

Rapport d'activité 2024

**Fédération Nationale des Détaillants en
Maroquinerie et articles de Voyage**

Le 31 mars 2025

SOMMAIRE

I.	Agenda de la FNDMV	3
II.	Baromètre de branche	4
	➤ Baromètre de branche	4
	a) 1 ^{er} Trimestre	4
	b) 2 ^{ème} Trimestre	5
	c) 3 ^{ème} Trimestre	6
	d) 4 ^{ème} Trimestre	7
III.	Actions et représentation de la profession	8
	➤ Site internet	8
	➤ Guides pratiques	9
	➤ Calendrier éditorial annuel	10
	➤ Mise en place de Webinaire	11
	a) Les risques Cyber	11
	b) L'Intelligence Artificielle	11
	➤ Journée de formation	12
	➤ Participation aux Salons régionaux de Bordeaux et de Lyon	13
	➤ Mutualisation des achats	14
	➤ Dénonciation de la vente en grande surface de Cabaña	15
	➤ Maintien de notre code NAF	18
	➤ Création de deux groupes d'échange	18
	➤ Délais de paiement	18
	➤ Visibilité de la FNDMV dans les médias	19
	➤ 2024, année de la représentativité pour la FNDMV	19
	➤ Visite des Tannerie Haas	20
IV.	Promotion de la profession	21
	➤ Les kits PLV	21
	➤ Une campagne de Noël	22
	➤ Vidéo mettant en scène les adhérents pour les fêtes de Noël	23
	➤ Des étiquettes bagage	24
	➤ Les réseaux sociaux de la FNDMV	24
	a) Les Campagnes vidéo AF Cuir	25
	b) Vidéo promotion des métiers	25
V.	La Branche du Commerce de Détail non Alimentaire (CDNA)	26
	➤ Les accords de branche conclus en 2024	26
	➤ Autres accords de branche entrés en vigueur en 2024	27
	➤ Formation professionnelle	30
	➤ Projets de la branche	31
	➤ Etudes interbranche	32

I. Agenda de la FNDMV 2024

Tout au long de l'année, la FNDMV assiste à de nombreuses réunions, environ une centaine avec les partenaires suivants :

- Le conseil du Commerce de France
- La Confédération des Commerçants de France
- AF Cuir anciennement Conseil National du Cuir
- Le CDNA
- L'APCDNA
- L'INSEE
- La DGCCRF
- Le Collectif de l'Équipement de la Personne
- Le Conseil National du Commerce
- Le Cabinet de la Ministre Olivia Grégoire
- La CPME

II. Baromètre de branche

a) Baromètre 1^{er} Trimestre 2024

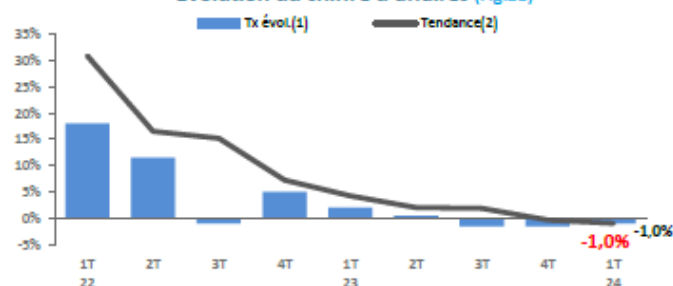
MAROQUINERIE

Sources : CDNA / XERFI-Spécific

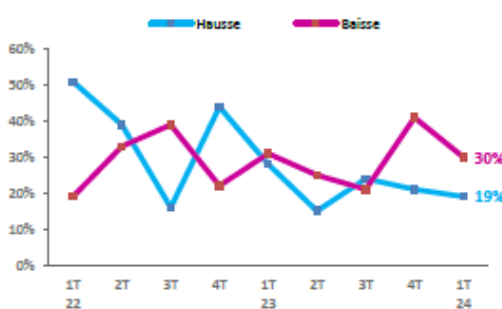
Baisse modérée mais persistante

C'est un nouvel affaiblissement du chiffre d'affaires qui est enregistré par la maroquinerie en ce début d'année. En cause : un panier moyen moins élevé et une fréquentation affaiblie. La tendance annuelle passe ainsi sous le seuil négatif (-1%). Pourtant, dans ce contexte de dégradation, les professionnels de la maroquinerie ne se sont jamais montrés aussi optimistes quant à leur activité future. Les promesses d'une inflation apaisée et d'une hausse de la fréquentation portée par les Jeux Olympiques permettent à près de la moitié des entreprises d'anticiper une amélioration pour le printemps. Malgré la situation attendue, les intentions d'embauche restent timides et se dégradent pour atteindre 4%, moins de la moitié de ce qu'elles étaient un an plus tôt.

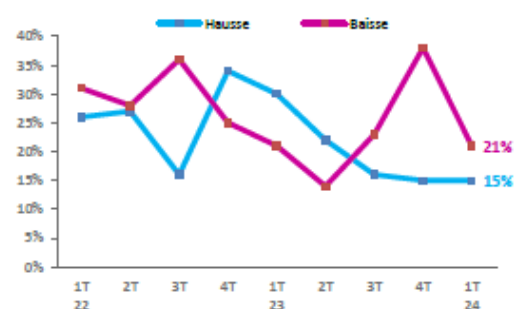
Évolution du chiffre d'affaires (Fig.21)



Fréquentation (Fig.22)



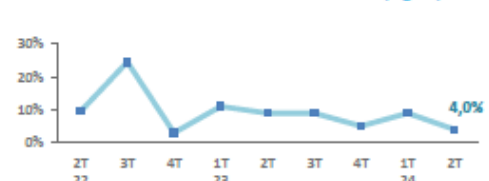
Panier moyen (Fig.23)



Anticipations d'activité (Fig.24)



Intentions de recrutement (Fig.25)



Détail

Remplacement des effectifs	Accroissement des effectifs	Total (% d'entreprises)
2,5%	1,5%	4,0%

⁽¹⁾ Tx évol. : évolution du trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente (en %)

⁽²⁾ Tendance : évolution des quatre derniers trimestres par rapport à la même période de l'année précédente (en %)

b) Baromètre 2ème Trimestre 2024

MAROQUINERIE

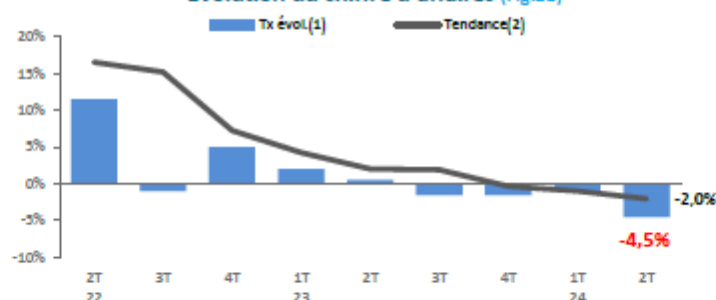
Sources : CDNA / XERFI-Spécific

Dégradation marquée de l'activité

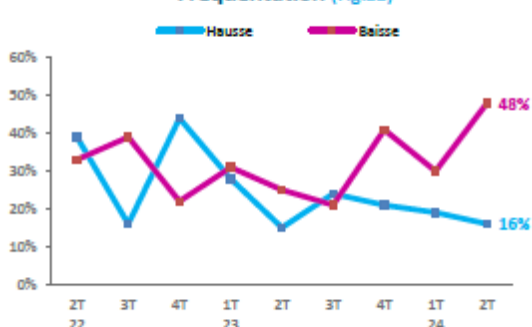
En raison d'une moindre fréquentation et d'un panier moyen plus faible, l'activité des maroquineries est en peine au printemps 2024 : le chiffre d'affaires se dégrade fortement de -4,5% par rapport à l'année précédente, entraînant l'évolution annuelle à la baisse de -2%.

Les professionnels restent quasiment un tiers (30%) à penser que l'activité va s'améliorer sur les trois prochains mois, mais presque la même proportion parie plutôt sur sa dégradation (27%). De leur côté, les intentions de recrutement s'affichent à un niveau stable par rapport à 2023 : pour l'été 2024, 8,5% des entreprises de maroquinerie devraient recruter.

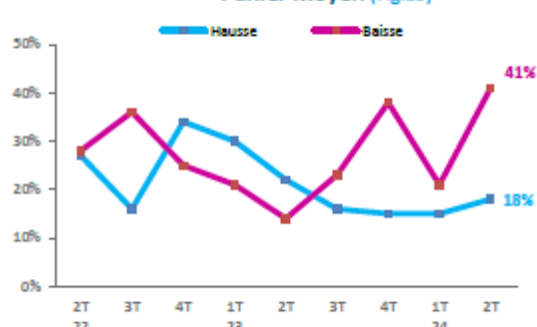
Évolution du chiffre d'affaires (Fig.21)



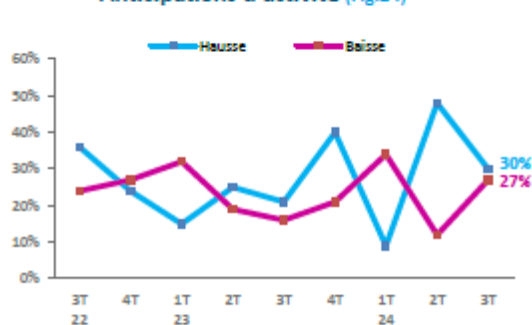
Fréquentation (Fig.22)



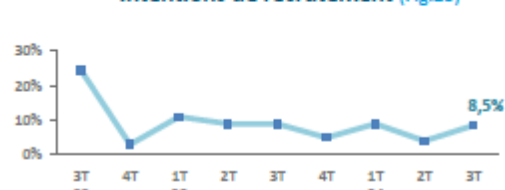
Panier moyen (Fig.23)



Anticipations d'activité (Fig.24)



Intentions de recrutement (Fig.25)



Détail

Remplacement des effectifs	Accroissement des effectifs	Total (% d'entreprises)
3,5%	5,0%	8,5%

⁽¹⁾ Tx évol : évolution du trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente (en %)

⁽²⁾ Tendance : évolution des quatre derniers trimestres par rapport à la même période de l'année précédente (en %)

c) Baromètre 3^{ème} Trimestre 2024

MAROQUINERIE

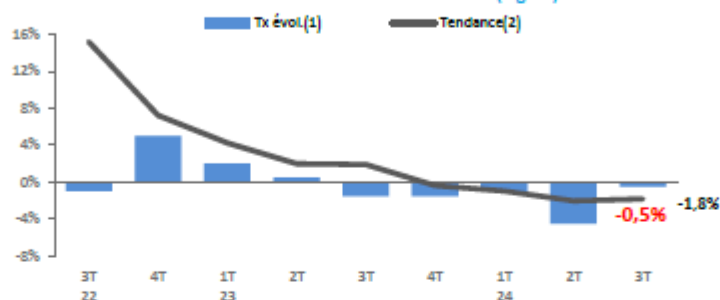
Sources : CDNA / XERFI-Spécific

Des ventes qui tendent à se stabiliser cet été

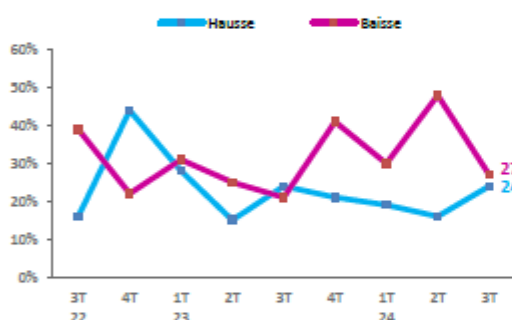
Suite à douze mois de repli, les ventes du secteur de la maroquinerie tendent à se rapprocher de l'équilibre ce trimestre : -0,5% en valeur à un an d'intervalle. Si les clients sont restés très attentifs à leurs dépenses (le panier moyen est plus souvent noté à la baisse qu'à la hausse), leur fréquentation s'est stabilisée cet été. Le taux de croissance s'affiche à -1,8% sur douze mois glissants.

Les anticipations d'activités restent partagées ce trimestre avec respectivement 20% et 16% des entreprises qui prévoient une baisse et une hausse de leurs ventes. Deux tiers d'entre eux, estiment que l'activité va se stabiliser le trimestre prochain.

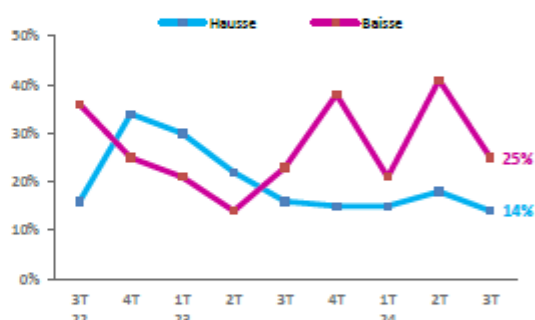
Évolution du chiffre d'affaires (Fig.21)



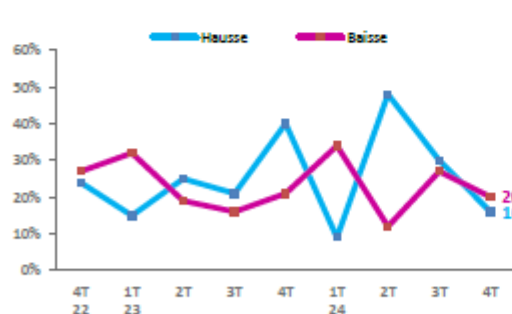
Fréquentation (Fig.22)



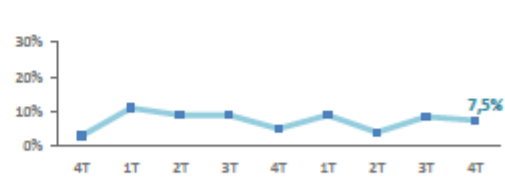
Panier moyen (Fig.23)



Anticipations d'activité (Fig.24)



Intentions de recrutement (Fig.25)



Détail

Remplacement des effectifs	Accroissement des effectifs	Total (% d'entreprises)
2,5%	5,0%	7,5%

⁽¹⁾ Tx évol. : évolution du trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente (en %)

⁽²⁾ Tendance : évolution des quatre derniers trimestres par rapport à la même période de l'année précédente (en %)

d) Baromètre 4^{ème} Trimestre 2024

MAROQUINERIE

Sources : CDNA / XERFI-Specific

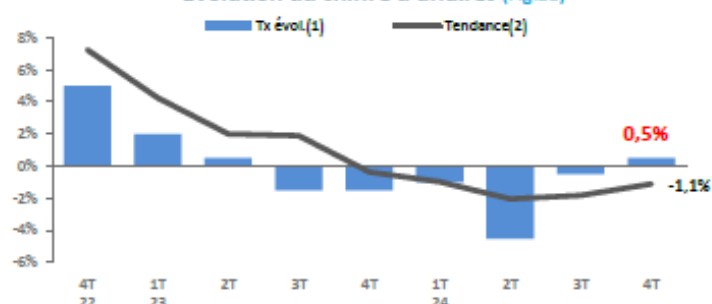
Une légère remontée en fin d'année

Après plus d'un an en repli, le chiffre d'affaires de la maroquinerie se redresse légèrement pour s'établir juste au-dessus de l'équilibre sur ce dernier trimestre 2024 : +0,5% à un an d'intervalle. Le rythme annuel d'évolution s'affiche en baisse de 1,1% à l'issue de l'année 2024.

Le montant du panier moyen a baissé chez près d'un quart des acteurs de la maroquinerie, tandis que la fréquentation est restée stable.

Les intentions de recrutement restent faibles : seulement 4% des entreprises envisagent d'embaucher. En effet, un peu plus d'un quart des entreprises de la maroquinerie s'attendent à une baisse de l'activité pour le prochain trimestre.

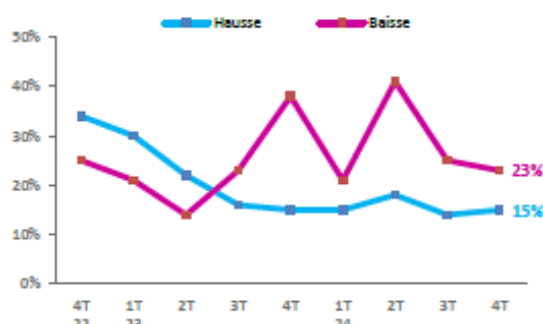
Évolution du chiffre d'affaires (Fig.21)



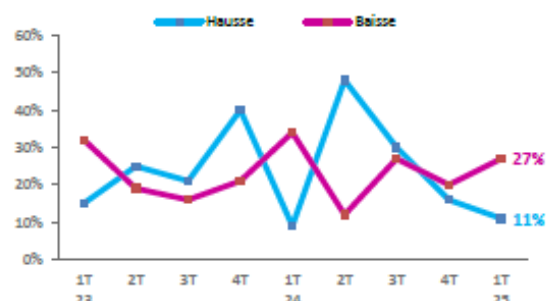
Fréquentation (Fig.22)



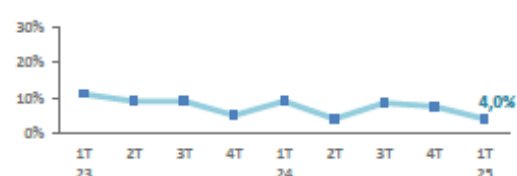
Panier moyen (Fig.23)



Anticipations d'activité (Fig.24)



Intentions de recrutement (Fig.25)



Détail

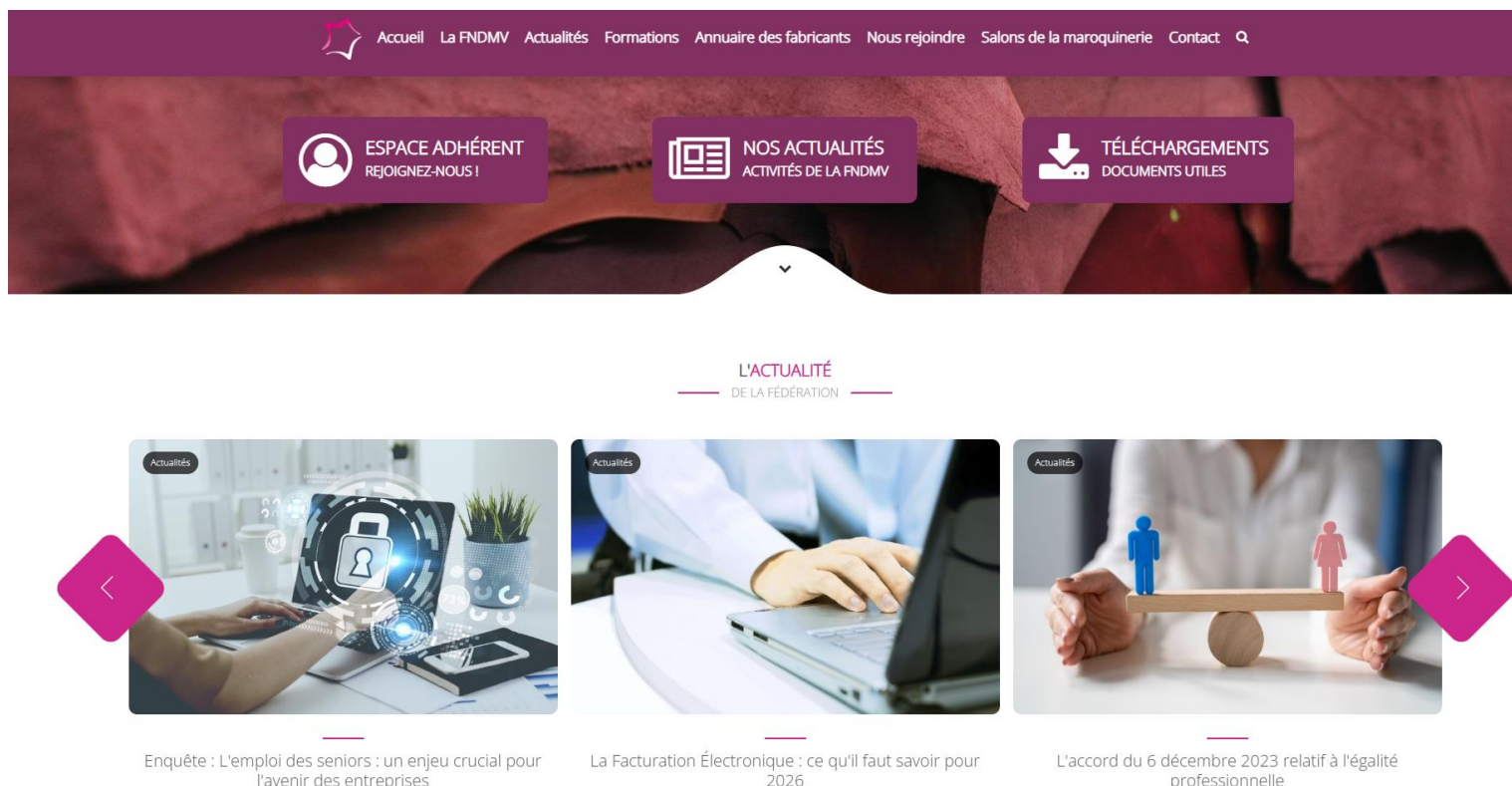
Remplacement des effectifs	Accroissement des effectifs	Total (% d'entreprises)
4,0%	1,5%	4,0%

⁽¹⁾ Tx évol. : évolution du trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente (en %)

⁽²⁾ Tendance : évolution des quatre derniers trimestres par rapport à la même période de l'année précédente (en %)

III. Actions et représentation de la profession

LE SITE INTERNET



Le site est alimenté toutes les semaines d'articles et de documents téléchargeables. Nous vous rappelons que le site est doté **d'un annuaire des fabricants** permettant aux maroquiniers d'être mis en relation rapidement avec le service BtoB des marques

Dans l'espace adhérents vous avez la possibilité de télécharger de nombreux documents :

- Les différents Kit de communication
- Un dossier complet afin de mener les entretiens professionnels des salariés
- Différents Guides pratiques
- Des documents téléchargeables, tels que la convention collective des commerces de détail non alimentaires, différentes études...
- Différents modèles afin d'avoir des éléments clés en main : modèle de CDI / CDD, modèle de règlement intérieur, modèle de registre RGPD...



Nom du fichier

Indication du prix de vente sur les réseaux sociaux, quelle est la règle? **New** Adhèrent uniquement

L'accord du 6 décembre 2023 relatif à l'égalité professionnelle **New**

La revue professionnelle novembre / décembre 2024 **New** Adhèrent uniquement

La place du commerce dans les territoires, étude 2024

Guide pratique pour le planning éditorial 2025 Adhèrent uniquement

Calendrier éditorial 2025 pour vos réseaux sociaux Adhèrent uniquement

Caractéristiques - collection Hendaye - Mutualisation Jump Adhèrent uniquement

Bon de commande mutualisation Jump Adhèrent uniquement

Revue professionnelle Septembre / Octobre 2024 Adhèrent uniquement

La revue professionnelle juillet / août 2024 Adhèrent uniquement

La revue professionnelle Mai / Juin 2024 Adhèrent uniquement

Etudes "Les nouvelles formes d'organisation du travail"

Synthèse étude "Les nouvelles formes d'organisation du travail"

Livret : les bonnes pratiques pour l'attractivité des entreprises et la fidélisation des salariés

Revue professionnelle Mars / Avril 2024 Adhèrent uniquement

LES GUIDES PRATIQUES

Tout au long de l'année la FNDMV a informé ses adhérents sur différents sujets à travers des mails mais également des guides pratiques. Cette année les adhérents ont été informés des sujets suivants :

- Un guide pratique sur les ventes en liquidation, quelles obligations ;
- Un guide pratique sur les obligations d'affichage avec un modèle prérempli ;
- Un guide pratique sur les congés payés et les arrêts maladie ;
- Un guide pratique sur la transmission des entreprises ;
- Un guide pratique sur quelques conseils sur comment bien publier sur les réseaux sociaux ;
- Un guide pratique sur les indications du prix de vente sur les réseaux sociaux.

CALENDRIER EDITORIAL ANNUEL

Dans le cadre de notre mission visant à simplifier la vie des détaillants en maroquinerie, la fédération a mis en place un calendrier éditorial annuel destiné aux réseaux sociaux. Cet outil pratique a été conçu pour permettre aux détaillants de planifier efficacement leurs publications tout au long de l'année.

Le calendrier propose une idée de post tous les deux jours en moyenne, offrant ainsi une source d'inspiration constante pour alimenter la présence en ligne des détaillants. Chaque proposition inclut des textes prêts à l'emploi, des suggestions de visuels attrayants et des conseils pratiques pour optimiser l'impact des publications.

Cette initiative s'inscrit dans notre engagement à soutenir les professionnels de la maroquinerie dans leur stratégie de communication digitale, en leur fournissant des ressources adaptées pour renforcer leur visibilité et attirer une clientèle toujours plus large. Grâce à ce calendrier, nous espérons faciliter leur quotidien et les aider à se concentrer sur ce qu'ils font de mieux : offrir des produits de qualité à leurs clients.



Planning éditorial annuel

Incontournables dans notre vie quotidienne, les réseaux sociaux se sont de plus en plus imposés comme de formidables outils de communication pour les entreprises. Véritables tremplins pour développer votre visibilité et vos ventes, il est indispensable de les intégrer pleinement dans votre stratégie digitale.

Nous avons le plaisir de vous annoncer que la FNDMV a élaboré un calendrier éditorial pour l'année, spécifiquement conçu pour optimiser votre présence sur les réseaux sociaux. Ce calendrier vous fournira une feuille de route claire et dynamique, afin de renforcer l'engagement de votre audience et de maximiser l'impact de vos communications.

Nous sommes convaincus que cette initiative vous aidera à structurer vos contenus et à gagner en visibilité tout au long de l'année.

Nous vous invitons à consulter ce calendrier et à l'intégrer dans votre stratégie de communication. Ensemble, faisons briller vos initiatives et partageons nos passions de manière efficace et inspirante !

Voici quelques conseils pour maîtriser au mieux vos réseaux sociaux :



Calendrier éditorial du mois de janvier pour vos réseaux sociaux			
DATE DE PUBLICATION	TITRE	TYPE DE CONTENU	MOTS-CLÉS
01/01/25	Adieu 2024, Bonjour 2025. L'équipe [nom de la maroquinerie] vous souhaite une belle année remplie de bonheur, de découverte et de style!	Vidéos / photos	#nouvelleannee #bonneannee #jaimemonmaroquinier
02/01/25			
03/01/25	Nouvelle année, nouvelle vitrine (indiquez la particularité, couleur, marque...) / Qui dit nouvelle vitrine dit making off ;) (vous pouvez publier le making off de votre vitrine avec un avant et après, et les différentes étapes de la confection de votre vitrine)	Photo / vidéo	#vitrine #maroquinerie #sac #bagage #jaimemonmaroquinier
04/01/25			
05/01/25			
06/01/25	On commence ce début de semaine avec cette jolie marque / joli modèle	Photo / vidéo	#maroquinerie #bagage #petitemaroquinerie #accessoire #jaimemonmaroquinier
07/01/25			
08/01/25	Top départ des soldes ! De nombreuses pépites vous attendent !	Photo / visuel de la FNDMV	#soldes #maroquinerie #sac #accessoires #bagage #jaimemonmaroquinier
09/01/25	Publier chaque jour un article soldé	Photos	#soldes #maroquinerie #sac #accessoires #bagage #jaimemonmaroquinier
10/01/25	Publier chaque jour un article soldé	Photos	#soldes #maroquinerie #sac #accessoires #bagage #jaimemonmaroquinier
11/01/25	Journée du merci : Remerciez votre communauté, vos clients pour sa fidélité : "En cette journée du merci, la maroquinerie [nom] tient à vous remercier de votre fidélité !" / si vous ouvrez le 1er dimanche des soldes préparez un post avec vos horaires d'ouverture	Photos / visuel	#soldes #maroquinerie #sac #accessoires #bagage #jaimemonmaroquinier #merci
12/01/25	Nous sommes ouverts, venez nous rendre visite !	Photos / visuel	#soldes #maroquinerie #sac #accessoires #bagage #jaimemonmaroquinier

MISE EN PLACE DE WEBINAIRES

La FNDMV a proposé 2 webinaires en 2024 :

a) L'intelligence artificielle

Ce webinaire a permis d'explorer les différentes applications de l'IA et de mettre en lumière les opportunités qu'elle offre pour optimiser les processus au sein des entreprises.

Lors de ce webinaire, des experts ont partagé leurs connaissances sur les outils d'intelligence artificielle disponibles et leurs capacités à automatiser certaines tâches. Les participants ont ainsi pu découvrir comment ces technologies peuvent non seulement améliorer la productivité, mais aussi libérer du temps précieux pour se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée.

🌟 **WEBINAIRE CPME SUR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE** 🌟

🚀 Vous êtes prêt à découvrir comment l'intelligence artificielle peut transformer votre entreprise ?

🗓 Nous sommes ravis de vous inviter à notre série exclusive de **webinaires** mensuels sur l'IA pour les chefs d'entreprise !

📅 Chaque mois, plongez dans des sujets passionnants et pratiques de l'IA, conçus spécialement pour vous aider à exploiter tout le potentiel de cette technologie, **avec une promesse** : à l'issue de chaque **webinaire**, vous serez en capacité d'utiliser des outils pour votre usage professionnel.

Ne manquez donc pas cette opportunité de rester à la pointe de l'innovation. Inscrivez-vous dès à présent pour le premier **webinaire**.

🔍 **THEME DU MOIS :**

EXPLORATION DE CHATGPT : REVELEZ SON POTENTIEL CONVERSATIONNEL

🤖📄 La génération de contenus est une tâche chronophage et pourtant essentielle à toutes entreprises.

Aujourd'hui, les IA génératives offrent des possibilités pour gagner du temps et vous permettre de vous consacrer à votre cœur de métier.

🚀 Découvrez ces possibilités avec nous !

📅 Date : 19 mars 2024

🕒 Heure : 11h - 12h

b) Les risques Cyber

Ce webinaire a été proposé dans le cadre du partenariat FNDMV / MACIF. Il a permis d'exposer les menaces et de présenter les bonnes pratiques pour sécuriser vos activités.



La Macif,
c'est vous.

Quelles menaces peuvent les concerner ? Quelles sont les bonnes pratiques pour sécuriser leur activité ?

La Macif organise un webinaire sur les risques cyber destinés aux professionnels et associations le 19 juin de 13h à 14h.

Animé par Denis Boyer, chargé de mission sensibilisation chez cybermalveillance.gouv.fr, et Allan Chasseau, responsable des systèmes d'information Macif, ils interviendront ensemble pour apporter des éclairages à ces interrogations.

JOURNEE DE FORMATION

Dans le cadre de ses actions de valorisation des savoir-faire liés au secteur du cuir, la fédération a organisé en 2024 une formation dédiée à l'entretien des cuirs. Cette initiative a eu pour objectif de sensibiliser les participants aux spécificités de différents types de cuir et de leur fournir des outils pratiques pour un entretien adapté.

Deux sessions de formation ont été proposées : la première à Paris le 7 octobre et la seconde à Lyon le 14 octobre. Ces formations, animées par le Centre Technique du Cuir, ont permis aux participants d'acquérir des connaissances approfondies sur les méthodes d'entretien appropriées selon les types de cuir.



PARTICIPATION AUX SALONS REGIONAUX DE BORDEAUX ET DE LYON

Dans le cadre de nos actions de promotion et de soutien à notre secteur, la fédération a eu le plaisir de participer à deux salons de la maroquinerie cette année : le salon de Bordeaux, qui s'est tenu les 11 et 12 février, et le salon de Lyon, les 15 et 16 septembre.

Lors du salon de Bordeaux, la présidente Sophie Brenot et la déléguée générale, Nathalie Guidé étaient présentes pour représenter la fédération. Ce salon a été particulièrement enrichissant, car il a permis d'établir des échanges fructueux avec nos adhérents ainsi qu'avec des professionnels non adhérents. Ces rencontres ont été l'occasion de discuter des problématiques actuelles rencontrées par notre métier et d'explorer des pistes de collaboration.

Au salon de Lyon, qui a eu lieu en septembre, la fédération a été d'être représentée par la présidente, Sophie Brenot, la déléguée générale Nathalie Guidé, ainsi que la vice-présidente, Alexandra Le Creff. Ce second événement a également été très bénéfique, renforçant les liens entre les acteurs de notre secteur et nous offrant une plateforme pour aborder les défis et les opportunités qui se présentent à nous.

Ces salons constituent des moments clés pour notre fédération, favorisant le dialogue et le partage d'expériences, et nous permettent de mieux comprendre les attentes et les besoins de nos membres. Nous sommes déterminés à poursuivre ces efforts pour soutenir le développement de la maroquinerie et accompagner nos adhérents dans leur professionnalisation.



MUTUALISATION DES ACHATS

Cette année, la fédération a franchi une étape significative en mettant en place un service de mutualisation des commandes pour ses adhérents. Cette initiative vise à renforcer leur compétitivité en leur permettant de bénéficier d'achats groupés auprès de fournisseurs sélectionnés.

Nous avons le plaisir de collaborer avec deux fournisseurs :

- La Maison Berthille, l'atelier NDT-GVF voit le jour en 1971 à Mazamet. Dès sa création, il se spécialise dans la fabrication de produits de maroquinerie et est labélisé Entreprise du Patrimoine Vivant. Chaque pièce est conçue et réalisée pour une fabrication locale, 100 % française.

Le travail d'une marque de haute maroquinerie est caractérisé par un artisanat d'exception et une recherche constante de l'excellence. Les cuirs sont issus des meilleures tanneries françaises en utilisant des peaux au tannage végétal sans chrome



berthille
MAISON FRANÇAISE

- La marque de bagages Jump, spécialiste du bagage depuis plus de 40 ans, qui propose des formes, de la fonctionnalité, des couleurs et des matières sophistiquées afin de casser les codes du bagage et de rendre la création dynamique pour sortir du côté uniquement fonctionnel du bagage noir.



JUMP®
SOCIÉTÉ ALSACIENNE DE MAROQUINERIE

Grâce à cette mutualisation, nos adhérents peuvent non seulement accéder à des produits de qualité, mais également améliorer leurs marges bénéficiaires en réduisant leurs coûts d'achat.

Les retours concernant ces initiatives ont été très positifs. Cette démarche de solidarité et de soutien entre adhérents témoigne de notre engagement à leur fournir des outils et des ressources pour réussir dans un marché en constante évolution.

Nous sommes convaincus que cette première étape dans la mutualisation des commandes ouvrira la voie à d'autres collaborations fructueuses avec de nouveaux fournisseurs, renforçant ainsi notre réseau et l'entraide entre nos membres. Nous continuerons à explorer de nouvelles opportunités pour soutenir la croissance et la prospérité de notre fédération et de ses adhérents.

DENONCIATION DE LA VENTE EN GRANDE SURFACE DE CABAÏA

La marque Cabaïa a de nouveau fait parler d'elle suite à la distribution de certains produits vendus dans des hypermarchés Carrefour à 59€, prix nettement inférieur à ce que propose les détaillants maroquinières dans leur boutique. Cette nouvelle pratique est choquante et extrêmement dommageable. La FNDMV a donné la possibilité à ses adhérents de faire parvenir un courrier à la marque afin de dénoncer cette nouvelle pratique. La FNDMV a également de son côté contacté Monsieur Villemur, directeur commercial qui nous a répondu en date du 16 mai 2024.

SAS VALTEX
Monsieur Bastien VALENSI
Président
7 Cité Paradis
75010 Paris

A..., le... 2024

Courrier en recommandé avec AR n° :

Monsieur le Président,

Je suis le dirigeant de l'entreprise à... qui distribue votre marque depuis plusieurs années et qui ainsi participe au développement de sa notoriété.

Par la présente, je tenais à vous faire part de ma profonde déception concernant la récente découverte que vos produits sont désormais vendus à des prix nettement inférieurs chez Carrefour par rapport à ce que nous sommes en mesure de proposer dans nos boutiques. Il y a une dizaine de jours, quand nous avons découvert cette annonce publicitaire, et nous avons pensé qu'il s'agissait d'une fausse information.

Cette situation appelle une réaction de ma part sur le double plan de nos relations de confiance et sur celui plus juridique de vos obligations.

- S'agissant de nos relations de confiance

Je suis consterné par la réalité de la publicité et le fait que nous n'ayons pas été informés de cette décision de votre part.

En tant que partenaire fidèle, je m'attendais à une transparence totale de votre part concernant toute décision susceptible d'affecter aussi sensiblement mon activité concernant la distribution de vos produits.

Cette situation risque de compromettre sérieusement ma capacité à maintenir leur position sur le marché et à satisfaire nos clients, qui sont maintenant susceptibles de se tourner vers des alternatives moins chères chez Carrefour et pourquoi pas demain, la vente sur des étals de marchés forains.

Je vais être confrontée à des difficultés pour justifier de prix plus élevés ce qui va nuire gravement à ma crédibilité et à l'intérêt de continuer à proposer votre marque.

- Sur le plan juridique de vos obligations

Les négociations des conventions nous concernant sont régies par le droit des pratiques restrictives de concurrence telles que l'avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné (art. L. 442-1, I, 1° C. com.) ou le déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties (art. L. 442-1, I, 2° C. com.).

Plus largement, elles le sont par le principe de bonne foi, principe d'ordre public figurant au sein du code civil (art. 1104 C. civ.) mais également au sein de l'article L. 441-4 du code de commerce qui prévoit désormais expressément que « la négociation de la convention écrite est conduite de bonne foi, conformément aux dispositions de l'article 1104 du code civil.

Compte tenu de ce qui précède, je vous demande de bien vouloir me communiquer sans délai :

- vos conditions tarifaires ;

- les éléments qui justifieraient de la différenciation de prix pratiquée entre la structure et celle de Carrefour.

Pour terminer, j'espère que vous comprendrez l'importance de cette question pour mon entreprise et que vous agirez rapidement pour rétablir une relation de confiance et de collaboration mutuellement bénéfique.



VALTEX SAS

7 cité paradis

75 010 Paris

Le 16/05/2024

Objet : Communiqué à l'attention de la Fédération Française de la Maroquinerie

Madame, Monsieur,

Nous souhaitons vous informer que notre stratégie de distribution reste inchangée : nous ne souhaitons pas vendre nos produits en grande distribution.

Nous ne sommes pas en situation de surstock et continuons de croître, ayant souvent du mal à satisfaire la demande globale. Nous n'avons aucun intérêt à mener ce type d'opération, particulièrement avec des distributeurs comme celui-ci qui nuisent à l'image de notre marque, construite avec soin et difficulté.

Certaines enseignes, avec lesquelles nous ne souhaitons pas collaborer, tentent de se procurer nos produits par des intermédiaires. Nous prenons cette situation très au sérieux et mandats systématiquement nos avocats pour identifier et stopper ces fuites. Cela n'est bénéfique ni pour CABAYA ni pour nos partenaires commerciaux.

Nous sommes conscients que cette opération nuit à notre réseau de distribution, essentiel à notre modèle économique. Pour rappel, 95% de notre chiffre d'affaires en wholesale est réalisé par des commerçants indépendants de proximité, et non par des grandes enseignes. Cette situation affecte également nos propres magasins et notre site internet, rencontrant les mêmes problématiques que nos revendeurs vis-à-vis de nos clients.

Un constat d'huissier a été réalisé lundi, une procédure est en cours et nous allons rapidement identifier les sources et quantités des sacs fournis.



Nous continuons à mettre en place toutes les mesures légales et organisationnelles nécessaires, comme l'utilisation du RFID, pour contrer ce type de problèmes. Notre société poursuit sa croissance, et la préservation de notre image de marque ainsi que la gestion des prix restent des composantes essentielles de notre stratégie.

Depuis le début de cet événement, nous maintenons un contact constant avec nos revendeurs maroquiniers pour les informer et recevoir leur soutien.

Si vous avez d'autres questions, n'hésitez pas à me contacter directement. Je suis sur le terrain avec mes équipes et disponible pour répondre à tous.

En espérant que notre message sera entendu, je vous souhaite une excellente journée.

Bien à vous,

Villemur Romain

Directeur Commercial

CABAIA

MAINTIEN DE NOTRE CODE NAF 47.72H

47.72H « Commerce de détail de maroquinerie et d'articles de voyage »

La sous-classe 47.72B de la NAF rév.2 est actuellement visée par le texte de la CCN. Elle est maintenue dans la NAF 2025 sous le code 47.72H.

Notes explicatives de l'INSEE :

« Cette sous-classe comprend le commerce de détail, sous toutes ses formes, d'articles neufs de maroquinerie et de voyage.

Cette sous-classe comprend :

1. le commerce de détail d'articles en cuir
2. le commerce de détail d'accessoires de voyage en cuir ou en matière de substitution

Cette sous-classe ne comprend pas :

3. le commerce de détail de vêtements en cuir, voir 47.71Y
4. le commerce de détail de chaussures orthopédiques, voir 47.74H

CREATION DE DEUX GROUPES D'ECHANGE

Dans le cadre de nos initiatives visant à renforcer la solidarité et la collaboration au sein de notre communauté de maroquiniers, la fédération a mis en place deux groupes WhatsApp. Ces groupes ont été conçus pour permettre aux maroquiniers d'échanger entre eux, de réduire l'isolement et de favoriser un esprit d'entraide en se dépannant mutuellement lorsqu'un commerçant ne dispose pas d'un produit en stock.

Le premier groupe, intitulé "Maroquiniers Solidaires", regroupe les détaillants qui commercialisent les marques Longchamp et Lancel.

Le second groupe, baptisé "J'aime mon maroquinier", rassemble les autres marques.

Ces deux groupes fonctionnent très bien et témoignent de l'engagement des maroquiniers à travailler ensemble pour surmonter les défis du secteur. Ils sont devenus des espaces de partage et de soutien précieux, contribuant à créer une communauté plus soudée et dynamique.

Nous encourageons tous les maroquiniers à rejoindre ces groupes afin de maximiser les bénéfices de cette initiative et de continuer à promouvoir la coopération au sein de notre réseau.

DELAIS DE PAIEMENT

Pour rappel, la Commission européenne en septembre 2023 avait présenté une nouvelle proposition de règlement visant à lutter contre les retards de paiement entre entreprises, remplaçant une ancienne directive européenne qui est aujourd'hui jugée « inefficace ». Or le cadre français prévoit des dérogations sectorielles qui permettent d'allonger les délais de paiement, le cuir est concerné ce qui permet à la filière cuir de bénéficier de cinquante-quatre jours fins de mois après la date d'émission de la **facture dans le secteur de la filière du cuir**. La FNDMV a rencontré la DGCCRF et le cabinet d'Olivia Grégoire le 9 et 10 janvier 2024 afin de défendre la nécessité de continuer de bénéficier de cette dérogation au vu de la particularité de votre métier. Le message a été entendu et compris.

Le 23 avril 2024 les députés ont adopté le règlement qui prévoit une limitation à 30 jours des délais de paiement **mais avec une exception allant jusqu'à 120 jours pour certains produits en raison de facteurs comme la saisonnalité ou la faible rotation des stocks**. Pour maintenir la cohérence dans le marché unique, la Commission serait chargée de publier des lignes directrices sur l'application de ces règles aux catégories de produits concernés. Le règlement concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales est à l'arrêt pour le moment. Aucune date n'a

été désignée pour son adoption par le Conseil de l'Union européenne et la présidence polonaise du Conseil de l'Union n'a pas indiqué en faire une de ses priorités. La dernière réunion en date sur le règlement a eu lieu en juillet 2024. Róża Thun (Pologne, Renew) qui était rapporteure du texte pour le Parlement européen n'a pas été réélue suite aux élections de juin 2024. Elle a été officiellement remplacée en octobre par Ivars Ijabs (Lettonie, Renew).

Le sujet est pour le moment en suspend et n'apparaît pas comme une priorité. Nous restons néanmoins mobilisés sur ce sujet.

VISIBILITE DE LA FNDMV DANS LES MEDIAS

Dans le magazine Boutique 2 mode, plusieurs articles ont mis en avant la fédération :

- 13 mars 2024, la mise en avant du guide de la FNDMV sur la transition écologique ;
- 26 avril 2024 : interview de Madame Guidé ;
- 27 juin 2024 : les revendications des fédérations du commerce avec la mise en avant de notre combat pour conserver notre dérogation sur les délais de paiement ;
- 6 septembre 2024 : les formations de la FNDMV ;
- 4 octobre 2024 : les 10 bonnes raisons pour rejoindre la FNDMV.

Le 19 juin 2024, Madame Le Creff est intervenue dans un reportage dédié au bagage sur le JT de 20h de France 2.

Madame Sourice a été interviewée pour le dossier économique de l'Alliance France Cuir

2024, ANNEE DE LA REPRESENTATIVITE POUR LA FNDMV

Tous les 4 ans, les organisations professionnelles doivent réaliser une pesée du nombre d'entreprise et de salariés de chaque branche. Cette représentativité est déposée au niveau de la branche des Commerces de Détail Non Alimentaires, la mise en œuvre de la représentativité patronale est portée par notre Syndicat professionnel, le CDNA.

Nous avons alors demandé à l'ensemble de nos adhérents le nombre de salarié au cours du mois de décembre 2022, sur la base de la déclaration sociale des entreprises.

Ces informations sont consolidées au sein du CDNA pour toutes les organisations professionnelles composant la branche.

Nous remercions l'ensemble des adhérents qui ont renvoyé leurs éléments.

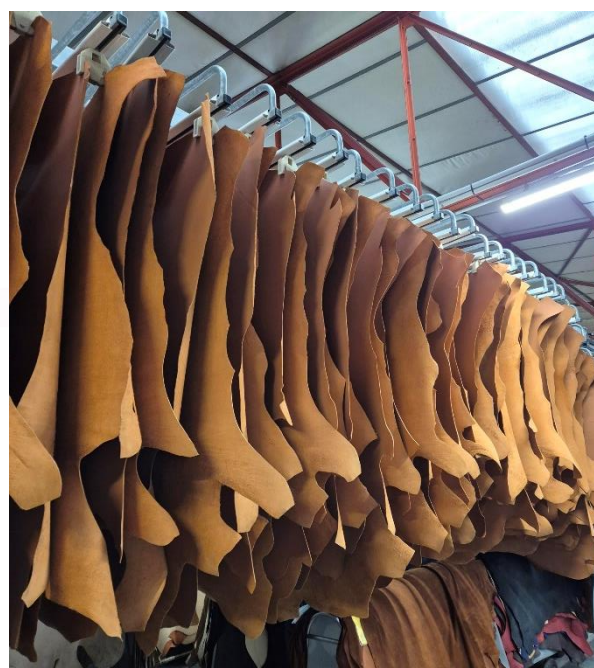
Cette représentativité est primordiale pour la fédération afin de pouvoir représenter et défendre au mieux les intérêts de notre secteur d'activité aux tables des négociations.

VISITE DES TANNERIES HAAS

Le 22 octobre 2024, la FNDMV a eu l'opportunité de visiter la tannerie Haas. Cette visite a été le fruit d'une longue préparation, ayant nécessité trois ans d'organisation. En raison des contraintes logistiques et de l'espace limité, seul un petit groupe a pu participer à cet événement.

Cependant, cette expérience a été particulièrement enrichissante et nous avons pu constater de près les techniques et savoir-faire artisanaux qui font la renommée de la tannerie Haas. De plus, cette visite en Alsace a également été l'occasion de rencontrer Monsieur Erhet, avec qui nous avons échangé sur la mutualisation des achats des valises Jump.

Fort de cette expérience, nous envisageons d'organiser une nouvelle visite afin de permettre à un plus grand nombre de participants de découvrir les installations et de bénéficier des échanges fructueux qui en découlent.



IV. Promotion de la profession

LES KITS PLV

Tout au long de l'année les adhérents Prémium et Platinum reçoivent de la PLV pour les différents temps forts de l'année. L'ensemble des adhérents disposent des visuels en Jpeg pour les réseaux sociaux. L'année 2024 a été caractérisé par le changement d'agence de communication, Metroneo, avec une nouvelle chartre graphique.





UNE CAMPAGNE DE NOËL AVEC LE #JAIMEMONMAROQUINIER



Visuel réalisé en interne

UNE VIDEO METTANT EN SCENE DES ADHERENTS POUR LES FETE DE NOËL

À l'approche des fêtes de fin d'année, a été diffusée une vidéo sur les réseaux sociaux de la fédération, mettant en scène certains de nos adhérents, qui ont présenté une sélection de cadeaux originaux à offrir sous le sapin. Cette vidéo a rencontré un franc succès



Nous tenons à exprimer notre gratitude à tous les participants qui ont contribué à ce projet. Un remerciement tout particulier va également à Élodie Cresto, Ecrin maroquinerie en Corse et membre du comité directeur de la FNDMV, dont l'implication et l'organisation sans faille ont été essentielles. Son talent dans le montage a permis de donner vie à cette initiative.

DES ETIQUETTES BAGAGE POUR LES CLIENTS

La Fédération a décidé d'innover et de proposer, après deux années des totes bags, des étiquettes bagages. Les adhérents ont reçu 50 étiquettes bagage #jaimemonmaroquinier à offrir à leurs clients



Visuel réalisé en interne

LES RESEAUX SOCIAUX DE LA FNDMV

- Compte LinkedIn : Création en mars 2023 :
- Compte Facebook : Création 2018
- Compte Instagram : Création 2022

a) Les Campagnes vidéo AFCuir

Rien n'imité le cuir aussi bien que le cuir



b) Vidéo promotion des métiers maroquinerie



V. Branche du Commerce de détail non alimentaire

ACCORDS DE BRANCHE CONCLUS EN 2024

Deux accords et avenants ont été conclus dans la branche en 2024 :

1°) Avenant n° 2 du 4 juin 2024 à l'accord du 28 mars 2019 mettant en place un régime de prévoyance complémentaire

SIGNATAIRES : CDNA - CFTC – CFDT.

ETENDU par arrêté ministériel du 25 septembre 2024 publié au *Journal officiel de la République française* du 8 octobre 2024. Il est entré en vigueur le 1^{er} novembre 2024.

L'avenant n° 2 a principalement pour objet de prendre en compte la réglementation relative au maintien des garanties en cas de suspension du contrat de travail indemnisée et/ou rémunérée.

2 °) L'avenant n° 14 du 27 novembre 2024 portant revalorisation de la rémunération minimale

SIGNATAIRES : CDNA. – CFTC - CFDT.

ETENDU par [arrêté ministériel du 5 février 2025](#), publié au *Journal officiel de la République française* du 14 février 2025. Entré en vigueur le 1^{er} mars 2025 pour une durée indéterminée.

Classification en vigueur (Chapitre XII)	Salaire minima mensuels pour 151 h 67
NIVEAU 1	1 802 €
NIVEAU 2	1 809 €
NIVEAU 3	1 814 €
NIVEAU 4	1 839 €
NIVEAU 5	1 940 €
NIVEAU 6	2 118 €
NIVEAU 7	2 714 €
NIVEAU 8	3 548 €
NIVEAU 9	3 994 €

AUTRES ACCORDS DE BRANCHE ENTRÉS EN VIGUEUR EN 2024

Cinq avenants conclus en 2023 sont entrés en vigueur en 2024 :

1°) Avenant n° 14 du 3 octobre 2023 portant révision de l'article 1 du chapitre I de la convention collective nationale

SIGNATAIRES : CDNA – CFTC – CFDT.

ETENDU par arrêté ministériel du 22 mars 2024 publié au *Journal officiel de la République française* du 3 avril 2024. Il est entré en vigueur le 1^{er} mai 2024 pour une durée indéterminée.

L'avenant n° 14 révisé le champ d'application de la convention collective nationale des commerces de détail non alimentaires (IDCC 1517), tel qu'il est défini par l'article 1 du chapitre I de la CCN. Il apporte en particulier des précisions sur :

- la définition du commerce de détail : il est entendu « quel que soit le mode de distribution (y compris le e-commerce...), et avec ou sans activité complémentaire (réparation, maintenance, fabrication, location...) » ; il « se caractérise par la vente à un utilisateur final, quels que soient les volumes, et que cet utilisateur soit un particulier, une entreprise ou une organisation publique ou privée » ;
- la nature des produits visés : biens neufs et d'occasion (seconde main), biens physiques et numériques (à l'exception du streaming et du téléchargement de logiciels et de contenus numériques sur le site des éditeurs) ;
- les personnels des entreprises dont l'activité principale est le commerce de détail des produits visés, et qui travaillent dans tous établissements liés à l'activité principale (holdings, sièges sociaux, établissements administratifs et de gestion, entrepôts...) ;

Des précisions sont également apportées sur certaines des activités visées dans le champ d'application :

- équipement du foyer (notamment les commerces d'articles et d'accessoires de décoration de la maison), bazars (notamment les solderies, magasins discounters et/ou de déstockage) ;
- livres anciens et/ou de valeur ;
- jeux (y compris les jeux de société), jouets (y compris les figurines), modélisme (y compris les drones-jouets), articles pour fêtes et divertissements, produits de loisirs créatifs (à l'exclusion des produits en lien avec l'univers de la papeterie) ;
- puériculture et produits de l'enfant ;
- instruments de musique, partitions et accessoires de musique ;
- souvenirs, objets artisanaux et articles religieux.

L'avenant rappelle par ailleurs que le code APE constitue uniquement un indice susceptible de fournir une présomption d'exercice d'une activité donnée par l'entreprise, sans en être la preuve, que la liste des codes figurant à l'article 1 n'est pas exhaustive.

Enfin, il est précisé qu'un employeur non visé par le champ d'application n'est pas empêché d'appliquer volontairement la convention collective nationale sous réserve du respect des dispositions légales relatives à l'application des conventions collectives.

2°) Avenant n° 10 du 3 octobre 2023 à l'accord du 22 juin 2015 mettant en place un régime complémentaire santé

SIGNATAIRES : CDNA – CFTC – CFDT.

ETENDU par arrêté ministériel du 12 mars 2024 publié au *Journal officiel de la République française* du 3 avril 2024. Il est entré en vigueur, ainsi que le nouveau tableau des garanties santé, le 1^{er} mai 2024 pour une durée indéterminée.

Le Tableau des garanties entrant en vigueur le 1^{er} mai 2024 améliore les garanties du poste Optique du régime de base pour une monture et deux verres :

- 100 € pour une monture ;
- 60 % de la base de remboursement + 60 € par verre à simple foyer ;
- 60 % de la base de remboursement + 145 € par verre complexe ;
- 60 % de la base de remboursement + 160 € par verre très complexe.

Plusieurs garanties nouvelles concernent le régime de base et les régimes optionnels :

- « Psychologues pris en charge par la Sécurité sociale » dans les honoraires paramédicaux (100 % de la base de remboursement). Séances réalisées dans le cadre du dispositif « Mon soutien Psy », dans la limite de 8 séances par an et par bénéficiaire âgé de plus de 3 ans.
- « Participation forfaitaire actes lourds » dans les soins courants (100 % des frais réels, limité au forfait réglementaire en vigueur).
- « Frais de transport » dans les frais d'hospitalisation (100 % de la base de remboursement).
- « Forfait Patient Urgences » dans les frais d'hospitalisation (100 % des frais réels, limité au forfait réglementaire en vigueur) = Facturation forfaitaire des actes médicaux et soins réalisés lors du passage aux urgences n'entraînant pas d'hospitalisation.

3°) Avenant n° 1 du 3 octobre 2023 à l'accord du 28 mars 2019 mettant en place un régime de prévoyance complémentaire

SIGNATAIRES : CDNA – CFTC – CFDT – CGT.

ETENDU par arrêté ministériel du 29 mai 2024 publié au *Journal officiel de la République française* du 18 juin 2024. Il est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2024.

L'avenant n° 1 a pour objet principal de réviser les dispositions de l'article 5.1 de l'accord du 28 mars 2019 relatives à la rente éducation versée aux enfants à charge du salarié en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive du salarié pendant la période de garantie.

Les bénéficiaires sont désormais définis au paragraphe VI de l'article 5.1, le montant étant calculé en appliquant le pourcentage défini dans le tableau en annexe 1 de l'accord, comme indiqué ci-dessous :

	Ensemble du personnel (en % du traitement de base) T1 + T2
Rente éducation	En tout état de cause, le montant annuel de la rente ne peut être inférieur à 1 000 €.
Enfant jusqu'au 12 ^e anniversaire	5 %
Enfant du 12 ^e jusqu'au 18 ^e anniversaire	7,5 %
Enfant du 18 ^e jusqu'au 30 ^e anniversaire si poursuite d'études	10 %
Doublement pour orphelin des deux parents	Garanti

Le versement de la rente sans limitation de durée au bénéficiaire lorsque l'enfant à charge au moment du décès du parent salarié est reconnu en invalidité équivalente à l'invalidité de deuxième ou troisième catégorie de la sécurité sociale justifiée par un avis médical, ou tant qu'il bénéficie de l'allocation d'adulte handicapé, ou tant qu'il est titulaire de la carte d'invalidité civile, est abrogé.

4°) Accord du 6 décembre 2023 relatif à l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes

SIGNATAIRES : CDNA – CFTC – CFDT.

ETENDU par arrêté ministériel du 13 décembre 2024 publié au *Journal officiel de la République française* du 24 décembre 2024. Il est entré en vigueur pour une durée indéterminée le 1^{er} janvier 2025.

L'accord traduit la volonté des partenaires sociaux de la branche d'assurer de manière concrète l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes dans tous les domaines :

- recrutements ;
- parcours et promotions professionnelles ;
- accès à la formation professionnelle ;
- qualifications, niveaux et rémunérations effectives ;
- articulation entre activité professionnelle et vie personnelle, et prise en compte de la parentalité ;
- communication et sensibilisation sur l'égalité entre les femmes et les hommes ;
- prévention et lutte contre toute forme de violence au travail ; contre le harcèlement sexuel et/ou moral et contre les agissements sexistes et outrages sexistes et sexuels.

Il rappelle également les obligations des entreprises relatives au calcul et à la publication de l'index de l'égalité professionnelle, ainsi qu'à l'obligation de négociation et d'établissement d'un plan d'action au sein de l'entreprise.

L'accord du 6 décembre 2023 s'inscrit dans la lignée des efforts mis en œuvre par la branche à travers [l'accord du 7 juillet 2009](#), [l'accord du 11 décembre 2015](#) et [l'avenant n° 1 du 12 janvier 2022](#).

Il fixe non seulement des ambitions spécifiques en matière d'égalité professionnelle, mais aussi le principe d'une prise en compte systématique de cette question, quels que soient les sujets traités dans les négociations de branche.

Cet effort sera poursuivi au cours de l'année 2024 avec la publication d'un guide de l'égalité professionnelle femmes-hommes (versions moins de 50 et plus de 50 salariés), la réalisation d'un bilan de l'action de la branche en faveur de la promotion et de l'amélioration de la mixité des emplois, et l'élaboration de propositions d'actions visant à améliorer l'accompagnement des entreprises dans l'atteinte de cet objectif.

5°) Avenant n° 11 du 6 décembre 2023 à l'accord du 22 juin 2015 mettant en place un régime complémentaire santé

SIGNATAIRES : CDNA – CFTC– CFDT.

ETENDU par arrêté ministériel du 29 mai 2024 publié au *Journal officiel de la République française* du 18 juin 2024, entré en vigueur le 1^{er} juillet 2024

L'avenant n° 11 a principalement pour objet :

- de mettre en conformité la rédaction de [l'accord du 22 juin 2015](#) avec la création, par [l'avenant n° 7 du 20 juillet 2020](#), d'un niveau de garanties (option 2) s'ajoutant à l'option 1 du régime optionnel facultatif ;
- de rappeler la possibilité pour l'entreprise de rendre obligatoire, pour tous les salariés ou pour une catégorie objective de salariés, un des deux niveaux de garanties du régime optionnel facultatif ;
- de prendre en compte la réglementation relative au maintien des garanties en cas de suspension du contrat de travail indemnisée et/ou rémunérée.

FORMATION PROFESSIONNELLE

Au cours de l'année 2024, les partenaires sociaux ont pris les décisions suivantes dans le cadre de la Commission Paritaire Nationale Emploi Formation Professionnelle (CPNEFP) et de la Section Paritaire Professionnelle (SPP) :

Alternance

Critères de prise en charge

Il a été décidé lors de la SPP du 10 janvier 2024 de maintenir l'ensemble des critères de prise en charge 2023 :

- Formation Tuteur/Maître d'apprentissage : coûts pédagogiques à hauteur de 15 €/h dans la limite de 40 heures ;
- Exercice de la fonction tutorale (EFT) pour les contrats de professionnalisation, contrats d'apprentissage et contrats Pro-A : 80 € par salarié et par mois pendant 6 mois ;
- Abondement de la Pro-A au-delà du plafond de 3 000 €.

Plan de développement des compétences

Ventilation par dispositif

La ventilation de l'enveloppe par dispositif a été fixée lors de la SPP du 10 janvier 2024 :

Click&Form : 400 000 € ;

Fonds Réservés Groupe (FRG) : 79 889 € ;

Compétences + : solde du budget Plan initial, soit 4 021 347 €.

La ventilation de l'enveloppe par dispositif a été modifiée lors de la SPP du 10 juillet 2024 suite à l'augmentation de l'enveloppe de la branche du CDNA par l'Opcommerce de 1 131 541 € :

Click&Form : 800 000 € ;

Fonds Réservés Groupe (FRG) : 108 803 € ;

Compétences + : solde du budget Plan initial, soit 4 244 085 €.

Critères de prise en charge

Les plafonds de prise en charge des actions de formation dans le cadre de Compétences + (coûts pédagogiques au réel uniquement) ont été modifiés suite à l'abondement de l'enveloppe :

SPP du 10 juillet 2024 (augmentation enveloppe) :

- 2 500 € par entreprise et par an pour les entreprises de moins de 11 salariés,
- 3 300 € par entreprise et par an pour les entreprises de 11 à 49 salariés ;

Le nombre maximal d'actions de formation prises en charge dans le cadre de Click&Form (coûts pédagogiques au réel uniquement) a été maintenu le 10 janvier 2024 à :

- 4 inscriptions par entreprise et par an pour les entreprises de moins de 11 salariés,
- 8 inscriptions par entreprise et par an pour les entreprises de 11 à 49 salariés.

PROJETS DE LA BRANCHE

- Etude sur la seconde main
- Image de marque l'Art du Commerce et site internet l'Art du Commerce pour promouvoir les métiers de la branche.

ÉTUDES INTERBRANCHES

La branche a participé à 4 études interbranches en 2024 dans le cadre de l'Observatoire prospectif du commerce :

- Le Manager de demain
- L'impact de l'IA sur les métiers et les compétences
- Les seniors dans le secteur du commerce
- L'actualisation de l'étude sur la transition écologique

Les études seront disponibles sur le site www.fndmv.org dans l'espace « documents téléchargeables »