

# Rapport d'activité ASMAS 2023

Au cours de l'exercice en revue, l'ASMAS a lancé – ou mené à bien – de nombreux projets novateurs pour l'Association. Comme Centre de compétences pour le commerce du sport et du textile en Suisse, l'ASMAS est une prestataire de services professionnels pour ses membres. Elle s'engage pour une industrie du sport et du textile à la fois forte et tournée vers l'avenir, tout en défendant également les intérêts de ses membres.

Suite à des circonstances défavorables telles que l'inflation, les guerres et la crise énergétique, un exercice 2023 réussi dans le cadre du commerce de détail suisse semblait, à première vue, bien peu probable. Et pourtant, les commerçants de détail ont réussi à générer, au cours de l'année, des performances satisfaisantes. En effet, il semblerait qu'en Suisse, les consommateurs ne se soient pas trop laissés influencer par la turbulence des événements, ce qui prouve que la demande intérieure est un élément solide de l'économie nationale.

En 2024, l'environnement du marché restera toutefois tendu, du fait des fortes pressions de la concurrence, d'une augmentation encore plus importante du tourisme d'achats et bien d'autres facteurs encore. Un tiers des commerçants de détail s'attend à des résultats inférieurs à la moyenne pour l'exercice à venir en fonction de l'évolution des conflits et de la situation de l'économie.

## Statistiques du marché en 2023

Le marché suisse du sport (sans les vélos) a reculé de 1,5% en 2023, après le taux de croissance de 2% l'année dernière et le record suspicieux de 14% il y a deux ans. Le volume des chiffres d'affaires s'élève à près de CHF 2,17 milliards.

En fait, le marché suisse du sport n'a que très légèrement reculé. A l'intérieur du marché, le secteur de l'équipement (par ex., les skis, les sacs à dos, les casques, les appareils de fitness) ont accusé un recul de 3% alors que les textiles ont perdu 2%. Une fois de plus, le segment qui a le mieux tiré son épingle du jeu, c'est les chaussures avec une croissance qui a même atteint 3%.

Le secteur de l'Outdoor conserve toute son importance, avec un chiffre d'affaires de près de CHF 450.- millions, ce qui correspond, en gros, à 20% de l'ensemble du marché suisse du sport. Le chiffre d'affaires dans le domaine du Textile s'est stabilisé à un niveau élevé, alors que celui de l'Equipement a perdu des plumes, plus particulièrement dans le secteur du Camping, qui, l'année dernière, avait fortement progressé. Un autre domaine qui a perdu de l'argent, ce sont les Chaussures d'extérieur, qui a toutefois été en partie compensé par la tendance des chaussures de course sur sentier «trail running». De manière générale, tout ce qui a trait à la course («running») est très tendance et bénéficie même d'une croissance de 4%.

Le domaine «Leisure», qui englobe tout ce qui touche aux loisirs et qui comprend ce qui est sportif, agréable et décontracté continue à progresser. C'est surtout dans le secteur des chaussures que cela se remarque, avec une progression du chiffre d'affaires de 5%. La frontière entre les chaussures de loisirs et les chaussures de marche ordinaires, dans la rue, ne cesse de s'amenuiser.

Au cours de l'exercice 2023, le chiffre d'affaires pour tout ce qui se rapporte à la neige a reculé de 2%, en dépit d'un «non-hiver» plutôt doux en 2022. Et pourtant, la demande dans le secteur des sports d'hiver est restée inchangée, comme les excellents chiffres des réservations, dans les lieux de villégiature de sports d'hiver, l'indiquent.

Quant au domaine du «Fitness», force est de constater qu'il continue à dégringoler (-3%). Le «boom» de la demande en appareils de fitness - enregistré pendant la pandémie du Corona - s'est fortement dégonflé.

Le chiffre d'affaires en ligne du marché du sport progresse à nouveau mais on est en droit de se demander si les années «turbo» sont révolues ? Après une pause pendant l'année 2022, au cours de laquelle l'importance du chiffre d'affaires en ligne a régressé pour la première fois, les ventes semblent avoir repris : la progression de 28% (+1%) de tous les chiffres d'affaires en 2023 s'est faite par le biais d'Internet. On constate que les habitudes d'achats se font de plus en plus de manière numérique : une étude de l'Institut d'études de marché (GfK) montre qu'en 2023, les achats des articles de sport ont été de plus en plus «hybrides» (c'est-à-dire qu'ils se sont fait aussi bien en ligne que de manière stationnaire) mais également uniquement en ligne (globalement 71%). Avant la pandémie, ce chiffre se situait à 62%.

Le marché du vélo a enregistré un recul. Des stocks massifs, qui ont entraîné des diminutions de prix, ainsi qu'une saturation du marché ont fait qu'en 2023, le chiffre d'affaires généré sur le marché du vélo a nettement reculé. En revanche, ceux qui sont générés par les accessoires - ainsi que les services et les réparations - ont progressé. Ce serait une erreur de minimiser le marché des vélos d'occasion étant donné que pendant la pandémie, un très grand nombre de vélos usagés se sont retrouvés sur le marché. Alors que certaines personnes - adeptes de la petite reine - semblent avoir passé à autre chose, d'autres cyclistes se sont tournés vers des modèles plus sophistiqués après avoir essayé un type de base.

### **Pronostic pour 2024**

Après une ambiance d'achat morose chez les consommateurs, l'augmentation des coûts dans différents secteurs - et donc le recul des ventes qui en résulte, sans mentionner la recherche grandissante pour des actions ou des offres spéciales - semblent indiquer que le marché, en 2024, aura une tendance à la baisse. L'augmentation de la population et les achats en ligne - en tant que moteur de la consommation - n'arriveront sans doute pas entièrement à rééquilibrer cette tendance.

Kurt Meister, expert GfK dans le domaine du marché du sport, résume la situation ainsi: «Il est incontestable que l'engouement pour le sport reste intact. Grâce à sa promotion en tant que garant de la santé, y compris de la santé mentale – puisqu'il favorise la diminution du stress et surtout qu'il permet de rester «fit». Et qu'il nous ouvre l'horizon des baignades, maintenant que la belle saison pointe son nez ! Sans parler des activités de loisirs en plein air ou des sports de compétition qui continuent à être fort prisés des

jeunes et des personnes âgées. Tout porte à croire qu'en 2024, l'engagement en faveur des sports continuera à compter dans le budget des gens.»

A propos des pronostics de la GfK.

Les informations présentées dans ce communiqué de presse sont reprises des sources suivantes : GfK Panel Sport, couverture de près de 70% / Evaluation du reste du marché comme : aldi, Lidl, tchibo, otto's, Bächli etc., y compris les prestataires en ligne avec le domaine.ch, par ex., zalando.ch.

## **Services aux membres**

### **Nouvelle loi sur la protection des données dès septembre 2023**

La nouvelle loi sur la protection des données apporte des changements importants. Les membres de l'ASMAS ont été informés des effets de cette loi. Outre un événement en ligne auquel ont participé plus de 80 personnes, une matrice d'action ainsi que des conseils de mise en œuvre dans les domaines les plus importants ont été mis à la disposition des membres. Les points forts concernent les données de la clientèle, celles du personnel, les sites Web et la collaboration avec des partenaires commerciaux en matière de protection des données.

### **Solution certifiée de la branche concernant la sécurité au travail 2024 – 2030**

Les obligations légales des employeurs dans le domaine de la protection du personnel sont régies par trois ensembles de lois différents (Loi fédérale sur l'assurance accident (LAA), Loi sur le travail (LTr) et Code des obligations (CO) ainsi que leurs règlements.

Indépendamment des obligations légales, l'employeur a également un intérêt à la fois économique et éthique à éviter les accidents du travail (ATr) et les maladies professionnelles ainsi que les atteintes à la santé au travail. Car toutes les absences entraînées par un accident ou une maladie ont pour conséquences des souffrances humaines, coûtent de l'argent et peuvent entraîner de très graves conséquences.

Offrir des conditions de travail à la fois sûres et saines en vaut la peine : moins d'absences, moins de coûts, moins de souffrances et de douleurs, un personnel satisfait, plus d'efficacité et une meilleure atmosphère au travail. En bref : la protection du personnel contribue de manière significative au succès de l'entreprise.

Pour 2024, les deux associations de commerce de détail : l'ASMAS et VELEDES ont développé une solution certifiée de la branche «Sécurité au travail et protection de la santé dans le commerce de détail». En 2023, l'Assemblée générale de l'ASMAS a décidé de la mettre en œuvre et de la financer grâce à un montant spécial de CHF 100.- par entreprise au cours des années 2024 et 2025.

### **Acquisition des cartes de crédit**

L'ASMAS s'efforce de créer les meilleures conditions-cadres possibles pour ses membres. Cela vaut aussi pour l'acquisition des cartes de crédit. Avec ses quatre partenaires : Worldline, Nexi, SwiPay et AMEX, de nouveaux accords-cadres ont été adoptés pour les

membres de l'ASMAS. Nous travaillons également avec différents organes contre ce que nous considérons – à nos yeux – comme des frais Interchange trop élevés pour les cartes de débit. Nous attendons les premiers résultats pour 2024.

### **Prestataire de services pour les membres de l'ASMAS**

Les membres de l'ASMAS bénéficient, pour les prestations suivantes, de conditions spéciales : Planzer (logistique des paquets), Storeconcept (agencement de magasins), AVIA (carburants).

### **Défense des intérêts des membres / Activités politiques**

En collaboration avec l'Union suisse des arts et métiers (USAM) et l'Association suisse des commerces de détail (Swiss Retail Federation), nous avons réussi, en 2023, à influencer certaines décisions politiques en faveur du commerce de détail (Loi sur l'approvisionnement en électricité, simplification de l'auto-comparaison lors de l'annonce des prix, interdiction de principe de l'éclairage nocturne des vitrines et des réclames, etc.).

L'ASMAS a été invitée à commenter l'augmentation des taux d'imposition nette par l'Administration fédérale des contributions. L'ASMAS s'étonne des augmentations proposées des taux d'imposition nets et les rejette fermement.

Au cours de l'exercice 2023, notre Président, Peter Bruggmann, a représenté notre Association à l'occasion de différentes réunions en tant qu'orateur ou participant à des tables rondes. Entre autres, à la Conférence d'hiver de l'USAM, au Congrès des détaillants de sport, à Berlin, et à l'Office fédéral du sport (OFSP) à l'occasion de la réunion concernant la Gestion du sport («Sport Management»).

## **Information, communication et relations publiques**

### **sportsdays.ch**

sportsdays.ch offre la chance - sur le plus petit espace possible, en un temps record et sans devoir beaucoup dépenser - d'avoir une vue d'ensemble d'une marque. Cela constitue une immense plus-value tant pour le commerce que pour l'industrie.

Les achats saisonniers vont radicalement changer et le calendrier se déplacera plus tôt. Ces problèmes, qui concernent toute la chaîne de livraison, concernent aussi bien le commerce que les fournisseurs.

C'est la raison pour laquelle des partenariats stables entre le commerce et l'industrie sont indispensables. La sécurité de la planification, les conditions, les stratégies communes de marketing et de soldes doivent impérativement être préparés et convenus d'avance.

Etant donné les conditions difficiles de l'environnement du marché, il est absolument «indispensable» de collaborer étroitement au sein de la branche. Tous les fournisseurs

et les commerçants sont fortement encouragés à jouer le jeu. Sans quoi ces plateformes disparaîtront, tout simplement.

### **swisspo.ch**

Au cours de l'exercice en revue, divers reportages sur l'industrie du sport ont été publiés par le biais du média «swisspo», une collaboration entre l'AFSAS (Association des fournisseurs suisses d'articles de sport) et l'ASMAS. Ils ont été distribués à toutes les rédactions en Suisse et par le biais des médias sociaux.

### **beUnity**

La branche suisse du sport a un nouveau point de rencontre numérique. La nouvelle *Community-App*, de l'entreprise suisse **beUnity**, nous offre la possibilité, en tant que membre, d'échanger et de réseauter avec la branche.

Cette plateforme va jouer un rôle essentiel pour notre communication. Sur ce point de rencontre numérique, les membres - en quelques clics - ont accès en tout temps à des informations, des événements et bien davantage encore. En outre, on peut facilement et rapidement réseauter avec des personnes avec lesquelles nous partageons les mêmes idées et utiliser ainsi les innombrables synergies de cette «communauté». Et tout cela en toute sécurité sur une application suisse, sur laquelle seuls les membres de l'ASMAS peuvent voir les contributions.

### **Brochure de l'ASMAS**

La nouvelle brochure de l'ASMAS est disponible à la fois sous forme numérique mais également imprimée. Elle permet une vue d'ensemble sur les avantages et les prestations de services de l'Association. Elle sert de médium d'information pour les membres et les milieux intéressés et donne un aperçu du rôle que joue notre Association. Elle montre comment nous soutenons et renforçons nos membres et défendons leurs intérêts.

## **Orientation stratégique de l'ASMAS**

### **Nouveaux membres du secteur du textile**

Au cours de l'exercice 2023, l'ASMAS a accueilli 70 nouveaux membres appartenant au secteur du textile. Cette année, ces membres seront contactés afin de mieux connaître les besoins de ce groupe spécialisé dans le secteur du textile. En effet, nous avons besoin d'être au courant des attentes des détaillants du textile afin de mettre en œuvre des prestations de services axées sur ce groupe-cible.

### **ASMAS 2025+**

Le Comité a mis en place un groupe de travail : ASMAS 2025+, afin de préparer un avenir positif pour notre Association. Voici les objectifs visés :

- C'est le bon moment pour déposer la première pierre d'une Association capable de faire front à l'avenir.
- La structure doit être adaptée aux circonstances et aux défis économiques d'aujourd'hui.
- L'organisation doit reposer sur la base d'une échelle des différentes fonctions ainsi que de structures claires répondant aux conditions-cadres.
- Les processus doivent être simplifiés et les doublons évités.

Il faut s'assurer que tout au long de ce processus, les coûts et les taxes applicables soient aussi faibles que possible. Il convient donc de veiller à ne pas «griller» nos avoirs.

La procédure doit être conforme à la réglementation et aux directives légales. L'avenir est en marche et à l'occasion de l'Assemblée générale de l'ASMAS 2024, vous serez informés de l'état des travaux.

## **Quelques réflexions sur l'avenir**

### **Stratégies de numérisation et omnicanal (utilisation de plusieurs canaux d'une marque en même temps)**

Relier les canaux de vente en ligne et hors ligne devient un facteur de plus en plus important. Les clients s'informent souvent en ligne avant de se rendre dans un magasin pour acheter le produit de leur choix (ou inversement). On s'attend donc à des expériences d'achat fluides par le biais de différents canaux.

### **Personnalisation**

Des technologies telles que l'Intelligence artificielle (IA) et l'analyse des données offrent des options toujours plus à la pointe de la personnalisation. Cela va de la recommandation personnalisée de produits à des plans d'entraînement personnalisés, qui peuvent être inclus lors de l'achat d'équipements de sport.

### **Durabilité**

Il existe une demande accrue d'articles de sports produits en respectant la durabilité. Qu'il s'agisse, d'ailleurs, des matériaux ou des conditions de production. Les entreprises qui font des affaires de manière transparente et durable pourraient très bien en tirer profit face à la concurrence.

### **Faire du «shopping» une aventure**

Les commerces de vente au détail se transforment toujours plus en «Centres d'aventures». Cela va de la possibilité de tester les équipements de sport sur place à des cours et des ateliers, qui sont proposés dans le magasin même.

### **Technologie de la santé et du fitness**

Les appareils portables tels que les montres intelligentes ou les traqueurs de fitness («fitness trackers») sont de plus en plus appréciés et pourraient aussi jouer un rôle prépondérant dans le commerce de détail du sport.

### **Vente directe à l'utilisateur (D2C)**

Toujours plus de marques vendent directement à l'utilisateur final en contournant ainsi le commerce de détail traditionnel. Cela constitue un défi majeur pour ces commerçants qui doivent, dorénavant, se différencier en offrant des prestations de service spécifiques ou encore des produits exclusifs.

### **Acheter via des appareils mobiles**

L'importance des appareils mobiles pour faire ses achats va continuer à augmenter. Les applications mobiles, qui permettent de faire ses achats, de réserver des cours ou des activités similaires vont prendre de plus en plus d'importance.

### **Options de livraison et logistique**

Une livraison rapide ou une option permettant de chercher ses commandes, comme «Click & Collect», peuvent constituer un facteur déterminant au niveau de la concurrence.

### **Jeux («Gaming») et «eSport»**

Avec la progression des sports électroniques «eSports» on pourrait aussi constater une progression de la demande pour ce genre d'équipement et de marketing.

### **Accent sur le local**

Une tendance à se focaliser sur le local et la personnalisation pourrait inciter le commerce de détail à s'axer davantage sur les spécificités et les besoins locaux. Cet éventail de tendances n'est pas exhaustif et peut changer rapidement suite à différents facteurs, tels des changements sur le plan économique ou encore l'influence des pandémies.

## **Formation et formation continue**

Dans le domaine de la formation et de la formation continue, l'exercice 2023 a été fort intéressant et plein d'aventures pour le Bureau mais aussi pour les intervenant(e)s des cours interentreprises et pour toutes les Commissions. La planification de la réforme - qui a pris plusieurs années - a été mise en œuvre dès le printemps.

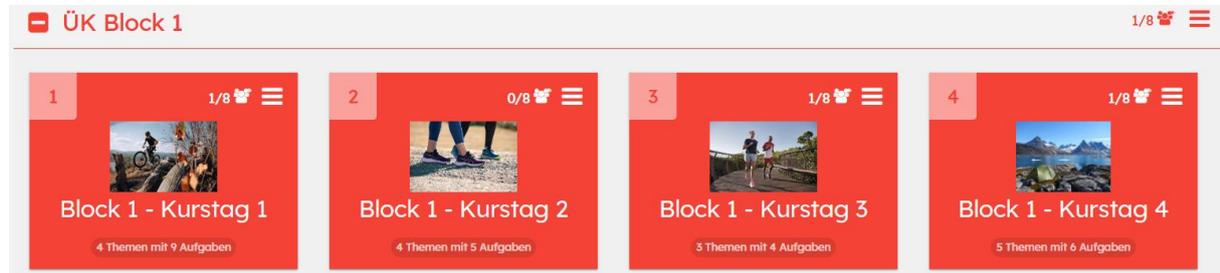
### **Cours interentreprise (CIE)**

Pour la première fois, les CIE ont été lancés après la nouvelle formation de base. Dorénavant, ils se dérouleront selon l'échéancier suivant :

- 1<sup>ère</sup> année d'apprentissage : 6 jours sous forme de cours d'une journée, décentralisés dans différentes régions, de mi-février à mi-juin.
- 2<sup>e</sup> année d'apprentissage : 4 jours sous forme de cours d'une journée, décentralisés dans différentes régions, de septembre à novembre.
- 3<sup>e</sup> année d'apprentissage : 4 jours sous forme d'un bloc de cours à Filzbach (GL), entre mi-août et mi-septembre (uniquement pour les spécialistes du commerce de détail).

En 2023, ce sont les CIE de la 1<sup>ère</sup> et de la 2<sup>e</sup> année d'apprentissage qui ont été donnés. Les apprenant(e)s travaillent dans le cadre des CIE avec la plateforme d'apprentissage : «LearningView», qui a été développée par la Haute Ecole de pédagogie de Schwyz. Cette

plateforme d'apprentissage est particulièrement conviviale et a reçu un accueil fort positif, tant des étudiant(e)s que des intervenant(e)s. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'outil «LearningView» est souvent utilisé dans le cadre des cours.



«LearningView»: aperçu des journées de cours 1 à 4.

Quant à l'outil d'apprentissage «Clientèle du secteur des articles de sport», il continue à être disponible sous forme imprimée et est également largement utilisé dans le cadre des cours. Le modèle hybride avec l'outil imprimé et les feuilles de travail numériques a donné d'excellents résultats. C'est ainsi que l'on arrive à répondre aux besoins de tous les apprenant(e)s.

Mais une fois encore, l'élément essentiel dans le cadre des cours, c'est le matériel d'illustration.

Pour que l'enseignement soit identique dans toute la Suisse l'ASMAS a davantage recentré les spécifications ainsi que les tests et les exemples de cas.

L'Autriche, dans le cadre de son enseignement, travaille également avec l'outil d'apprentissage de l'ASMAS. Au cours de l'exercice en revue, l'Autriche a inséré tout l'outil d'apprentissage dans une application. En contrepartie de l'utilisation de notre outil d'apprentissage, les apprenant(e)s de Suisse ont également accès à cette application.

La formation continue des intervenant(e)s s'est déroulée en juin, comme prévu. Il s'est principalement agi d'un compte-rendu («debriefing») du bloc 1 ainsi que d'un aperçu du bloc 2, qui a été mis en œuvre pour la première fois en automne 2023. Deux autres sujets importants ont abordé la question des expériences faites avec la plateforme d'apprentissage «LearningView» et l'échange d'expériences entre les intervenant(e)s.

C'est également au mois de juin que huit nouveaux intervenant(e)s CIE ont été formés. Ces personnes ont été choisies dans le cadre d'un processus de candidatures et ont ensuite pu, au mois de juin, suivre le cours d'introduction de deux jours pour les intervenant(e)s des CIE de la branche des articles de sport. Tous les participant(e)s au cours l'ont réussi et ils pourront jouer leur rôle d'enseignant(e)s lorsque de prochains postes seront vacants.

## **Examens pratiques**

Une fois de plus, quelque 130 expert(e)s pour les examens se sont présentés en mai pour l'ASMAS et ont pris part aux 288 examens pratiques des spécialistes du commerce de détail et 17 examens d'assistant(e)s du commerce de détail.

En janvier 2023, le groupe spécialisé Procédure de qualification (PQ) a commencé avec la création des nouvelles grilles protocolaires pour l'examen pratique de la nouvelle formation de base. Ce faisant, il doit se conformer aux exigences de la Commission suisse d'examens et doit respecter les besoins de notre branche dans toute la mesure du possible. Dorénavant, l'examen pratique se nomme «Travaux pratiques prédéterminés (TPD)» et constitue une note de cas. Si la note des TPD est insuffisante, l'examen a échoué.

En mai 2024, les premiers assistant(e)s passeront leur examen de TPD. Pour les spécialistes, ce nouvel examen TPD commencera en 2025.

**«Best Talents» de la branche des articles de sport**

Chaque année, l'ASMAS récompense, avec ses Meilleurs Talents («Best Talents»), les meilleurs examens finaux de la branche des articles de sport. 44 apprenant(e)s avec la note 5,2 et plus ont postulé pour le Prix. Cette année, les apprenant(e)s avaient besoin d'une note de 5,6 et plus pour pouvoir faire partie des onze Meilleurs Talents.

Les «Best Talents» de la branche des articles de sport 2023 sont (par ordre alphabétique):

- |                   |                                      |
|-------------------|--------------------------------------|
| Leonie Affolter   | Ochsner Sport, Soleure               |
| Leandra Caminada  | Transa Backpacking AG, Zurich        |
| Marisa Gasser     | Bächli Bergsport AG, Kriens          |
| Ayush Gurung      | Bächli Bergsport AG, Bâle            |
| Elias Huber       | Transa Backpacking AG, Berne         |
| Luca Müller       | Tropical Bike & Fun Shop AG, Soleure |
| Moritz Nievergelt | Gen. Migros Zürich, SportX, Zurich   |
| Magdalena Peter   | Paka Sport AG, Sempach               |
| Kyra Reichmuth    | VeloPlus AG, Wetzikon                |
| Anja Sonderegger  | Pais Sport AG, St-Gall               |
| Elias Ulrich      | Rigi Sport AG, Küssnacht sur le Rigi |



Les Meilleurs Talents ont été fêtés à la fin du deuxième cours pour apprenant(e)s, qui s'est déroulé à Filzbach (GL) et a déjà eu lieu pour la sixième fois.

### **Championnat suisse du commerce de détail 2023**

Le Championnat suisse 2023 n'a pas eu lieu à l'échelon de toute la Suisse, mais des régions. Les lauréat(e)s des régions ont pu participer au «Junior Sales Champion International 2023», à Salzbourg. Malheureusement, il n'y a eu, cette fois, aucun candidat de la branche des articles de sport.

### **Campagne de sensibilisation «Fais ce que tu aimes !»**

La pénurie de personnel qualifié et l'académisation croissante de notre société sont des phénomènes qui se sont largement répandus de nos jours. Le commerce suisse du sport a, lui aussi, des difficultés à trouver une relève adéquate.

Au lieu de se plaindre, l'Association, dont le nombre d'apprenant·e·s a passé sous la barre des 300 au cours de ces dernières années, a décidé de réagir de manière proactive. Il y a de plus en plus d'élèves qui s'intéressent davantage aux leçons de sport qu'à celles de langues ou de sciences parce que ça les enthousiasme davantage. C'est la raison pour laquelle, en collaboration avec l'Agence de l'aéroport de St-Gall, nous avons développé une campagne pour les jeunes générations qui a pour objectif de motiver les jeunes passionnés par le sport - et leurs enseignants - à s'informer auprès de spécialistes sur les possibilités de la formation et de la formation continue dans le commerce du sport.

La campagne a pour slogan : «Fais ce que tu aimes !».



1'000 professeurs de sport et d'écoles secondaires suisses ont reçu un courrier électronique «qui fait transpirer» et qui doit les encourager à réserver un cours d'orientation professionnelle avec un commerçant d'articles de sport local et à distribuer des prospectus aux élèves pour les inciter à consulter les pages d'accueil et d'information de sportbiz.ch.

La campagne a, partout, reçu un excellent accueil. Grâce à des reportages dans les médias et une émission de TV, l'accent a également pu être mis en dehors de notre branche, générant ainsi une attention particulière sur cette initiative.

### **Cours pour apprenant·e·s à Filzbach et Leysin**

Les traditionnels cours pour apprenant·e·s à Filzbach et à Leysin se sont déroulés pour la dernière fois en 2023 en tant que cours facultatifs. Plus de 160 apprenant(e)s ont pris part à ces cours.

A l'avenir, ces cours feront partie intégrale des CIE et seront donc obligatoires pour tous les apprenant·e·s. Les sujets qui se focalisent sur la pratique et les services des CIE de la 3<sup>e</sup> année pourront être mieux mis en œuvre dans le cadre de bloc de cours.

### **«Young Talents» à l'ISPO de Munich**

L'ISPO, en collaboration avec la Fédération européenne des associations de détaillants en articles de sport (FEDAS), a invité 75 «Jeunes Talents» de Suisse, d'Allemagne et d'Autriche à un événement de formation et de réseautage. 12 Jeunes Talents de Suisse y ont participé.

Pendant cet événement de deux jours, ces Jeunes Talents avaient la possibilité de pouvoir échanger avec des experts reconnus de la branche, de s'informer sur les dernières innovations en matière de produits et d'apprendre à connaître les stratégies d'avenir de l'industrie des articles de sport.

### **Formation continue**

La mutation en faveur du numérique dans l'univers du commerce, et plus particulièrement dans le commerce spécialisé, requiert de nouvelles capacités et connaissances sur le marché du travail. Les employeurs doivent constamment mettre leurs connaissances à jour pour pouvoir rester concurrentiels et tenir le coup face à un marché du travail dynamique. Pour soutenir les commerçants spécialisés et les fournisseurs locaux face à l'évolution des compétences requises, l'ASMAS offre des séminaires d'une journée ou de plusieurs jours ainsi que des Webinaires de courte durée. Outre des cours spécifiques comme «Bootfitting Academy» (Académie d'ajustement des chaussures), un «Cours de base Hiver + Eté», «Conseils couleurs et styles», «Dialogue avec la clientèle», on trouve également des offres pour la planification de la relève et différents ateliers relatifs aux médias sociaux et à l'IA.

Peter Bruggmann / Susanne Bieri