

L'Essentiel

de la CHAUSSURE / 162

Mode

Hiver 2015

Les pattes frangées

Recadrage

Marque et détaillant :
une enseigne
pour deux

Le succursalisme
dans tous ses états

Enquête

La chaussure
dans le sud du 92



LLOYD

GERMANY

Cahier spécial :

Premium

L'Essentiel sera présent
sur Crecendo Expo, TEC
& les expositions régionales

Entretien

Frank Boehly,
président du Conseil National du Cuir

« Nous devons capitaliser sur nos savoir-faire exceptionnels »

Frank Boehly a été élu président du Conseil National du Cuir en décembre dernier dans le cadre de l'assemblée générale de la Confédération qui regroupe 19 secteurs d'activité, de l'élevage à la distribution de produits finis. Ancien chausseur indépendant et succursaliste, il passe en revue les caractéristiques de la filière cuir et évoque les priorités de son action au cours des trois prochaines années.

Un parcours de chausseur

Frank Boehly, 63 ans, est un homme de communication ; il a en effet commencé sa carrière dans... les relations publiques dont il est diplômé. Mais les circonstances de la



vie l'ont conduit très tôt dans le monde de la chaussure, et plus précisément celui du détail indépendant. Ses beaux-parents étaient propriétaires d'un magasin à Paris, le *Palais de la Chaussure*, spécialisé dans les pointures extrêmes pour l'homme. Il en prend la direction et y restera 15 ans. Sous son impulsion, il le diversifiera dans la chaussure femme pour en faire au bout du compte un magasin de référence dans la capitale. Après un passage à la direction commerciale de *San Marina*, il est sollicité par le groupe Labelle pour prendre en charge sa filiale Tachon en difficulté. Frank Boehly devient dès

lors succursaliste, un nouveau métier pour lui. Quatre ans plus tard, en 1995, après avoir remis Tachon sur les rails, il prend la présidence de Salamander France où il restera 15 ans. A son arrivée, la filiale française de Salamander n'était pas en grande forme. Il saura la remettre en ordre de marche.

Mais, en parallèle à son parcours professionnel chez les succursalistes, Frank Boehly emprunte la voie syndicale. C'est ainsi qu'il est aujourd'hui président de la Fédération des Enseignes de la Chaussure (succursalistes), vice-président de CTC, trésorier du dispositif ADC (Au-Delà du Cuir) et donc désormais, pour trois ans, président du Conseil National du Cuir.

Quel bilan peut-on dresser des années Paul Batigne dans une filière soumise à la mondialisation économique et à une conjoncture difficile qui s'éternise ?

Frank Boehly : Je dirai que le bilan de Paul Batigne, qui a présidé le Conseil National du Cuir pendant 12 ans après 4 mandats, est très positif. Je mettrai deux de ses actions en exergue :

- Il a reconstitué puis conforté l'unité de la filière cuir. Cette filière est d'une grande complexité. Elle rassemble 19 fédérations représentant des activités fort diverses, de l'élevage à la distribution de produits finis, dont la chaussure et la maroquinerie, en intégrant la transformation de la matière et la fabrication des produits finis. Il n'est pas évident de trouver un fil conducteur entre toutes les entreprises et toutes les fédérations d'une filière aussi diverse. Quand Paul Batigne a pris la présidence en 2002, la fédération de l'industrie de la chaussure avait quitté le CNC. Son grand mérite fut d'entreprendre un travail de consensus qui a abouti à sa réintégration.

- Avec *Le Cuir à Paris*, il a fait d'un salon qui avait du mal à se développer un porte-étendard de la filière. A son arrivée, SIC SA, filiale commerciale du CNC, exploitait un

salon, héritier de la *Semaine du Cuir* Porte de Versailles, qui ne se portait pas bien. Paul Batigne a pris la décision de le rapprocher de *Première Vision* à Villepinte. Ce rapprochement a été un grand succès. Le salon *Cuir à Paris* est un grand salon de l'amont au plan international. Depuis son rachat par *Première Vision*, en 2014, il est devenu *Première Vision Leather*.

Les métiers du cuir sont à la fois traditionnels et ancestraux, mais aussi parfaitement ancrés dans le monde actuel. Quels sont les atouts de la filière française du cuir dans le contexte international ?

F. B. : Vous évoquez dans votre question les notions de tradition et de modernité. Ce sont bien là deux grands atouts de la filière cuir. Le savoir-faire, qui découle d'une longue tradition des métiers du cuir, et la modernité, qui montre que la filière ne cesse de se réinventer. Elle doit beaucoup à l'engouement du luxe pour le cuir, de l'amont à l'aval. De la tannerie-mégisserie à la fabrication, la filière a choisi un positionnement haut de gamme qui fait son excellence et son succès aujourd'hui. La France est ainsi le 4^e exportateur mondial de produits cuir. Sur un chiffre d'affaires de 15 milliards d'euros, 7,8 milliards sont réalisés à l'export !



Le showroom d'ADC à Paris.

Notre pays a la chance d'avoir un grand cheptel, très varié, et sait produire des cuirs de grande qualité, notamment des veaux. Cela dit, nous sommes confrontés à une pénurie de matière première. Sa raréfaction est liée à des causes à la fois structurelles et techniques. On consomme de moins en moins de viande, or l'on n'élève pas un animal pour sa peau mais pour sa viande. Moins de consommation de viande, moins d'abattage, moins de peaux... Difficile de changer le cours de la consommation. Par contre, on peut agir sur les autres causes. Prenons l'industrie du luxe. Seulement 10 % des peaux lui conviennent ; elles sont référencées en premier choix. L'objectif de cette industrie est d'augmenter la proportion de premier choix. Comment ? En luttant contre la teigne et ce que j'appellerai les défauts mécaniques. La teigne laisse des petites cicatrices sur la peau. Pour y parer, il faudrait que les éleveurs vaccinent la totalité de leur cheptel. On en connaît les bienfaits : la vaccination systématique permet de multiplier par 3 le nombre de peaux de premier choix. C'est ce qu'a fait un pays comme la Norvège qui a éradiqué les parasites. Les défauts mécaniques, eux, sont liés principalement aux barbelés, un mal français. Un code de bonnes pratiques a été élaboré et proposé aux éleveurs pour éviter qu'une grande partie de la peau soit dégradée. Mais on est dans la configuration de qui rémunère qui et qui bénéficie de quoi ! En fait, plus on répartira les coûts et les bénéfices et mieux ça fonctionnera. Problème : les pouvoirs publics considèrent qu'il ne s'agit pas là d'une question de santé publique. Pourtant il faudrait une obligation pour régler le problème.



Cuir de veau des Tanneries Haas. Barenia®, novocalf®

Comment attirer les jeunes vers les métiers du cuir ?

F. B. : Pour attirer les jeunes vers nos métiers encore faut-il qu'ils nous connaissent ! Force est de

reconnaître qu'ils connaissent mieux la mode et les marques que l'amont. Nous devons faire savoir que nous existons, montrer que la filière cuir est une filière d'excellence qui, de surcroît, recrute. Il faut notamment sensibiliser l'Education nationale. Le CNC a d'ailleurs édité un guide des 100 métiers du cuir dans cette optique de reconnaissance. Bien souvent, soyons lucides, les jeunes viennent dans nos métiers par défaut. Il faut leur donner l'envie de nous rejoindre. Les choses évoluent positivement en termes d'image, mais c'est très lent. J'ajouterai que l'insuffisance de l'apprentissage en France ne nous aide pas.

Face à ce constat que peut-on faire ?

Le Conseil National du Cuir participe régulièrement à des salons-expositions comme « L'Aventure des métiers » à Paris et « Les Portes du Cuir » en région qui visent le grand public. Le premier s'adresse



Sur le salon Le Cuir à Paris qui s'appelle désormais Première Vision Leather.

directement aux jeunes en recherche d'orientation. Des écoles du cuir y présentent des travaux pratiques, comment l'on travaille, ce que l'on produit. Ces démonstrations intéressent vivement les jeunes. Le salon Les Portes du Cuir en sera pour sa part à sa 3^e édition en 2015. Toutes les industries du cuir y sont présentes. Le message que nous cherchons à faire passer est direct : on vous forme, derrière on vous recrute et vous avez une carrière toute tracée avec des possibilités d'évolution. En mars prochain nous mettrons en ligne un nouveau site, bilingue, et nous communiquerons davantage sur les réseaux sociaux pour toucher ce jeune public que nous voulons séduire.

Quelles seront vos priorités au cours de votre mandat ?

F. B. : D'abord mettre toujours mieux en avant un bien commun à nos diverses composantes : ce made in France qui est un label de choix pour la France. Nous devons capitaliser sur nos savoir-faire exceptionnels. L'ensemble de la filière porte ce projet. C'est ce qui nous fédère.

Ensuite œuvrer en profondeur pour lutter contre la pénurie de cuir de qualité. Cette tâche me mobilisera tout au long de mon mandat.

J'ai prévu de rencontrer très rapidement les professionnels de l'amont pour les écouter et essayer de trouver des solutions.

Enfin, nous sommes engagés dans un travail de fond concernant tant la formation initiale que la formation professionnelle. Il faut poursuivre cette tâche car nous devons songer à la succession de nos ouvriers qui vont partir à la retraite. Il existe 160 écoles délivrant 65 diplômes jusqu'au BTS. Mais leurs formations ne sont pas toujours adaptées aux besoins réels des entreprises. Nous devons essayer de les faire évoluer. D'ailleurs certaines grandes maisons du luxe créent leur propre école de formation. On retrouve ce souci chez un succursaliste comme Eram.

Et puis je n'oublierai pas de citer ADC (Au-Delà du Cuir), un dispositif filière transversal d'aide à la création d'entreprise créé en 2012 à l'initiative de la FFC (industrie de la Chaussure) et du Conseil National du Cuir. Il encadre à ce jour 21 jeunes entrepreneurs Chaussure, Maroquinerie et Services. ADC valorise la créativité et la fabrication françaises. Ce dispositif apporte des commandes à de petits ateliers en région et permet d'y préserver du savoir-faire. Nous poursuivrons et nous renforcerons ce soutien aux jeunes entrepreneurs.