

# Compte rendu de la réunion 2019

## « La vie de la FNPLCK »

Réunion animée par :

Gilles Garros - Président

Philippe Colomy - Vice-Président

David van Cronenburg - Secrétaire adjoint

Manuel Scheuer - Membre du CA

Xavier Binet - Membre du CA

### Les 10 ans de la FNPLCK

Discours du Président Gilles Garros :

*« La Fédération a été créée en janvier 2009 par des loueurs pour les loueurs.*

*Tout d'abord parce que l'on n'est jamais aussi bien servi que par soi-même et surtout pour représenter la profession auprès des grandes instances qui prenaient leurs décisions sans jamais nous consulter. Le but était aussi d'homogénéiser un métier qui tendait à se professionnaliser.*

*Le tout premier combat a été celui de la normalisation AFNOR qui tendait à vouloir normer notre activité de location de canoë ; une fois encore sans nous consulter. Cette bataille a été gagnée et par la suite la mise en place de la FNPLCK a suivie son cours, notamment grâce à certaines personnes présentent ici aujourd'hui, toujours actives et fortement impliquées, sans compter leur temps (on peut d'ailleurs les remercier).*

*Voici un rapport succinct sur les actions de la FNPLCK (car il y en beaucoup).*

#### *1. Les créations de la FNPLCK*

*- L'observatoire d'accidentologie, qui est extrêmement important car jusqu'à sa création nous n'avions que de simples estimations. Cela nous a été très utile notamment lors des négociations avec les assureurs.*

- La création d'une RC (Responsabilité Civile) adaptée à notre profession. Cela n'existait pas à l'époque, il s'agissait de RC génériques et non adaptées.
  - La création d'un contrat de location en bonne et due forme, avec l'aide d'un juriste. Il est mis à la disposition des adhérents sur le site de la FNPLCK, en français et en anglais.
  - La création de la charte qualité.
  - La création du RAFKA, avec l'aide des adhérents. Sa création avait pour but de recréer une concurrence car ROTOMOD et DAG, les deux fabricants de canoës, avaient fusionné. Il n'y avait donc plus de concurrence.
  - La création d'une assurance spécifique Flotte de véhicules avec l'agence AXA de Ruoms, à des tarifs plutôt corrects. En effet, la quasi totalité des assureurs s'est petit à petit désengagée de ce type service et d'ailleurs cela continue avec le GAN qui arrête également ...
- Voilà pour les créations ! Ce sont des choses qui ne se font pas en deux mois bien sûr et il faut beaucoup de temps et d'implication pour les mettre en place. Pour le partenariat avec AXA il a fallu près d'un an de négociations.*

## *2. Les actions de la FNPLCK*

- Tout d'abord il y a eu un rapprochement avec la FFCK et une convention signée avec le syndicat des BE. Elle n'a pas eu les retombées attendues mais elle a le mérite d'exister.
  - Il y a également eu un rapprochement avec EDF qui s'est conclu par une réunion à Paris malheureusement non constructive.
  - Il y a eu aussi l'affaire du Verdon en 2013 face à l'IOTA (Installation Ouvrage Travaux Activité) qui voulait imposer aux prestataires la réalisation à leur frais d'une étude d'impact dont le coût allait de 5000 à 20 000€. Cette fois l'action a porté ses fruits, notamment grâce aussi au syndicat des BE qui a porté le dossier pour un coût de près de 40 000€. La FNPLCK a participé à hauteur de 4000€.
  - Ensuite il y a beaucoup d'actions menées pour aider des collègues loueurs qui ont un litige avec des institutions diverses et qui peuvent faire jurisprudence pour l'ensemble de la profession. Ça, c'est notre job !
- Il y en a ici d'ailleurs qui peuvent en témoigner et s'ils veulent en parler je leur laisse volontiers la parole. »*

(Manu (Evasion Canoë) expose les soucis qu'il a rencontrés à ses débuts avec une mairie et le fait qu'avec d'autres loueurs ils se sont regroupés pour acheter un terrain en commun suite au conseil de la FNPLCK. La fédé

lui a permis d'enrichir sa réflexion et trouver un soutien et une solution à son problème.)

*« Je rappelle également que nous intervenons dans la mesure où l'affaire peut faire jurisprudence et impacter la profession. Bien entendu nous n'intervenons pas pour des conflits de voisinage. Mais nous restons à l'écoute et bien sûr nous tâchons de conseiller au mieux.*

*Seul le Conseil d'Administration s'investi, et chaque membre prend sur son temps personnel pour aider à solutionner des problèmes qui concernent l'ensemble de la profession.*

*Pour nous aider dans cette tâche, nous avons cherché, trouvé et rencontré un avocat spécialisé de Toulouse dont les coordonnées sont à la disposition de tous sur simple demande.*

*Nous avons passé aussi beaucoup de temps lors de nos réunions à débattre sur des sujets qui nous semblent importants comme la TVA, la TVTS, la formation et bien d'autres.*

*Nous avons contacté et rencontré des centres de formation, des fiscalistes et nous vous avons rendu compte des résultats lors des AG annuelles. Mine de rien cela représente beaucoup de temps. Cela ne se voit pas forcément, bien sûr, mais croyez moi nous y passons beaucoup d'heures.*

*- Et enfin, il y a aussi la création et l'organisation du salon, avec l'aide de Chloé, notre secrétaire, qui fait un boulot remarquable. Cela nous prend pas mal de temps mais nous permet, à tous, de rencontrer tous nos fournisseurs en une fois, d'en rencontrer des nouveaux, d'assister à des conférences qui nous apprennent beaucoup de choses ou viennent compléter nos connaissances.*

*Pour la suite, il y a des projets en cours car on ne s'arrête jamais et nous vous tiendrons au courant de tout ça bien entendu ! »*

### Prochains rendez-vous :

Assemblée Générale le 13 mars à Millau.

Salon annuel les 19 et 20 novembre à Montignac.

Quelles sont les attentes vis-à-vis de la FNPLCK :

Les membres du CA et les adhérents présents soulignent les points suivants :

- Prendre contact avec Arnaud Chauvin par rapport aux obligations légales, de manière à faire un travail commun pour un tarif pour l'ensemble des adhérents.
- La fédération n'est qu'un lieu collaboratif d'échanges, il ne faut pas plus en attendre que ce qu'on y apporte, il est important de la nourrir de ses connaissances, savoir faire.
- Faire un état des lieux des loueurs en France afin d'avoir une idée du chiffre d'affaire que représente la profession, le nombre de personnes employés, le nombre de pratiquants, ... de manière à mesurer notre poids et pouvoir démontrer que nous pesons vis-à-vis des instances.
- Question posée de la différence entre un syndicat et une fédération par rapport au poids que cela représente, aux portes que cela peut ouvrir.
- Peut être que la fédération devrait faire en sorte d'être reconnue d'utilité publique.
- Philippe (CCC) évoque la possibilité de se rapprocher d'un autre syndicat ou d'une autre fédération de manière à être plus nombreux pour faire des actions sur la TVA par exemple. Il cite le SIM (canyon, escalade et spéléo). Le 18 novembre aura lieu leur Assemblée Générale à Annecy et il propose de s'y rendre pour discuter avec ces personnes.
- David (Loire Kayak) propose un rapprochement avec la fédération des montgolfières qui ont les même problématiques transports que nous.

Ruoms, le 07 novembre 2019.

Gilles Garros

Président



David van Cronenburg

Secrétaire-adjoint

