

## Édito

# La FDCF tous azimuts

Le gouvernement Bayrou paraît un peu plus stable que le gouvernement Barnier ? À voir dans la durée. Du fait de cette instabilité, nos actions sont en suspens depuis presque un semestre. Ainsi, nous allons relancer nos demandes sur le **décalage des soldes** qui réclament un décret et non une loi. Nous ne sommes pas seuls, toutes les fédérations de



Jean-Pierre Gonet lors de la présentation des chiffres de la profession.

l'équipement de la personne, dont les enseignes nationales, sont sur cette même ligne. Avec l'appui de la Confédération des commerçants de France (CDF) et de son nouveau président Pierre Bosche, contact a été pris avec la Ministre du commerce, Véronique Louwagie. C'est sur la base des tableaux ci-contre que nous formulerons nos demandes.

De même, pour le **scandale de l'ultra fast fashion** qu'il faut à tout prix réglementer. Saviez-vous quel est le plus gros marchand de vêtements ? Celui-ci n'a aucun magasin physique, ne travaille que sur le web : c'est Shein, bien sûr. Des textes sont en cours de finalisation dans les bureaux de la Commission européenne et, au Sénat, des transpositions voire des améliorations sont en relecture pour une validation par l'Assemblée nationale courant avril/mai.

Au-delà de ces actions politiques, après un premier rodage qui a donné satisfaction, votre Fédération a décidé de lancer la phase 2 du **coaching magasin**. Vous trouverez plus d'informations pages 4 et 5. Plus nous serons nombreux à participer dans chaque région, plus bas sera le coût par magasin. Soit de 2 000€ à 2 500€. Cerise sur le gâteau, **la Fédération**

## Sommaire

- 2 Le rapport de branche des détaillants en chaussures
- 4 Boostez votre magasin avec un coaching personnalisé à moitié prix !
- 5 Être bien accompagné avec la MACIF
- 6 Quel est le rôle de la FDCF au niveau social dans la branche ?
- 7 Journée nationale du commerce de proximité, de l'artisanat et et du centre-ville
- 8 Prochaine Assemblée Générale

**Concernant les soldes d'hiver, 42% des commerçants indépendants souhaitent un décalage au deuxième mercredi du mois de février et 34% d'entre eux souhaitent les décaler au dernier mercredi du mois de janvier.**

Par ailleurs, il est à noter que seulement 19% des commerçants sondés souhaitent conserver les dates actuelles.



**Le sondage réalisé par la Confédération des Commerçants de France en collaboration avec les Fédérations membres révèle que 41% des commerçants indépendants souhaitent un décalage des soldes d'été après le 15 juillet et 43% d'entre eux souhaitent les organiser du 1<sup>er</sup> au 15 août.**

Seulement 11% des commerçants interrogés souhaitent conserver les dates actuelles.



**prendra en charge 50 % du coût H.T.** Attention ! Les places sont limitées et réservées aux adhérents. Cet important effort financier est bien le signe que nous croyons à cette démarche.

Notre **commission sociale** propose un texte sur ses missions. Cet important travail, souvent méconnu et pourtant très important, a été élaboré par un groupe de détaillants sous la responsabilité de J.F. Bessec, notre vice-président. Un grand merci pour ce travail d'expert bénévole.

Comme indiqué dans le rapport de branche, plus de la moitié de nos détaillants a plus de 50 ans et, bien évidemment, ces détaillants se soucient de leur retraite. Ce n'est pas être devin que de soutenir que les pensions ne seront pas bien épaisses. Et quid de la valeur des fonds de commerce dans 15 ans ? Aussi, avons-nous sollicité **l'assureur MACIF afin de nous faire une offre « privilège »**. À vous de comparer...

Début juin sera le moment de notre **AG annuelle**. Outre la partie statutaire, une large place sera réservée au débat qui engendrera notre politique pour le futur avec, bien sûr, la convivialité habituelle et un très beau programme. Pour tout cela, n'hésitez pas à vous rapprocher du secrétariat.

**Le président Jean-Pierre Gonet**

# Le rapport de branche des détaillants en chaussures

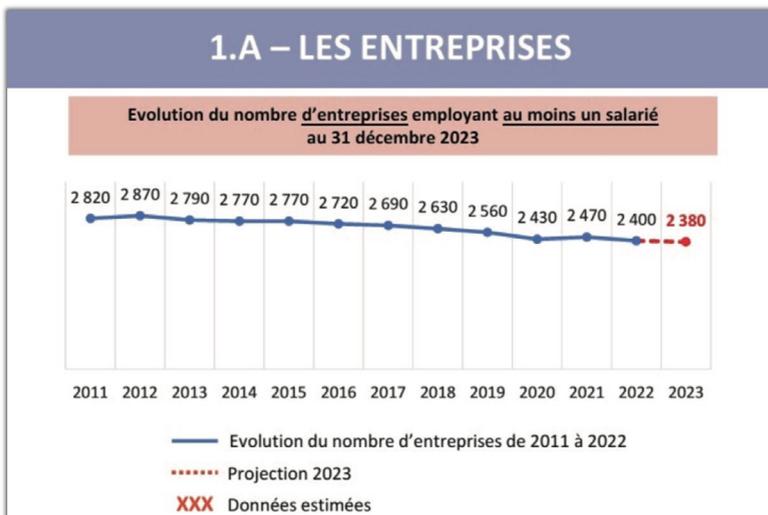
Données 2023

Comme chaque année, nous vous présentons les derniers chiffres connus de la profession. Ces données sont d'autant plus intéressantes qu'elles nourrissent des études régulières, publiées chaque année, et que la méthodologie suivie est constante, reposant sur les statistiques de l'Insee (code APE/NAF 4772A), les DADS ainsi que sur des sondages auprès des détaillants.

### Données clés

- 2 380** Entreprises employant au moins un salarié au 31/12/2023
- 9 050** Salariés au 31/12/2023
- 92%** De très petites entreprises (employant moins de 10 salariés)
- 85%** De femmes
- 3 260** Magasins employant au moins un salarié au 31/12/2023
- 86%** En CDI
- 49%** du chiffre d'affaires réalisé par les chaussures pour femmes
- 73%** A temps plein

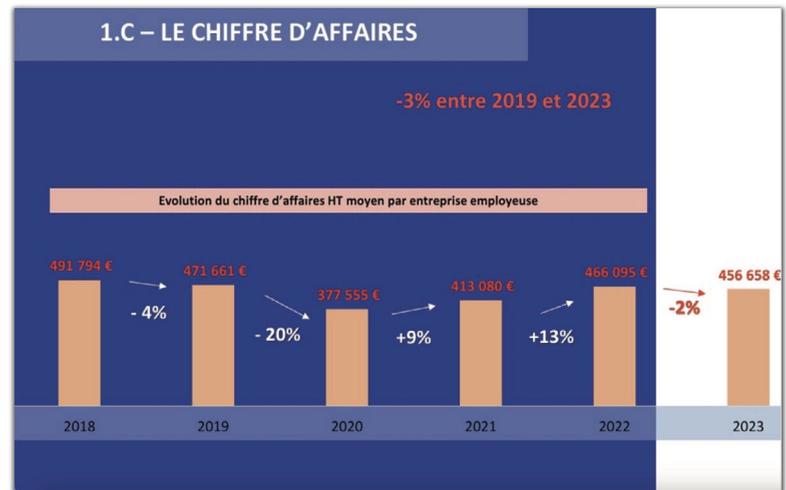
Source : Enquête Détaillants en Chaussures 2024 (données 2023)



**2 380** entreprises employant au moins un salarié au 31/12/2023  
 (Estimation à partir des données Base Tous Salariés)

**-2% d'entreprises entre 2020 et 2023**

**i** Le nombre d'entreprises est estimé à partir de la méthode de régression linéaire sur la base des données 2011-2022 Base Tous Salariés pour l'IDCC 733.



**3 260** Magasins employant au moins un salarié au 31/12/2023  
 (Estimation à partir des données Base Tous Salariés)

**-2% de magasins entre 2020 et 2023**

**i** Le nombre de magasins est estimé à partir de la méthode de régression linéaire sur la base des données 2011-2022 Base Tous Salariés pour l'IDCC 733.

### Créer, Gérer, Céder son affaire

Consulter des offres de reprise d'entreprise, diffuser une annonce de cession ou déposer son projet de reprendre pour être mis en relation avec des experts - Des solutions au service de la réussite de vos projets

J'ai un projet Créateur / Repreneur | J'ai un projet Vendeur / Cédant

Trouver un Fonds de commerce | Trouver un Local commercial

acheter louer | Quoi Chaussures | Où Code postal, ville ?

Loin d'une chute vertigineuse, notre profession résiste. On notera la constance des chiffres, soit - 2%. Cependant, on ne retrouve pas les chiffres d'affaires de 2018/2019. Un - 3% en 5 ans peut paraître une baisse modérée mais avec une inflation cumulée (9%) et une augmentation des frais généraux souvent supérieure à ces 9%, nos entreprises sont très fragilisées, sans compter le remboursement des PGE.

Moins de chiffre d'affaires, plus de charges = c'est compliqué !

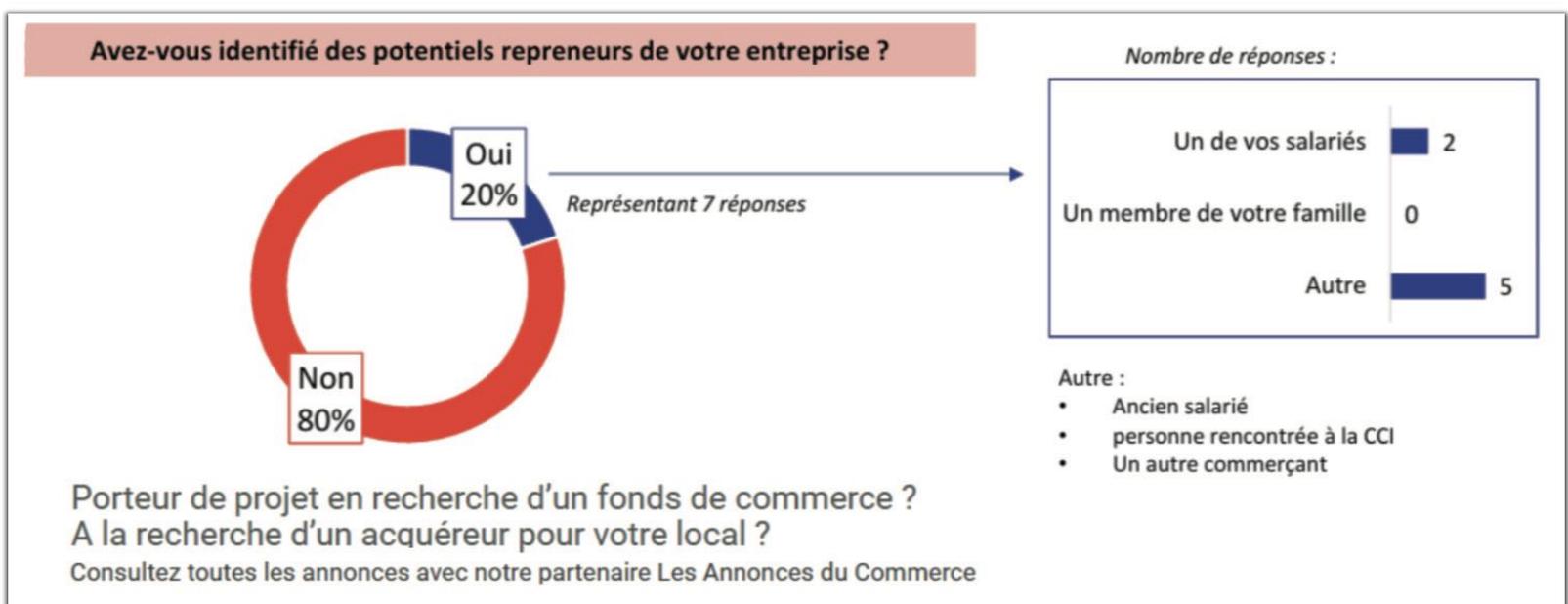
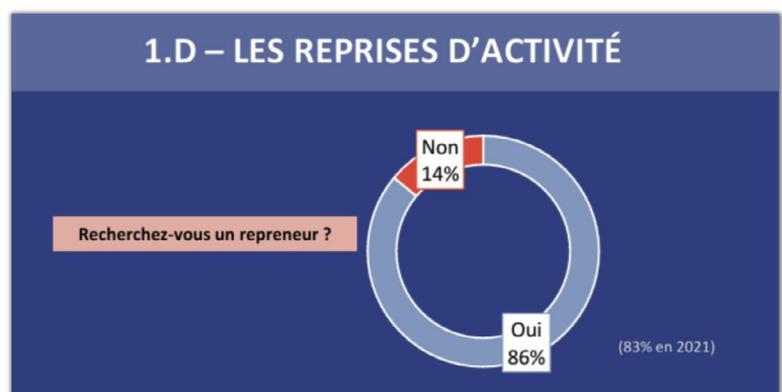
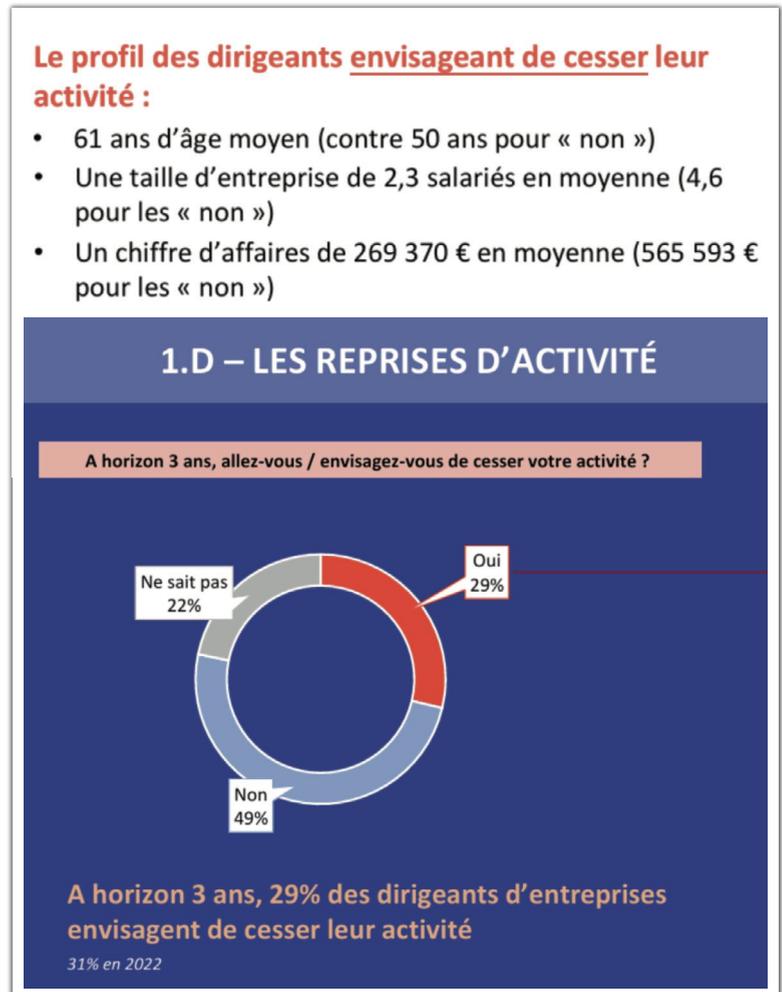
Beaucoup d'entre nous (36 %) exploitent leur magasin seul (voire en famille). Les tableaux ci-dessous indiquent qu'un grand nombre (29 %) envisagent la cession d'activité. Vendre en vue d'une reprise de l'activité est certes la meilleure solution mais qui demeure bien aléatoire.

Le détaillant ne peut avoir recours qu'à l'agence immobilière du coin de la rue pour céder son affaire. Les demandes sont réelles, nous nous en sommes fait l'écho dans les numéros précédents avec les témoignages de « nouveaux » détaillants.

C'est pour cela que la FDCF a mis au point une plateforme accessible à ses adhérents afin de prospecter au niveau national. Nos études avec notre partenaire « Les annonces du commerce » démontrent que ces nouveaux détaillants viennent d'autres régions (souvent de grandes villes), changent complètement d'activité (ils viennent de la banque, de la grande distribution...). Ils veulent leur indépendance, un autre rythme de vie et un environnement

moins stressant. C'est pour ces raisons que les villes moyennes sont plébiscitées.

☛ Voir sur notre site pour plus d'informations. N'hésitez pas à contacter notre secrétariat, plusieurs formules sont à votre disposition.



# Boostez votre magasin avec un coaching personnalisé à moitié prix !

**V**ous souhaitez améliorer la performance de votre magasin, répondre aux attentes d'un consommateur en quête d'authenticité, de services et dynamiser vos ventes ? La Fédération des Détaillants en Chaussures de France vous accompagne en vous offrant une opportunité unique : un coaching personnalisé pour votre point de vente, avec une prise en charge exceptionnelle de 50 % HT pour tous ses adhérents !

## Un accompagnement sur mesure pour réussir

Nos experts du commerce de détail vous proposent un coaching adapté à vos besoins spécifiques. Que vous souhaitiez travailler l'agencement de votre boutique, affiner votre stratégie de merchandising, améliorer la gestion de vos stocks ou renforcer l'engagement de vos équipes, nous avons la solution qu'il vous faut.

## Pourquoi opter pour un coaching personnalisé ?

- **Diagnostic et analyse de votre point de vente sur votre territoire** : Identification des points forts et des axes d'amélioration.
- **Stratégies de vente efficaces** : Mettez en place des techniques performantes pour augmenter votre chiffre d'affaires.
- **Optimisation de l'expérience client** : Améliorez l'accueil, la présentation des produits et la fidélisation.
- **Accompagnement par des experts** : Bénéficiez de conseils pratiques et concrets, adaptés à votre activité.

## Les étapes du coaching :

- **J - 7** : une prise de contact par téléphone ou en visio entre le coach et le détaillant : faire connaissance, comprendre le positionnement du point de vente.
- **J - 5** : Un travail préparatoire du coach : connaissance de la zone de

chalandise, profil des habitants, potentiels de consommation.

- **Jour J** : Une session de coaching sur site de deux heures : attractivité de la façade, caractère différenciant de la vitrine, théâtralisation, choix des gammes, rentabilité des marques commercialisées, parcours client, services, niveau de « différenciant » par rapport aux autres offres en chaussure de la ville.
- **J + 7** : Un débrief en visio avec présentation d'une feuille de route synthétique avec des préconisations à mettre en œuvre.

## Un coût réduit grâce à la Fédération

Parce que nous savons que l'investissement dans un accompagnement de qualité peut représenter un frein, la Fédération des Détaillants en Chaussures de France prend en charge 50 % HT du coût du coaching\* dans la limite des places disponibles pour ses adhérents. Inscrivez-vous vite et transformez votre boutique en un véritable succès !

\* tarif en fonction du nombre d'inscription par région (fourchette entre 2 000 €HT et 2 500 €HT) hors participation de la FDCF

**ET DEMAIN ?  
LES DÉTAILLANTS FACE AUX GRANDES TRANSFORMATIONS**

Transformation commerciale	Transformation sociologique	Transformation écologique	Transformation servicielle	Transformation digitale
 Transformation commerciale ●●●○○	 Transformation sociologique ●●●○○	 Transformation écologique ●●●○○	 Transformation servicielle ●●●○○	 Transformation digitale ●●●○○
<p>Un positionnement trop centré sur la moyenne gamme doit être repensé, une spécialisation dans un segment précis peut offrir un avantage compétitif.</p> <p>Le développement de l'hybridation du commerce et de l'innovation en termes de produits et d'expériences d'achat sont nécessaires pour rester pertinents et compétitifs dans un marché en évolution rapide.</p>	<p>Actuellement leur clientèle est principalement âgée de 45 à 65 ans, visant la Senior Economy et sous estimant les générations Y et Z.</p> <p>L'enjeu est de séduire ces nouvelles générations, mais également les nouveaux habitants, en offrant des commerces novateurs, attractifs avec des expériences d'achat engageantes.</p>	<p>Si l'offre provient majoritairement d'Europe pour privilégier la qualité, la durabilité, l'offre made in France reste peu présente avec des difficultés de sourcing.</p> <p>L'offre durable, réparable, éco-responsable reste aujourd'hui peu mise en avant dans les points de vente.</p>	<p>Peu de détaillants développent des services au-delà de la vente de chaussures. Bien que certains aient adopté le Click &amp; Collect, la commande en ligne et la réparation de chaussures, leur nombre reste insuffisant. Pour s'adapter aux nouveaux modes de consommation et contrer la concurrence digitale, il est essentiel de mettre en place des services qui facilitent la vie des consommateurs.</p>	<p>Bien que la majorité des détaillants soient présents sur les réseaux sociaux, ils n'optimisent pas leur présence. Des besoins en formation apparaissent d'ailleurs sur ce sujet. Une stratégie de communication digitale bien établie permettrait d'engager la clientèle et de renforcer la visibilité des commerçants indépendants.</p>

## Rappel important

Encore trop de nos adhérents ne respectent pas la procédure de saisine pour profiter de la protection juridique et c'est vraiment dommage !

Pour saisir la protection juridique de la Fédération (FDCF), veuillez suivre impérativement les étapes suivantes :

1. **Contactez Sandrine au 01 42 06 79 30 ou [fdcf@chaussure.org](mailto:fdcf@chaussure.org)** : exprimer votre besoin d'utiliser le service de protection juridique.
2. **Formulaire de déclaration** : Sandrine vous enverra un formulaire de déclaration à remplir. Complétez le formulaire avec toutes les informations requises concernant votre situation. Une fois le formulaire rempli, renvoyez-le à Sandrine.
3. **Transmission au service concerné** : Sandrine transmettra votre formulaire au service de protection juridique compétent.
4. **Réponse du service de protection juridique** : Le service de protection juridique vous contactera pour obtenir des informations supplémentaires si nécessaire, vous conseillera sur les démarches à suivre, confirmera la prise en charge de votre dossier ou vous informera du barème de cette prise en charge, que vous avez reçue avec votre facture d'adhésion.



## Etre bien accompagné dans la préparation de votre retraite, c'est essentiel !



*Selon une enquête IPSOS<sup>(1)</sup>, 50% des français se sentent inquiets vis-à-vis de leur propre retraite. Dans le contexte actuel, il est essentiel de penser au plus tôt à la préparation de sa retraite. C'est encore plus vrai quand on est travailleur non salarié (TNS), car au moment de la retraite, la baisse de revenus est souvent plus marquée que les salariés au moment de la retraite. Des solutions existent et permettent d'envisager l'avenir plus sereinement.*

### La retraite, une baisse de revenus à anticiper

Les travailleurs non salariés (TNS) bénéficient d'un régime de retraite de base moins avantageux que celui des salariés, ce qui peut entraîner une perte importante de pouvoir d'achat une fois à la retraite. Il est donc essentiel d'**agir le plus tôt possible afin d'envisager l'avenir sereinement**. Anticiper, c'est s'assurer de vivre cette transition avec tranquillité.

### Des solutions existent

L'immobilier constitue la première étape pour bien préparer votre retraite : **être propriétaire de sa résidence principale** et ne plus avoir de crédit immobilier à rembourser vous permet de préserver une partie de votre pouvoir d'achat.

Enfin et surtout, mettre en place un **dispositif retraite dédié, comme le Plan d'Épargne Retraite (PER)**. C'est une solution particulièrement adaptée aux TNS. Elle permet de mettre de l'argent de côté pour sa retraite, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux. Les versements, qui peuvent être réguliers ou ponctuels, sont déductibles du revenu imposable selon la réglementation en vigueur et dans la limite de certains plafonds<sup>(2)</sup>. À la retraite, le capital constitué peut être récupéré sous forme de rente, de capital ou les deux, **offrant ainsi une source de revenus complémentaire** et permettant de maintenir votre pouvoir d'achat.



**Macif PER : la solution retraite pour les indépendants, chefs d'entreprise et TNS**

L'accompagnement des sociétaires est une mission fondamentale à la Macif. C'est pour cela que les aider à préparer leur retraite va bien au-delà de la simple souscription à un produit d'épargne. Avec Macif PER, vous bénéficiez **d'un accompagnement retraite personnalisé par un coordinateur retraite<sup>(3)</sup>, d'outils en ligne pour une gestion sur mesure de votre contrat et de conseillers spécialisés à votre écoute. Macif PER est également l'une des solutions les moins chères du marché<sup>(4)</sup>** avec seulement 1 % de frais sur versement. Et en tant que TNS, vous disposez d'une garantie optionnelle<sup>(5)</sup> "Exonération de versements" qui permet la prise en charge, sous conditions, des versements mensuels en cas d'incapacité temporaire totale de travail ou d'invalidité permanente totale par la suite d'une maladie ou d'un accident.

### **Agissez dès maintenant pour une retraite sereine**

**Pour les TNS, il est essentiel de préparer sa retraite. Et le plus tôt est le mieux ! Plus vous anticiperez, plus vous serez en mesure de maintenir votre niveau de vie, et de profiter pleinement de cette nouvelle étape de votre vie.**

**Les contrats d'épargne assurance-vie multisupports comportent des supports d'investissement en unités de compte présentant un risque de perte en capital supporté par l'épargnant.**

(1) IPSOS - "Les français, l'épargne et la retraite", enquête réalisée en février 2024.

(2) Si vous faites le choix de ne pas déduire ces versements, une fiscalité spécifique s'appliquera alors à la sortie de votre PER.

(3) Selon les conditions prévues au contrat.

(4) Chaque année sont prélevés des frais de gestion de 0,60 % sur le support en euros et de 0,80% sur les supports en unités de compte. Pour les autres frais, consultez la note d'information du contrat disponible sur [macif.fr](http://macif.fr).

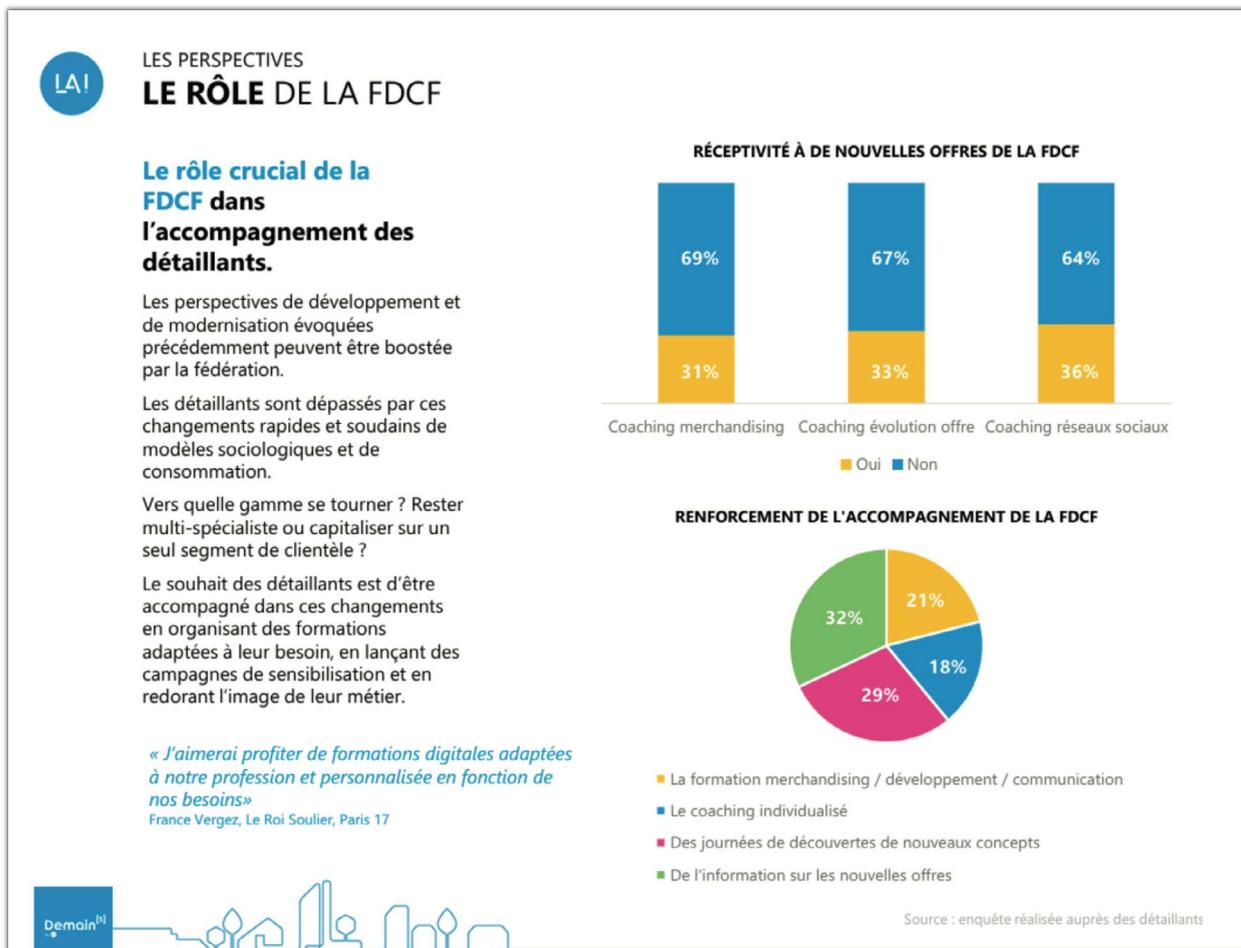
(5) Le coût de cette garantie est de 3% (hors taxes, prélèvements fiscaux et sociaux) des versements mensuels. Conditions fixées dans la note d'information du contrat disponible sur [macif.fr](http://macif.fr).

# Quel est le rôle de la FDCF au niveau social dans la branche ?

La France est aujourd'hui composée d'environ 600 branches d'activité, qui couvrent l'ensemble des entreprises du secteur privé, de l'agriculture aux services, en passant par l'industrie et le commerce. Notre branche couvre l'ensemble des détaillants en chaussures de toute la France (y compris les DROM) comptant de 1 à 4 magasins (une autre branche, celle des succursalistes, correspondant aux sociétés comptant plus de 4 magasins). Une des principales activités de la FDCF au niveau social dans la branche est de faire vivre notre convention collective, la « convention collective des détaillants en chaussure ». Notre convention collective est le fruit du travail de négociation entre la FDCF, seule fédération employeuse de la branche, et des organisations syndicales représentatives dans la branche que sont la CGT, FO, CFTD, UNSA et CGC.

La loi oblige toutes les branches à négocier de manière régulière sur un certain nombre de thématiques, afin de faire évoluer leur convention collective. Par exemple, pour les salaires minimaux, les partenaires sociaux doivent se rencontrer tous les ans. Pour les autres sujets tels que les conditions de travail, la formation professionnelle, les classifications, l'épargne salariale, l'échéance est plus longue, tous les 4/5 ans. Les branches qui ne respectent pas ces échéances peuvent faire l'objet d'une fusion avec une autre branche. Le rôle de la convention collective est de compléter les dispositions du code du travail, de manière adaptée aux enjeux de la branche. Un autre intérêt, surtout dans les TPE, c'est de pouvoir mettre en place des dispositifs mutualisés bénéficiant d'économies d'échelles, comme le régime de prévoyance et la mutuelle de branche. En matière de négociations, 2024 a été marquée par la signature de trois accords, le premier sur l'usure professionnelle, permettant à nos entreprises de bénéficier de fonds pour lutter contre les « TMS » ou troubles musculo-squelettiques (info à venir), le deuxième sur le régime de prévoyance, le troisième sur les salaires minimaux (à voir). Les partenaires sociaux déterminent également ensemble les orientations politiques et stratégiques de la branche en matière d'emploi et formation des salariés en collaboration avec l'OPCO entreprises de proximité. Ainsi, en 2024, face à la baisse des fonds alloués par l'Etat pour la formation professionnelle, la branche a rationalisé les niveaux de prise en charge des formations afin de permettre au plus grand nombre de salariés de partir en formation. Le catalogue de formation de la branche a également été revu pour optimiser l'attractivité des formations à partir de 2025 : ajout d'une nouvelle formation sur les réseaux sociaux, concentration des formations sur la vente, et sur le management d'équipe (qui se passera de 16 à 4 jours de formation).

Jean-Paul Bessec



## LES AVANTAGES D'ADHÉRER À LA FÉDÉRATION

La Fédération Nationale des Détaillants en Chaussures de France (FDCF) propose aux commerçants **divers avantages en adhérant** à son organisation. Ceux-ci incluent un accompagnement en gestion du personnel et des conseils juridiques, une protection juridique en cas de litiges, ainsi qu'un accès privilégié aux informations réglementaires et économiques du secteur. L'adhésion offre également des bénéfices financiers, tels que des réductions sur la SACEM/SPRE, un médiateur de consommation gratuit et des abonnements à la presse professionnelle. Un nouveau partenariat avec un site d'annonces en immobilier commercial permet aux adhérents d'obtenir des remises.

En parallèle, la FDCF représente et défend les intérêts de la profession auprès des pouvoirs publics et participe aux négociations de la convention collective.

À partir de 2025, la cotisation s'élèvera à 160 € par société, avec un supplément de 20 € par magasin supplémentaire.

Pour plus de renseignements, contacter la FDCF au 01 42 06 79 30 ou [fdcf@chaussure.org](mailto:fdcf@chaussure.org).

Scannez ces QR code pour vous rendre sur notre site et page Facebook :



# Journée nationale du commerce de proximité, de l'artisanat et du centre-ville



Nos détaillants sont nombreux dans les communes de moins de 10 000 habitants, comme le montrent les chiffres. Leur dynamisation et leur valorisation représentent un véritable défi, auquel peu de structures s'attellent, à l'exception de nombreuses municipalités et unions de commerçants qui, à juste titre, considèrent le commerce de proximité comme essentiel à la vitalité de leur ville. Ces municipalités peuvent s'appuyer sur le Comité national du commerce de proximité et du centre-ville - CNCP, qui propose la Journée Nationale du commerce de proximité - JNCP, de l'artisanat et du centre-ville le 2<sup>e</sup> samedi d'octobre, mais bien plus encore. Il est essentiel de prendre conscience de l'importance de ce commerce de proximité et de le mettre en avant.

## REDÉFINIR LE SENS DE LA VILLE OU DE LA VIE AVEC NOS ACHATS

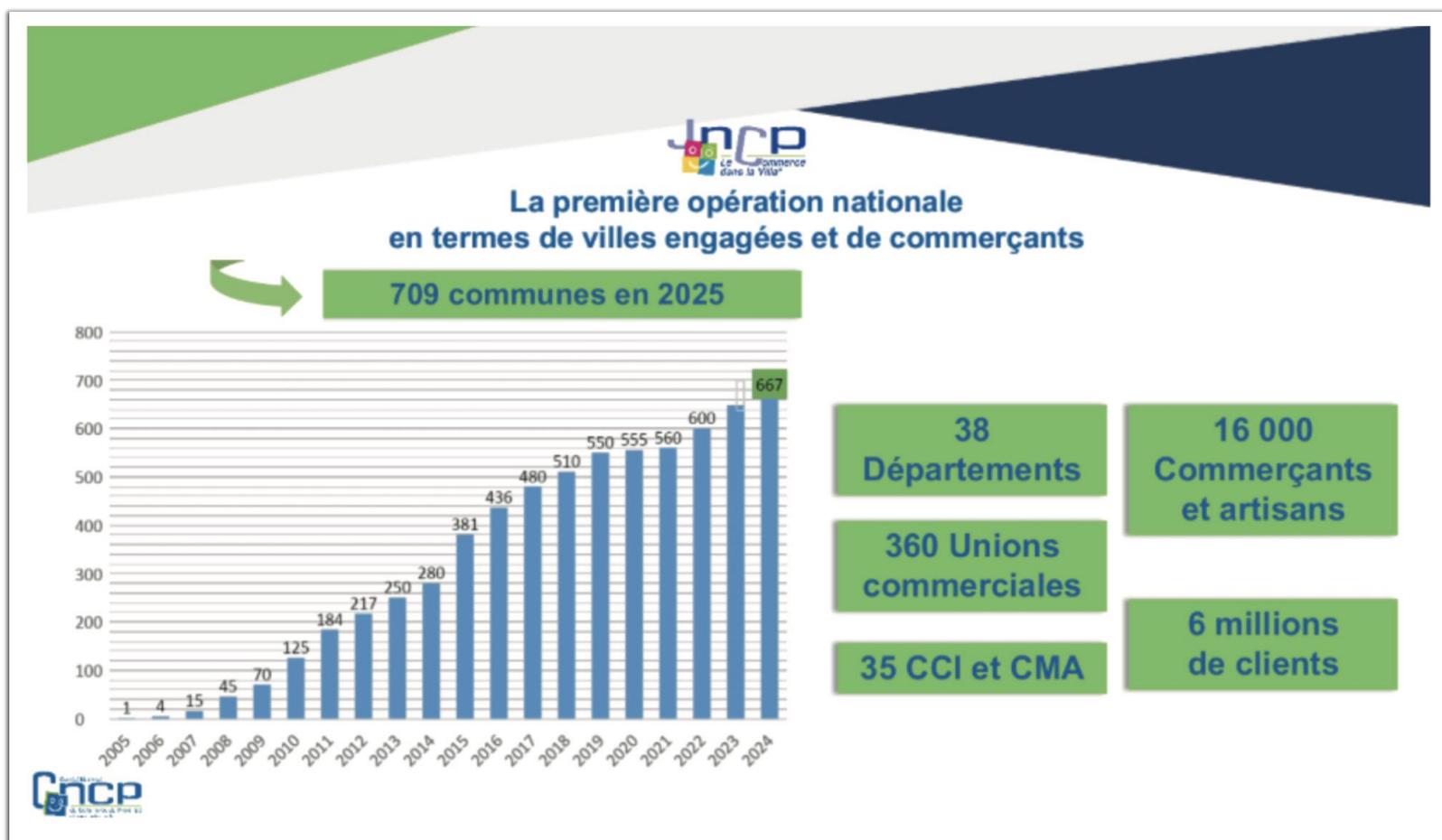
À chaque début d'année, nos souhaits sont tournés vers d'excellentes résolutions pour développer une économie plus responsable, plus humaine, plus respectueuse de l'environnement, une économie d'échanges pour vivre mieux ensemble dans notre quartier, notre bourg, notre commune. Il est une formule presque lapidaire qui exprime parfaitement notre sujet: « lorsqu'on consomme local, on achète la vie qui va avec ». Avec notre



réseau qui se renforce au fil des années et 700 villes labellisées, nous disposons d'atouts pour suggérer, inciter et transformer l'achat en un acte plus responsable, plus humain, plus citoyen. Quel formidable regroupement d'énergie, de compétences et surtout de convictions se cristallisent autour d'enjeux sociétaux directement liés à la qualité de vie de nos territoires.

Nous allons intensifier nos actions portées également par l'ensemble de nos partenaires si présents, institutionnels, associatifs, privés, et coordonner avec toujours plus de précision le travail collaboratif engagé. Conviction, optimisme et engagement, vous pouvez compter sur notre détermination pour un impact toujours plus grand auprès de vos habitants et de vos consommateurs !

le Président JNCP. Hervé LEMAINQUE



FÉDÉRATION DES  
DÉTAILLANTS EN  
CHAUSSURES DE FRANCE

# ASSEMBLEE GENERALE

Dimanche 1er et lundi 2 juin 2025  
Le Touquet



Nous avons le plaisir de vous convier à notre Assemblée Générale 2025 qui se tiendra au Touquet les 1er et 2 juin 2025. Cet événement annuel est une occasion unique d'échanger, de partager et de découvrir les orientations stratégiques de notre organisation pour l'année à venir.

Participer à notre Assemblée Générale, c'est bien plus qu'assister à un simple rendez-vous institutionnel. C'est une opportunité unique de rencontrer d'autres détaillants en chaussures, de débattre sur des sujets essentiels, de partager ses expériences et d'identifier ensemble les priorités à venir. Ces rencontres conviviales permettent de renforcer les liens, de s'enrichir mutuellement et de contribuer activement à l'avenir de notre organisation.

## PROGRAMME

### Dimanche 1er juin 2025

14h00 - Accueil des participants au  
DOMAINE DE LA PETITE FORET

16h15- 18h00 - visite guidée de la  
ville

19h00 - Cocktail et dîner à la Petite  
Charlotte

### Lundi 2 juin 2025

09h30 - Assemblée générale salle de  
conférence Domaine de la Petite Forêt

12h30 - Déjeuner de clôture au Domaine  
de la Petite Forêt



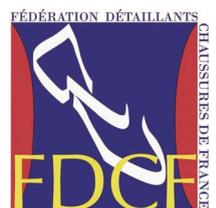
Participation  
249 € par couple  
195 € single

## CONTACT



0142067930

fdcf@chaussure.org



**FDCF**

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

