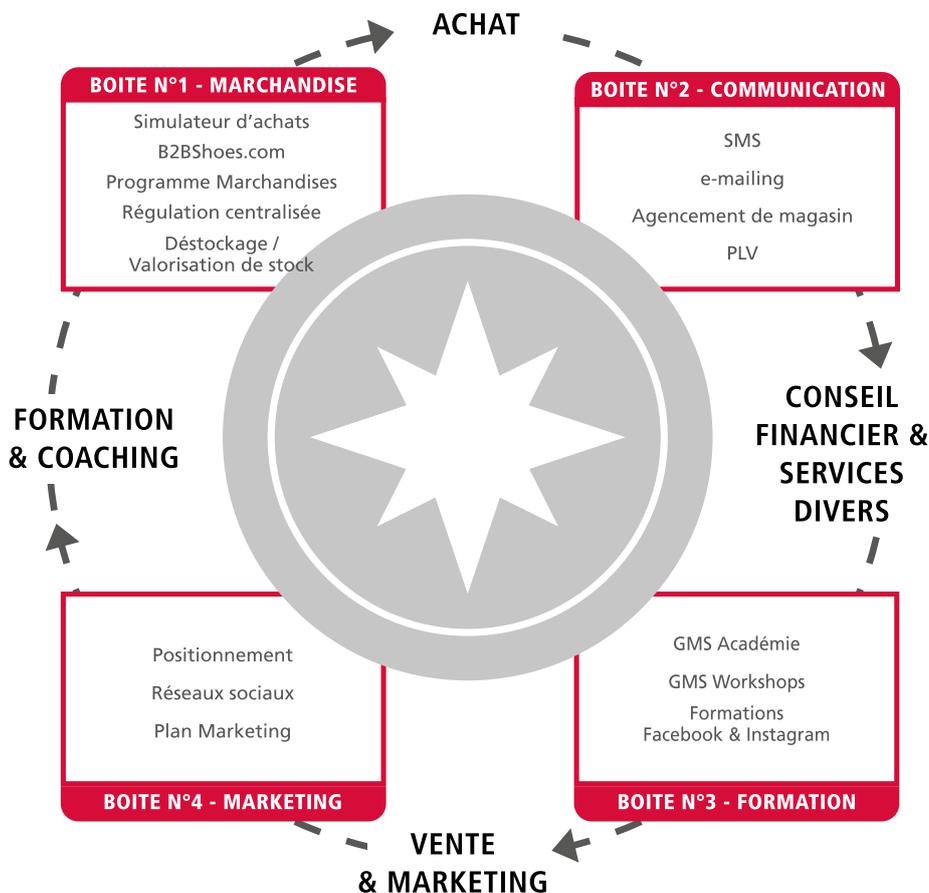
Le magasin offre la possibilité d'essayer ses chaussures tout en bénéficiant de l'écoute et du conseil d'un véritable professionnel.

La qualité de l'expérience-client est le meilleur atout pour les boutiques physiques et un véritable argument face à la concurrence d'Internet.

Cette approche permet ainsi aux détaillants de se concentrer sur l'essentiel : leurs clients !



4 Boîtes à outils **GMS** pour vous accompagner et...



pour vous apporter une meilleure efficacité!