



De quoi on semelle ? C'est quoi ça ? la nostalgie

Jules : Souvent tu me dis « de mon temps, à l'époque » c'est quoi ça ?

Moi : De la nostalgie !

Jules : C'est quoi ça ?

Moi : Une population qui est à la retraite !

Bientôt vous les jeunes vous vous créez votre nostalgie. Car il faut avoir « de la bouteille » pour être nostalgique. C'est vouloir être à votre place et rester jeune, c'est difficile d'avouer que l'on a vécu et que l'on est moins reconnu.

Jules : Donne-moi un exemple ?

Moi : Pour toi qui est dans la chaussure « les représentants de mon temps » c'était autre chose ils venaient dans notre province reculée pour nous présenter leur collection.

C'étaient des « M(O)onsieur » toujours la cravate , la belle voiture , les hôtels et les restaurants . C'étaient les achats des collections plus le rêve. On les voyait tous les six mois. Pour importer les chaussures il fallait payer des taxes spéciales et être reconnu comme importateur vis à vis du fisc .On les sollicitait lors de notre venue à la Semaine du Cuir à Paris, cette exposition durait une semaine et pas trois jours comme maintenant.

Eh oui ! maintenant les expositions durent trois jours et dès 12 h du troisième jour déjà des exposants sont partis vers d'autres expositions qui elles aussi durent presque trois jours ...

Ces Messieurs présentaient leurs collections dans des marmottes !! c'est le nom donné pour les valises de collection.chaque pied de chaussure était disposé dans une petite case protégée par un tissu de moleskine, tel un bijou que l'on découvrait au fur et à mesure de la présentation. Il est vrai que maintenant ils n'ont plus de « marmottes » mais des sacs en toile ou les chaussures sont en vrac, sauf certains qui respectent leur métier en présentant leur collection dans des valises adaptées.

De plus ils avaient des carnets de douanes ATA qu'il fallait viser aux douanes, le nombre de pieds était comptabilisé et une valeur était inscrite. Ou bien les pieds étaient perforés au niveau de la semelle pour ne pas être commercialisables.

Ce n'était pas non plus comme maintenant « à l'époque » on choisissait les pointures souhaitées et non pas des cartons tout préparés avec un choix de 10 paires, 12 paires ou 14 paires. Car si l'on désirait deux 36 avant on les commandait, maintenant il faut commander 2 cartons car « un jeune penseur du marketing » a établi une grille des pointures "idéales", non pas pour mon secteur mais selon lui ...

« De mon temps » on avait un plan d'achat, on relevait les paires vendues par rapport aux paires achetées et l'on préparait sa commande par article, hauteurs de talon et couleur afin de passer ses commandes en calculant le montant pour ne pas dépasser le prévisionnel. On payait à date car on respectait son fournisseur, son représentant et sa parole.

Tout était basé sur le respect, le représentant vendait une marque à un détaillant dans une ville, on ne parlait pas de refus de vente, de vente séquentielle, ou sectorielle mais d'exclusivité respectée ; pour les grandes villes bien sûr, différents détaillants achetaient une marque, mais chacun ses modèles.

Ce VRP était: un voyageur, Représentant, Placier qui vendait sa carte et sa clientèle à un autre VRP, il avait une carte d'identité bleue qu'il allait chercher à la mairie tous les ans contre les attestations de ses employeurs prouvant qu'il était leur VRP et une attestation de sa caisse d'affiliation d'IRPVPR attestant de sa fonction et de ses cotisations réglées.

Fiscalement il déduisait 30 % de ses impôts pour les frais de route, d'hôtel, de vêtements ; il avait un statut différent des autres. Un bureau dans les mairies groupait les VRP, les forains et les marchands de quatre saisons. Les marchands des quatre saisons n'existent plus ils font partis de « mon époque » comme les « vitriers ».

Ces VRP allaient à l'usine avec leur plan de collection demandant des articles bien précis selon ses clients. Une employée essayait les pieds réalisés pour voir le « chaussant » afin d'apporter des modifications pour le « chaussage » encore un mot ancien.

Maintenant un « vendeur exclusif » muni d'une voiture de société, avec des minis frais pour ses déplacements visite des prospects pour vendre des cartons tout prêts de chaussures ... non pardon pas de chaussures ... mais d'articles chaussants fabriqués dans les pays de l'est, en Asie, en Inde ou autres.

Tous se tutoient, ils sont tous copains, les uns achètent des prix et les autres vendent des remises associées avec des marques. Ils se ressemblent tous avec le même look .On ne parle plus de qualité, de service, d'usure de la chaussure, de cuir et encore moins de la technique.

Tu te rends compte dans une collection on voyait des décolletés de conception différente certains avec un chaussant différent et un usage précis. Maintenant ces vendeurs n'en connaissent plus l'existence.

Jules : mais arrête de me dire sans arrêt « de mon temps » essaye d'être positif !

Moi : c'est vrai, mais tellement de choses ont changé. Les frais de route sont importants, les radars veillent. Il est impossible de stationner tout est piéton. Les tournées (temps passé par le vendeur sur la route) sont très courtes car comme les chaussures sont produites dans de lointaines contrées, donc les commandes doivent rentrer très tôt.

Jules : Si j'ai bien compris les VRP « de ton temps » étaient sympas, ils visitaient régulièrement leurs clients et respectaient aussi bien leurs clients et leurs fabricants .Les « nouveaux commerciaux » ne se déplacent qu'en expositions et en show room. C'est au client de venir à eux. Les bons de commande sont électroniques, plus de papier, la logistique fait le reste .Leurs entreprises vendent sur Internet l'article que le détaillant n'a pas encore reçu en boutique à - 50 % -70%. On ne parle plus d'exclusivité mais de ventes séquentielles.

Les acteurs de cette profession ont du mal à cohabiter, car cette profession se restructure .Mais attention ! protège ce commercial que tu côtoies et qui s'occupe encore de toi car bientôt il n'y en aura plus. Le détaillant fera ses achats sur Internet il commandera des packs prêts à l'avance, ce ne sera plus un carton du modèle X mais une déclinaison préparée à l'avance de 15 ou 20 modèles dans les coloris décidés par « le bureau de style » .Et tu achèteras un « package ».

Vous cherchez tous « des chaussures de bonne qualité avec une bonne marge et en plus à la mode » c'est ce que j'entends toutes les années. On n'entend pas beaucoup parler français hors des expositions GDS, Bred and Better et MICAM .A Sao PAULO on trouve ces chaussures ainsi qu'à Shangai pour les expositions les plus connues. Mais il y a peu de Français qui y vont car il faut acheter à plusieurs, prendre des risques financiers, des risques de livraison, faire des erreurs.

Ces époques paradisiaques je les ai connues « de mon temps ». Maintenant tu doutes, mais tu es en train de connaître ces années qui deviendront tes années nostalgiques du futur. Dans le marché Européen de la chaussure c'est la France qui se porte encore le mieux.

Alain CORASSANT

Expert près la cour d'Appel de Paris en Chaussures

Expert EXPERTEX Membre des Experts Européens AEXA

Assesseur près la Commission de Conciliation et Expertises Douanière

Membre de UITIC