

# **Accord du 16/05/2024 relatif aux listes de métiers exposés à des risques ergonomiques prévus à l'article L. 4163-2-1 du code du travail au sein de la branche des détaillants en chaussures**

## **Préambule**

La loi n° 2023-270 du 14 avril 2023 de financement rectificative de la sécurité sociale pour 2023 instaure un nouveau dispositif de prévention de l'usure professionnelle.

Son article 17 crée un fonds d'investissement dans la prévention de l'usure professionnelle (FIPU) auprès de la commission des accidents du travail et des maladies professionnelles (CAT-MP). Ce fonds doté d'un milliard d'euros sur cinq ans a pour mission de participer au financement des actions de prévention, de sensibilisation, de formation et de reconversion au bénéfice des salariés particulièrement exposés aux facteurs de risques dits « ergonomiques » mentionnés au 1° du I de l'article L. 4161-1 du code du travail (manutentions manuelles de charges, postures pénibles définies comme positions forcées des articulations, vibrations mécaniques). La répartition des financements est encadrée par des orientations, déterminées par la CAT-MP sur la base d'une cartographie des métiers et activités particulièrement exposés aux facteurs de risques ergonomiques établis par les branches professionnelles.

## **Article 1<sup>er</sup> : objet de l'accord**

Le présent accord a pour objet de répertorier les familles d'emplois exposant particulièrement les salariés à un ou plusieurs facteurs de risque dits « ergonomiques », évoqués dans le préambule.

Il n'a pas été identifié que les salariés de la CCN des détaillants en chaussures sont exposés à des valeurs supérieures aux seuils prévus par l'article R 4443-2 du code du travail. Seuls les risques ergonomiques liés aux manutentions manuelles de charges et aux postures pénibles ont été identifiés.

La cartographie des activités et emplois concernés figure en annexe 1 du présent Accord.

Le diagnostic des risques professionnels (« TMS ») réalisé en 2017 dans la branche figure en annexe 2.

A partir de cette cartographie, les employeurs de Branche des détaillants en chaussure pourront solliciter la CAT-MP pour participer au financement des actions de prévention, de sensibilisation, de formation et de reconversion au bénéfice des salariés particulièrement exposés à ces deux facteurs.

## **Article 2 : champ d'application de l'accord**

Le présent accord s'applique en France métropolitaine, en Guadeloupe, en Guyane, en Martinique, à la Réunion, à Mayotte, à Saint-Barthélemy, à Saint-Martin et à Saint-Pierre-et-Miquelon, aux entreprises dont le personnel relève de la CCN des détaillants en chaussures.

Le présent accord s'applique à l'ensemble des entreprises de la Branche des détaillants en chaussures, quel que soit leur effectif. En raison de sa nature, il ne comporte pas de stipulations spécifiques aux entreprises de moins de cinquante salariés.

L'accord s'applique à l'ensemble des salariés des entreprises ou organismes de la branche des détaillants en chaussures occupant des emplois exposés à un ou aux deux des facteurs de risques susmentionnés (manutentions manuelles de charges, postures pénibles).

### **Article 3 : durée et date d'entrée en vigueur**

Le présent accord à durée indéterminée entrera en vigueur le lendemain du jour de son dépôt.

La liste des familles des activités et emplois est susceptible d'évoluer en fonction des actions mises en œuvre par les employeurs pour réduire l'exposition des salariés et de l'apparition de nouvelles familles d'emploi exposées à ces facteurs de risque ergonomiques. Cette analyse sera réalisée à l'occasion du renouvellement de l'étude ergonomique des postes réalisée en 2017.

### **Article 4 : suivi des mesures de prévention des risques professionnels**

Un suivi et une analyse seront réalisés annuellement, en CPPNI, concernant les actions de prévention et de sensibilisation mises en œuvre par les employeurs, et par les actions de formation et de reconversion des salariés exposés ayant fait l'objet d'un financement par le fonds d'investissement dans la prévention de l'usure professionnelle (FIPU).

Dans le cadre de ce suivi, les partenaires sociaux discuteront d'actions relatives aux questions de prévention des TMS, et plus particulièrement portant sur l'exosquelette.

### **Article 5 : révision et dénonciation**

Le présent accord pourra faire l'objet d'une révision ou d'une dénonciation dans les conditions prévues par le Code du travail.

### **Article 6 : notification, dépôt et publicité**

A l'issue de la procédure de signature, et conformément aux dispositions du Code du travail, le présent accord sera notifié aux fédérations syndicales représentatives au niveau de la branche professionnelle des détaillants en chaussures.

A l'expiration d'un délai de quinze jours suivant cette notification, le présent accord, fera l'objet, à la diligence des organisations d'employeurs signataires, des formalités de publicité et de dépôt conformément aux dispositions du Code du travail.

### **Article 7 : Extension**

Les signataires conviennent de demander l'extension de l'Accord au ministre chargé du travail, dans les conditions légales.

Fait à Paris le 16/05/2024

(Suivent les signatures)

**Pour la Fédération des Détaillants en  
Chaussure de France (FDCF)**

**Pour la Fédération des Services CFTD**

**Pour la FNECS CFE-CGC**

**Pour la Fédération commerce et services  
de l'UNSA**

## Annexe 1 : Listes des activités/métiers exposés aux facteurs de risques ergonomiques

Les métiers et activités présentés ci-après sont issues des données DARES pour la branche et d'un diagnostic des risques professionnels « TMS » réalisé en 2017 dans la branche, et toujours d'actualité, qui est joint en annexe 2 de l'Accord.

CODE PCS ESE	Métiers	Activités, situations de travail	Posture pénible	Manutentions manuelles de charges
554e et 462a	VENDEUR et RESPONSABLE DE MAGASIN	Activités de nettoyage du sol (passage de l'aspirateur, lavage du sol), des mobiliers et des articles exposés en magasin	<b>EXPOSE</b> Hyper-sollicitations du dos (flexion, rotation), des épaules, poignet (flexion/extension)	<b>NON EXPOSE</b>
		Manutention des produits/emballages et livraisons en réserve en espace de travail restreint et en hauteur à plusieurs personnes	<b>EXPOSE</b> Hyper-sollicitations des épaules, du coude, du dos, du cou et des poignets.  Espace de travail restreint et en hauteur, avec plusieurs personnes  Accès fréquent de la réserve par escalier pouvant être étroit	<b>EXPOSE</b>  Espace de travail restreint et en hauteur, avec plusieurs personnes
		Manutention des produits en vitrine et en présentation dans le magasin	<b>EXPOSE</b> Hyper-sollicitations des épaules, du coude, du dos, du cou et des poignets, des genoux.  Espace de travail restreint	<b>NON EXPOSE</b>
		Vente des articles : essais et chausse des clients, prise et rangement des boîtes	<b>EXPOSE</b> Hyper-sollicitations du dos, des épaules, des poignets et du cou  Risques de vols et d'agressions (physiques et/ou verbales) de la part des clients ou d'individus qui entreraient dans le magasin	<b>NON EXPOSE</b>

		Encaissement et Travail sur Ecran de Visualisation («TEV»)	<p><b>EXPOSE</b></p> <p>Sollicitations du dos, du cou et des poignets</p> <p>Risques de vols et d'agressions (physiques et/ou verbales) de la part des clients ou d'individus qui entreraient dans le magasin</p>	<p><b>NON EXPOSE</b></p>
--	--	--	---	--------------------------

**Annexe 2 : Diagnostic des risques professionnels (« TMS ») réalisé dans la  
branche en 2017**



# DIAGNOSTIC DES RISQUES PROFESSIONNELS « TROUBLES MUSCULO-SQUELETTIQUES » (OU « TMS »)

***ETAPE 2***

***RESTITUTION  
RAPPORT N°1***

# Etudes de postes ergonomiques

## Magasins Echantillons

### Actions de prévention des TMS



# SOMMAIRE

- 1. Analyse du travail réel
- 2. Description générale et programmation
- 3. Analyses du travail : résultats
- 4. Conclusion et axes de progrès
- 5. Ajustement / Proposition DUERP

# 1. Analyse du travail réel

**A/ Observations du travail réel** : elles ont été réalisées dans trois magasins distincts, ce qui a permis de dissocier deux postes de travail spécifiques, c'est-à-dire :

I - Poste de Vendeuse

II - Poste de Gérant

**B/ Verbalisation** : une phase d'interview a également été réalisée avec les employés par poste de travail. Ceci a permis de « croiser » les informations issues de l'observation du travail réel avec la perception de ces employés de leur poste de travail.

## 2. Description générale et programmation

Organisation générale des équipes	Durées des analyses	Analyses ergonomiques
<p><b><u>Date : 11/05/17</u></b></p> <p><b>I – Poste de Vendeuse</b></p> <p>1<sup>er</sup> Magasin : 09h00 - 12h00 / 14h15 - 19h00 2<sup>ème</sup> Magasin : 10h00 - 19h00 3<sup>ème</sup> Magasin : 09h00 - 19h00</p> <p><b><u>Date : 30/05/17</u></b></p> <p><b>II – Poste de Gérant</b></p> <p>1<sup>er</sup> Magasin : 10h00 - 12h00 / 13h00 - 18h30 2<sup>ème</sup> Magasin : 10h00 - 19h00 3<sup>ème</sup> Magasin : 09h00 - 19h00</p>	16 heures	<p><b>Points avec les Responsables :</b> 09h30 et 15h30</p> <p><b>Observations PREMANYS :</b> <b>Verbalisation</b> 08h00 - 17h45</p>

## 2. Description générale et programmation

	Conditions de réalisation	Modalités	Résultats obtenus
Observation de l'activité de travail réel sur les postes de travail	Caméscope Appareil photo	Analyses des situations de travail :  - Photographies - Vidéos	- Découpages par phases - opérations  - Analyses des situations de travail  ⇒ <u>Extraction</u> :
Verbalisation de l'activité de travail réel (avec les opérateurs sur les postes de travail)	Sur les postes de travail	Entretiens Questionnements auprès des opérateurs	- des facteurs biomécaniques de risques professionnels TMS  - des facteurs psychosociologiques (stress, mal-être au travail ...)

### 3. Analyse du travail : résultats

- A/ Découpage par phases d'activité (descriptif du poste de travail)
- B/ Représentation photographique de chaque phase d'activité
- C/ Visualisations d'ensemble et notions de dimensionnement de postes de travail sur la zone d'implantation
- D/ Analyses, extractions des facteurs biomécaniques TMS et des facteurs psychosociologiques (« RPS ») de chaque phase d'activité

## 3.A/ Découpage par phases d'activités

Poste de travail	Notes	Phases de travail et opérations associées
I - Poste de travail « Vendeuse Magasin CARRERE »	<i>Dans certains cas, la Vendeuse peut changer de phases de travail rapidement, puis revenir ensuite à la phase de travail sur laquelle elle était mobilisée au préalable.</i>	1/ <b>Préparation du magasin avant ouverture</b> : nettoyage du magasin avec passage de l'aspirateur sur la moquette, lavage du sol avec un seau et une serpillière du sas d'entrée, balayage avec un balai ...
		2/ <b>Nettoyage d'articles</b> : cette phase consiste à enlever la poussière avec un chiffon
		3/ <b>Rangement des chaussures</b> : phase après-vente
		4/ <b>Rangement des chaussures en réserve</b> : sur une durée de 2 à 3 jours, deux fois par an, pour un transfert par saison (organisation dans les étagères : les produits que l'on utilise sont sur les rangs 2 et 3, voire 1 si il n'y a pas de place, et le stock des autres articles est positionné sur les rangs supérieurs)
		5/ <b>Remplacement des chaussures exposées</b> avec d'autres chaussures : cette phase consiste à la pose et dépose des boites, rangement dans les boites et rangement dans la réserve
		6/ <b>Mise en vitrine - Préparation des chaussures pour le changement des produits en vitrine</b> : on sort une chaussure d'une boite pour chaque article exposé, puis il y a récupération occasionnelle des articles en vitrine (si « rupture de stock » et pour la vente uniquement)
		7/ <b>Rangement des livraisons</b> : cette phase consiste à mettre les boites en rayonnage, elle est réalisée « quand on a le temps » ...
		8/ <b>Encaissement et Travail sur Ecran de Visualisation (« TEV »)</b> : « suivi de la caisse » avec un fichier / document informatisé sur Excel ...
		9/ <b>Vente des articles</b> : accueil des clients, communication, essais et chausse des clients, prise et rangement des boites, encaissement, échange de monnaies ...
		10/ <b>Cordonnerie</b>
		11/ <b>Réalisation de papiers cadeaux</b>

## 3.B/ Représentation photographique de chaque phase



1/ Phase de préparation du magasin



2/ Phase de nettoyage d'articles



3/ Phase de rangement des chaussures (après-vente)



4/ Phase de rangement des chaussures en réserve

## 3.B/ Représentation photographique de chaque phase



5/ Phase de remplacement des chaussures exposées avec d'autres chaussures



7/ Phase de rangements des livraisons



6/ Phase de préparation des chaussures pour le changement des produits en vitrine



8/ Phase d'encaissement / Travail sur Ecran de Visualisation

## 3.B/ Représentation photographique de chaque phase



9/ Phase de vente des articles



10/ Phase de cordonnerie



11/ Réalisation de papiers cadeaux

## 3.A/ Découpage par phases d'activités

Poste de travail	Notes	Phases de travail et opérations associées
II - Gérant Magasin CARRERE	<p><i>L'activité du Gérant est proche de celle de la Vendeuse (sauf pour la phase 9/).</i></p> <p><i>Dans certains cas, le Gérant peut changer de phases de travail rapidement, puis revenir ensuite à la phase de travail sur laquelle il était mobilisé au préalable.</i></p>	1/ <b>Préparation du magasin avant ouverture</b> : Nettoyage du magasin avec passage de l'aspirateur sur la moquette, lavage du sol avec un seau et serpillière du sas d'entrée ...
		2/ <b>Nettoyage d'articles</b> : cette phase consiste à enlever la poussière avec un chiffon
		3/ <b>Rangement des chaussures</b> : après-vente
		4/ <b>Rangement des chaussures en réserve</b> : sur une durée de 2 à 3 jours, deux fois par an, pour un transfert par saison (organisation dans les étagères : les produits que l'on utilise sont sur les rangs 2 et 3, voire 1 si il n'y a pas de place, et le stock des autres articles est positionné sur les rangs supérieurs)
		5/ <b>Remplacement des chaussures exposées avec d'autres chaussures</b> : pose et dépose des boites, rangement dans les boites et rangement dans la réserve
		6/ <b>Mise en vitrine - Préparation des chaussures pour le changement des produits en vitrine</b> : on sort une chaussure d'une boite pour chaque article exposé, puis il y a récupération occasionnelle des articles en vitrine (si « rupture de stock » et pour la vente uniquement)
		7/ <b>Rangement des livraisons</b> : cette phase consiste à mettre les boites en rayonnage, elle est réalisée « quand on a le temps » ...
		8/ <b>Encaissement et Travail sur Ecran de Visualisation (« TEV »)</b> : « suivi de la caisse » avec un fichier / document informatisé sur Excel ...
		9/ <b>Mise en place des vitrines pour la vente</b>
		10/ <b>Vente des articles</b> : accueil des clients, communication, essais et chausse des clients, prise et rangement des boites, encaissement, échange de monnaies ...
		11/ <b>Cordonnerie et réalisation de papiers cadeaux</b>

## 3.B/ Représentation photographique de chaque phase

### Phases

**1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11 :**

ces phases sont proches de celles du poste de Vendeuse.

La **phase 9** est réalisée par le Gérant.



**9/ Phase de mise en place pour la vente en vitrines**



## 3.C/ Analyses, extractions des facteurs de risques TMS

Situations de travail observées	Extraction des facteurs biomécaniques TMS	Extraction des facteurs psychosociologiques (stress, mal-être ...)
1/ <b>Préparation du magasin avant ouverture</b> : Nettoyage du magasin avec passage de l'aspirateur sur la moquette, lavage du sol avec un seau et serpillière du sas d'entrée ...	Facteurs TMS et manutention manuelle de charges, hyper-sollicitations : <ul style="list-style-type: none"> <li>- du dos, parfois courbé avec flexion sans appui supérieure à 20°</li> <li>- et rotation du dos lors du passage de la serpillière ;</li> <li>- des épaules (abduction supérieure à 20°, et parfois au-delà de 60°) ;</li> <li>- du poignet (flexion/extension) lors de la préhension et du passage de la serpillière.</li> </ul>	
2/ <b>Nettoyage d'articles</b> : cette phase consiste à enlever la poussière avec un chiffon	Facteurs TMS et postures pénibles : <ul style="list-style-type: none"> <li>- sollicitations des épaules, abduction/adduction avec des amplitudes non recommandées au delà de 20° (pour la prise et la dépose du sac sur le rang supérieur, par exemple, et parfois en posture assise) ;</li> <li>- dos courbé.</li> </ul>	
3/ <b>Rangement des chaussures</b> : après-vente	Facteurs TMS avec hyper-sollicitations des épaules (lors de la prise, la dépose et la remise en place des chaussures), du dos (courbé), et du cou (en flexion et extension)	
4/ <b>Rangement des chaussures en réserve</b> : sur une durée de 2 à 3 jours, deux fois par an, pour un transfert par saison (organisation dans les étagères : les produits que l'on utilise sont sur les rangs 2 et 3, voire 1 si il n'y a pas de place, et le stock des autres articles est positionné sur les rangs supérieurs)	Hyper-sollicitations : <ul style="list-style-type: none"> <li>- des épaules : lors de la dépose sur la « mise en place », avec les bras au dessus du cœur, pouvant atteindre des amplitudes importantes suivant la taille de l'opératrice ;</li> <li>- du coude, du dos, du cou et des poignets.</li> </ul>	
5/ <b>Remplacement des chaussures exposées avec d'autres chaussures</b> : pose et dépose des boîtes, rangement dans les boîtes et rangement dans la réserve	Hyper-sollicitations des membres supérieurs : <ul style="list-style-type: none"> <li>- dos courbé avec flexion supérieure à 20° et rotation ;</li> <li>- des épaules (abduction supérieure à 20°, et parfois au-delà de 60°) ;</li> <li>- du poignet (flexion/extension).</li> </ul>	Stress occasionné lors des périodes de « rush », notamment lors des périodes de soldes  Rythme de travail très dense avec de fortes sollicitations de la part des clients et une possible agressivité

## 3.C/ Analyses, extractions des facteurs de risques TMS

Situations de travail observées	Extraction des facteurs biomécaniques TMS	Extraction des facteurs psychosociologiques (stress, mal-être ...)
6/ Mise en vitrine - Préparation des chaussures pour le changement des produits en vitrine : on sort une chaussure d'une boîte pour chaque article exposé, puis il y a récupération occasionnelle des articles en vitrine (si « rupture de stock » et pour la vente uniquement)	Facteurs TMS avec sollicitations : <ul style="list-style-type: none"> <li>- des épaules (bras au dessus du cœur avec abduction supérieure à 20°, et parfois au-delà de 60°) ;</li> <li>- du dos parfois courbé où en rotation ;</li> <li>- des poignets lors de la préhension des articles.</li> </ul>	Stress occasionné lors des périodes de « rush », notamment lors des périodes de soldes  Rythme de travail très dense avec de fortes sollicitations de la part des clients et une possible agressivité
7/ Rangement des livraisons : cette phase consiste à mettre les boîtes en rayonnage, elle est réalisée « quand on a le temps » ...	Facteurs TMS : sollicitations des épaules, abduction/adduction avec des amplitudes non recommandées au delà de 20°, du dos et des poignets Manutentions manuelles de charges importantes	
8/ Encaissement et Travail sur Ecran de Visualisation (« TEV ») : « suivi de la caisse » avec un fichier / document informatisé sur Excel ...	Facteurs TMS : <ul style="list-style-type: none"> <li>- rotation du dos ;</li> <li>- abduction/adduction de plus de 20° des épaules ;</li> <li>- du cou et des poignets (encaissement et positionnement de la console).</li> </ul>	Stress occasionné lors des périodes de « rush », notamment lors des périodes de soldes  Rythme de travail très dense avec de fortes sollicitations de la part des clients et une possible agressivité  <b>AUTRES RISQUES pouvant générer un stress</b> : risques de vols et d'agressions (physiques et/ou verbales) de la part des clients ou d'individus qui entreraient dans le magasin
9/ Vente des articles : accueil des clients, communication, essais et chaussure des clients, prise et rangement des boîtes, encaissement, échange de monnaies ...	Hyper-sollicitations du dos (courbure au-delà de 15°, des épaules, des poignets et du cou)	
10/ Cordonnerie	Non observé	
11/ Réalisation de papiers cadeaux	Non observé	

## 4. Conclusions et axes de progrès

Phases et/ou points concernés	Points critiques et propositions
Tâches de préparation / Nettoyage du magasin	<p><b>OPTION CORRECTION : SUR LES POSTES DE TRAVAIL ACTUELS</b></p> <p><b><u>Sur le dimensionnement du poste de travail et l'organisation des tâches :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir (si cela n'est pas déjà réalisé) une planification mensuelle des tâches à réaliser, par exemple sur un planning visuel collectif, afin de faciliter la polyvalence et de réduire les impacts ostéoarticulaires sur le moyen et long terme du personnel dédié à ces tâches</li></ul> <p><b><u>Sur les outils, le matériel et les équipements de travail :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir un chariot équipé permettant de véhiculer un seau d'eau (avec en plus un point d'eau accessible avec le chariot) et d'égoutter la serpillière (de type chariot de nettoyage adapté aux tâches de ménages)</li><li>- Prévoir un manche télescopique concernant le balai de nettoyage (en effet, une dimension du manche adaptée à la taille de l'opérateur permet plus facilement le pivotement des pieds, ceci par exemple afin de réduire les torsions et les rotations des poignets lors du passage de la serpillière)</li><li>- Prévoir, pour les auxiliaires de manutention, de prendre en compte leurs caractéristiques ergonomiques, par exemple sur le type de « diable » devant être choisi (préhension, poids, visibilité, roulettes avant / arrière ...), ceci afin de faciliter les opérations de manutentions manuelles de charges</li><li>- Quid du stockage des produits chimiques et de leur utilisation : étudier la possibilité de mettre en place des aménagements des rangements réduisant les impacts ostéo-articulaires et respectant la réglementation en vigueur sur le stockage des produits chimiques</li><li>- Etudier la possibilité et la pertinence de réaliser des sensibilisations et /ou des formations du personnel à l'application des bonnes pratiques</li></ul> <p><b><u>Sur les principes de sécurité physique et d'économie d'efforts :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acquérir et pratiquer les bons gestes et postures, les bonnes procédures de travail et les bonnes techniques de manutentions manuelles de charges</li><li>- Savoir organiser et aménager un poste de travail</li><li>- Savoir identifier, nommer, pratiquer, partager et mutualiser les techniques de manutentions manuelles de charges (Cf. décret de 1992 du Code du Travail sur les <b>Gestes et Postures (cf. réf. PRAP IBC - INRS)</b>)</li><li>- Préconiser en approche complémentaire un accroissement de la capacité fonctionnelle des opérateurs, principalement avant les phases de rush prévisibles, comme les soldes par exemple (séances d'étirements toutes les 2h par exemple ou en en fin de poste pour réduire les contraintes liées aux postures statiques prolongées)</li></ul>

## 4. Conclusions et axes de progrès

Phases et/ou points concernés	Points critiques et propositions
<p>Tâches de manipulation des chaussures</p> <p>(ouverture des boîtes, rangement des boîtes, exposition des chaussures, stockage des chaussures ...)</p>	<p><b>OPTION CORRECTION : SUR LES POSTES DE TRAVAIL ACTUELS</b></p> <p><b><u>Sur le dimensionnement du poste de travail et l'organisation des tâches :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Concernant le stockage en réserve :<ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir une organisation en adéquation avec les saisons (sur les types de lots « automne/hiver » et « printemps/été ») afin de réduire les manipulations contraignantes et les hyper-sollicitations ostéo-articulaires sur les rangs supérieurs et les rangs du bas des étagères de rangement</li></ul></li><li>- Concernant l'agencement des étagères murales dans l'espace de vente :<ul style="list-style-type: none"><li>- Prendre en considération les contraintes ostéo-articulaires sur les rangs inférieurs et supérieurs des étagères murales, et les contraintes anthropométriques du personnel travaillant habituellement dans ces espaces</li></ul></li><li>- Concernant l'espace de vente :<ul style="list-style-type: none"><li>- Préconiser des sols à niveau unique : dans la mesure où l'infrastructure ne le permet pas, envisager les passages de changement de niveau par des pentes douces (si possible avec une rampe sur « au moins » un coté) plutôt que des escaliers</li></ul></li></ul> <p><b><u>Sur les outils, le matériel et les équipements de travail :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Concernant la phase de « chausse » des clients :<ul style="list-style-type: none"><li>- Utiliser des systèmes adéquats en sélectionnant ou en proposant ceux qui sont déjà utilisés (marchepieds, tabouret, pouf, ...)</li></ul></li></ul> <p><b><u>Sur les principes de sécurité physique et d'économie d'efforts :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acquérir et pratiquer les bons gestes et postures, les bonnes procédures de travail et les bonnes techniques de manutentions manuelles de charges</li><li>- Savoir organiser et aménager un poste de travail</li><li>- Savoir identifier, nommer, pratiquer, partager et mutualiser les techniques de manutentions manuelles de charges (Cf. décret de 1992 du Code du Travail sur les <b>Gestes et Postures (cf. réf. PRAP IBC - INRS)</b></li><li>- Préconiser en approche complémentaire un accroissement de la capacité fonctionnelle des opérateurs, principalement avant les phases de rush prévisibles, comme les soldes par exemple (séances d'étirements toutes les 2h par exemple ou en en fin de poste pour réduire les contraintes liées aux postures statiques prolongées)</li></ul>

## 4. Conclusions et axes de progrès

Phases et/ou points concernés	Points critiques et propositions
Tâches de mise en place des vitrines	<p><b>OPTION CORRECTION : SUR LES POSTES DE TRAVAIL ACTUELS</b></p> <p><b><u>Sur les principes de sécurité physique et d'économie d'efforts :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acquérir et pratiquer les bons gestes et postures, les bonnes procédures de travail et les bonnes techniques de manutentions manuelles de charges</li><li>- Savoir organiser et aménager un poste de travail</li><li>- Savoir identifier, nommer, pratiquer, partager et mutualiser les techniques de manutentions manuelles de charges (Cf. décret de 1992 du Code du Travail sur les <b>Gestes et Postures (cf. réf. PRAP IBC - INRS)</b></li><li>- Préconiser en approche complémentaire un accroissement de la capacité fonctionnelle des opérateurs, principalement avant les phases de rush prévisibles, comme les soldes par exemple (séances d'étirements toutes les 2h par exemple ou en en fin de poste pour réduire les contraintes liées aux postures statiques prolongées)</li></ul> <p><b>OPTION CONCEPTION : SUR UNE ACTIVITE FUTURE PROBABLE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Etudier la possibilité de mettre en place des étales ou des étagères « sur mesure », idéalement sur roulette, pour déplacer les produits, facilement et autant que de besoin, en prenant en compte les ouvertures pour le passage de ces étales dans les vitrines</li><li>- Prévoir d'avantages de systèmes d'ouvertures des vitrines (dans la mesure du possible)</li><li>- Prévoir d'être deux pour déplacer les chaussures, ou sinon prévoir un chariot permettant de réduire les « aller / retour », les ports de charges ...</li></ul>

## 4. Conclusions et axes de progrès

Phases et/ou points concernés	Points critiques et propositions
<b>Tâches d'encaissement et de Travail sur Ecran de Visualisation (TEV)</b>	<p><b>OPTION CORRECTION : SUR LES POSTES DE TRAVAIL ACTUELS</b></p> <p><b><u>Sur les principes de sécurité physique et d'économie d'efforts :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acquérir et pratiquer les bons gestes et postures, les bonnes procédures de travail et les bonnes techniques de manutentions manuelles de charges</li><li>- Savoir organiser et aménager un poste de travail</li><li>- Savoir identifier, nommer, pratiquer, partager et mutualiser les techniques de manutentions manuelles de charges (Cf. décret de 1992 du Code du Travail sur les <b>Gestes et Postures (cf. réf. PRAP IBC - INRS)</b></li></ul> <p>- Préconiser en approche complémentaire un accroissement de la capacité fonctionnelle des opérateurs, principalement avant les phases de rush prévisibles, comme les soldes par exemple (séances d'étirements toutes les 2h par exemple ou en en fin de poste pour réduire les contraintes liées aux postures statiques prolongées)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir des phases de repos concernant les sollicitations visuelles (qui demandent de la précision et de la concentration) avec des exercices spécifiques</li></ul> <p><b>OPTION CONCEPTION : SUR UNE ACTIVITE FUTURE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir la modification du système des tables de travail : étudier la possibilité qu'elles soient réglables électriquement en hauteur, notamment pour le cas où plusieurs personnels de tailles différentes seraient amenés à réaliser cette activité</li><li>- Etudier la possibilité d'alterner les phases de travail en posture assise et en posture debout</li><li>- Prendre en considération les opérateurs qui souhaitent travailler en alternance dans des postures différentes (debout et assise)</li><li>- Prévoir des tabourets adéquats pour les opérateurs qui souhaitent travailler assis ou debout : réaliser pour ce faire une phase de tests et d'essais sur le terrain pour apporter les ajustements nécessaires</li><li>- Donner la possibilité aux opératrices de réduire les postures statiques prolongées</li></ul>

## 4. Conclusions et axes de progrès

### ERGONOMIE DE CONCEPTION : infrastructures et dimensionnement

- **Spécificités identifiées générées par les infrastructures et les dimensionnements des différents établissements :**
  - ***Concernant les agencements des magasins et leurs différences :***
    - Au niveau des réserves
    - Au niveau du magasin et de l'espace de vente (moyens pratiques pour s'asseoir face au client)
    - Au niveau du rangement avec les étagères murales
    - Au niveau du pupitre de vente pour les phases d'encaissement
    - Au niveau de l'accessibilité et le montage des vitrines de présentation
    - Au niveau du chemin d'accès et de la livraison des chaussures
    - Au niveau des « distances parcourues /distances espaces de ventes/RESERVE » avec fréquence de passage
    - Au niveau des escaliers
  - ***Concernant les dimensionnements des magasins et leurs différences***
    - Au niveau des hauteurs des étagères murales
    - Au niveau des hauteurs des étagères dans les réserves et les moyens d'accès (escabeau, marche pied,...)
    - Au niveau des hauteurs des pupitres de ventes

## Exemple de comparatif à l'instant des observations sur le dimensionnement des étagères murales en MAGASIN

TYPES ETAGERES	HAUTEURS PAR RANG RELEVES						ESPACE DE VENTE
	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5	N°6	
Etagères à 5 rangs articles femmes	65	90	120	145	173		ESPACE DE VENTE : Magasin N°1
Etagères à 5 rangs articles hommes	65	90	120	145	173		ESPACE DE VENTE : Magasin N°1
Etagères à 2 rangs articles femmes	880	1350					ESPACE DE VENTE : Magasin N°2
Etagères à 3 rangs articles hommes	140	450	750	900			ESPACE DE VENTE : Magasin N°2
Etagères à 6 rangs articles femmes	140	450	750	1050	1350	1650	ESPACE DE VENTE : Magasin N°2
Etagères à 2 rangs	660	1180					ESPACE DE VENTE : Magasin N°3
Etagères Modèle N°1 à 3 rangs	620	1080	1545				ESPACE DE VENTE : Magasin N°3
Etagères Modèle N°2 à 3 rangs	910	1260	1610				ESPACE DE VENTE : Magasin N°3
Etagères à 4 rangs	600	900	1200	1500			ESPACE DE VENTE : Magasin N°3

1/ Aucune homogénéité entre les magasins, ni entre les salariés **sur l'utilisation de ces étagères** (qui d'ailleurs n'est pas clairement identifiée lors des observations terrains réalisées)

2/ A noter que sur cette phase de travail, des « gestes experts » permettent de se préserver et de réduire certaines sollicitations des membres supérieurs sur les rangs inférieurs notamment (**voir sur le rapport de restitution finale**)

### SI L'ON SOUHAITE ALLER PLUS LOIN DANS L'ANALYSE :

☞ Prendre en considération les contraintes anthropométriques des vendeuses et mettre à disposition des marchepieds pour les rangs des étagères murales générant des abductions/adductions supérieures à 20° des épaules ...

☞ Etudier la faisabilité de proposer un catalogue spécifique sur l'ensemble de la CCN, ceci afin de bénéficier d'étagères murales identifiées comme performantes et bénéfiques (par exemple des étagères réglables facilement, des marchepieds ou des tabourets de type « pieds d'éléphant » ...)

### Facteurs aggravants :

- Modèle des étagères (modulables et non modulables)
- Poids des modules et gestes associés sur changement
- Distance entre chaque étage de l'étagère et discordance avec les données anthropométriques des « vendeuses »
- Postures contraignantes sur la mise en place dans les étagères

*Exemple de comparatif à l'instant des observations sur le dimensionnement des étagères en RESERVE*

TYPES ETAGERES	HAUTEURS PAR RANG RELEVES						RESERVES
	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5	N°6	
Etagères à 3 rangs	590	1140	1300				ESPACE DE VENTE : Magasin N°1
Etagères à 3 rangs	680	1360	1950				ESPACE DE VENTE : Magasin N°1
Etagères à 2 rangs articles femmes	500	650	715	850	1030		ESPACE DE VENTE : Magasin N°2
Etagères à 3 rangs articles hommes	140	450	750	900			ESPACE DE VENTE : Magasin N°2
Etagères à 6 rangs articles femmes	140	450	750	1050	1350	1650	ESPACE DE VENTE : Magasin N°2
Etagères à 2 rangs	660	1180					ESPACE DE VENTE : Magasin N°3
Etagères Modèle N°1 à 3 rangs	620	1080	1545				ESPACE DE VENTE : Magasin N°3
Etagères Modèle N°2 à 3 rangs	910	1260	1610				ESPACE DE VENTE : Magasin N°3
Etagères 4 rangs	600	900	1200	1500			ESPACE DE VENTE : Magasin N°3

**SI L'ON SOUHAITE ALLER PLUS LOIN DANS L'ANALYSE :**

☞ Prendre en considération les contraintes anthropométriques des vendeuses et mettre à disposition des marchepieds pour les rangs des étagères murales générant des abductions /adductions supérieures à 20° des épaules

☞ Analyser l'agencement des réserves et prendre en compte l'aspect organisationnel (produits, tailles des chaussures les plus vendues disposées au plus près du magasin avec une accessibilité facile)

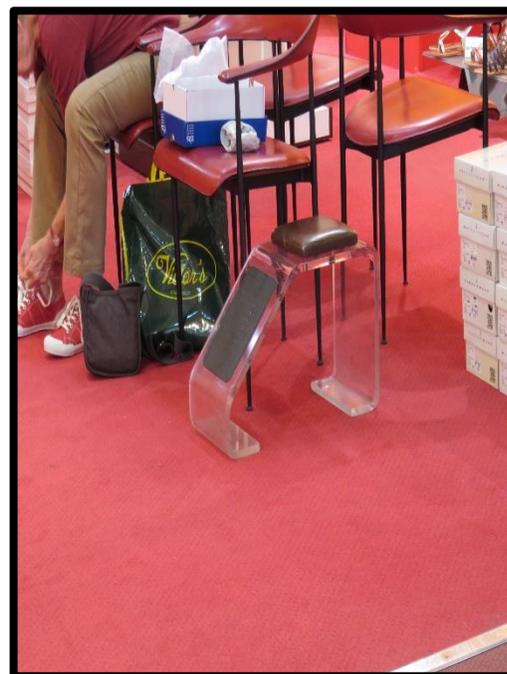
**Facteurs aggravants :**

- distances parcourues « Magasin / Réserve »
- escaliers à monter / descendre
- objets au sol (risques de chutes de plain-pieds, de « faux mouvements » pouvant générer des douleurs dorsolombaires)

## Exemple de comparatif à l'instant des observations sur le dimensionnement des pupitres de ventes

	Effectifs	Dimensionnement					Travail réalisé	Travail sur Ecran de Visual.	Caisse
		Hauteur	Profondeur	Longueur	Espace Pupitre/ Mur	Forme			
Magasin N°1		980	450,5	1200	600	En arrondi	En position debout	Non	Oui
Magasin N°2		1100	400-500	2100	700/750	En U	En position debout	Oui	Oui
Magasin N°3		810	300	2750	0	En U	En position debout	Oui	Oui
<b>POINT DE COMPARAISON AVEC LA REGLEMENTATION SUR LE POSTE DEBOUT</b>									
Hauteur de travail à partir du plan de travail		930 à 1195							
Magasin N°1		😊							
Magasin N°2		😊							
Magasin N°3		😞							
Espace pour les bras entre le corps et la matière (ou machine...)			0 à 500						
Magasin N°1			😊						
Magasin N°2			😊						
Magasin N°3			😊						
Largeur / amplitude au niveau des bras (vue de dos) - Longueur mobilier				600 à 1500					
Magasin N°1				😊					
Magasin N°2				😞					
Magasin N°3				😞					23

*Exemple de matériels utilisés  
pour les phases de « chausse » clients ou de prise des articles en hauteur*



1/ Aucune homogénéité entre les magasins, ni entre les salariés *sur l'utilisation du matériel pouvant permettre un certain confort postural* (qui d'ailleurs n'est pas clairement identifié lors des observations terrains réalisés)

2/ A noter que sur cette phase de travail, des « gestes expert » permettent de se préserver et de réduire certaines sollicitations des membres supérieurs (*voir rapport de restitution finale*)

**SI L'ON SOUHAITE ALLER PLUS LOIN DANS L'ANALYSE :**

☞ *Mesurer pour chaque matériel à disposition celui qui permet de réduire le plus d'hyper-sollicitations des membres supérieurs*

☞ *Etudier la faisabilité de proposer un catalogue d'équipement sur l'ensemble de la CCN ceci afin de bénéficier d'outillages identifiés comme performants et bénéfiques*

## Exemple de représentativité de contraintes ostéo articulaires occasionnés par les escaliers



**Fortes contraintes ostéo articulaires (rotation du dos, abduction de 20° des épaules ...)** sur la manutention manuelle de charges, conjuguée au transport des articles, la pente des escaliers et la distance parcourue entre l'espace de vente et la réserve

**Interrogations sur les phases de récupération** des vendeuses en périodes de rush (soit promotionnelles, soit soldes ...)



### SI L'ON SOUHAITE ALLER PLUS LOIN DANS L'ANALYSE :

☞ Mesurer à l'aide d'un podomètre la distance parcourue par jour, ce qui permettrait d'ajuster, par exemple, soit l'organisation, soit la polyvalence des tâches ...

☞ Etudier la faisabilité de mesurer la cardio-fréquencemétrie des vendeuses en intégrant le **mesurage des variables liées à la fatigue musculaire intrinsèque des individus** pour définir notamment la périodicité des changements de poste par rapport aux hyper-sollicitations des membres supérieurs

## 5. Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels (ou « DUERP »)

- **Comparatifs [DUERP existant](#) / [DUERP proposé](#) ([Cf. Lien DU](#))**
  - Forme
  - Contenu
  - Explicatifs et guide d'utilisation ([Format .pdf](#) et tutoriel / accompagnement webcam)
- **Internalisation**
  - Possibilité de transmettre les systèmes Informatisés pré-remplis
  - Mise en place de sessions de formation auprès des gérants de magasins
  - Mise en œuvre OPCA
- **Externalisation**
  - Phase 1 « identification des risques » : intervention dans les magasins : 0,5 jour/magasin
  - Phase 2 « réalisation du plan d'action » : intervention dans les magasins : 0,5 jour/magasin