



*Sharing
expertise™*



NOS FORMATIONS **2022**

C'EST QUOI L'ACADEMY ?

L'Academy est née des 45 années d'expérience du monde Sidas. Aujourd'hui nous partageons avec vous toute notre expérience, grâce à notre réseau regroupant les meilleurs experts mondiaux dans leurs domaines. L'Academy ne concerne pas que le pied, c'est le compagnon stratégique pour votre activité.



Informier & Recommander

Informier toutes les parties prenantes de l'état de l'art autour du pied, des sports, des chaussures, des pathologies et éduquer vers l'état de l'art sur les solutions et technologies existantes.



Former & Certifier

En plus des formations que nous délivrons depuis 40 ans, le suivi est le nouvel axe de développement des formations. Les diplômes délivrés ont ainsi une véritable valeur de compétences.



Animer & Connecter

Notre équipe d'experts et de consultants peut amener toute son expérience et son expertise au service de votre activité

QUI PEUT SE FORMER ?

- VENDEURS
- BOOTFITTERS
- ACHETEURS
- GÉRANTS
- PATRONS
- MARQUES



PLUS DE...

SATISFACTION CLIENTS

DIFFÉRENCIATION AVEC LES CONCURRENTS

CHIFFRE D'AFFAIRES

AUGMENTATION DU PANIER MOYEN

MOINS DE...

RETOURS PRODUITS

VENTES PERDUES

COMPÉTITION PAR LES PRIX

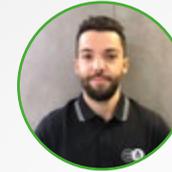
PROMOTIONS, SOLDES, RABAIS...

NOS FORMATEURS



Baptiste Chassagne
Palmarès

Diplômé de Science Po / 3^{ème} aux championnats de France de Trail Long / 6^{ème} de l'OCC et 4^{ème} de la SaintéLyon. Fondateur de l'agence 40 BPM.



Flavian Resve
Début en bootfitting

à Karel sport en 2019
Expériences
Digital Experience merchandiser à la Sidas Academy / Ancien référent bootfitting, -shoefitting à Espace Montagne Lyon.



Simon Lagier
Début en bootfitting

à Karel sport en 2013
Expériences
Consultant en bootfitting / Suivi des clubs sportifs de Vaujany (tout âge confondu) Loisirs / Responsable bootfitting et responsable location et atelier à Vaujany ski shop.



Daniel Loridon
Début en bootfitting

1987 à Serre Chevalier.
Expériences
Bootfitter pendant 17 ans chez Melquiond Sport / Formateur et entrepreneur bootfitting.



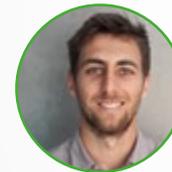
Fabien Loschi
Début en bootfitting

2001.
Expériences
Création de Versant Nord et Ski Ride / Travaux de fitting trek et vélo.



Gilles Marquette
Début en bootfitting

En 1987 à Grenoble.
Expériences
Consultant en bootfitting, travaux avec des athlètes, manager bootfitting chez Aux Pieds des Alpes.



Hugo Mazille
Début en bootfitting

2015
Expériences
Bootfitter chez Neige & Caillou Lyon / Formateur Fit Protocol.



Julian Mills
Début en bootfitting

En 1985.
Expériences
R&D Racing depart. Salomon / Fondateur de Lange Bootfitting University.



Albert Naudi
Début en bootfitting

2001.
Expériences
Propriétaire et bootfitter chez Esports Cubil en Andorre / Formateur bootfitting pour des clubs, coureurs FAE et rider pro/ Formateur bootfitting depuis 7 ans chez Sidas



Audrey Noraz
Début en bootfitting

2012.
Expériences
Travaux pour X-Bionic, Thermic et Snowleader, bootfitter chez Melquiond Sport.



Guillaume Rastello
Début en bootfitting

2009 chez Aux Pieds des Alpes.
Expériences
Travail de bootfitting chez El Pro, Sport Boutique et Pros Neige / Formateur Sidas en France et à l'étranger, bootfitter chez Melquiond Sport.



Ludovic Schang
Début en bootfitting

2009.
Expériences
Création de Ludovic Schang Botfitting et de LGS Bootfitting / Coureur Freeride, freestyle et alpin.



Laurent Tacussel
Début en bootfitting

En 2002 chez Footworks à Chamonix.
Expériences
Bootfitter pour l'équipe Suisse, chef produit Sidas.



Étienne Loisel
Expériences

Accompagnateur en Montagne et encadrant stages trail-running.
Co-gérant de *A Caen la forme* : création, organisation et développement des activités sportives de pleine nature.



Jonathan Rouquairol
Expériences

Formateur indépendant pour l'ANENA, organisateurs de trails et événements. Responsable de la Station de Trail et Espace ski de Rando Chartreuse pendant 2 ans.



THE ACADEMY BOARD

L'Academy Board rassemble tous nos experts, qui ont défini la stratégie à moyen et long terme de la Sidas Academy. La combinaison des compétences et de l'expertise de ces membres permet d'avoir une approche globale en adéquation avec les 3 missions principales de l'Academy.

LES MEMBRES DU BOARD



**Dr LUTZ
GRAUMANN**

Spécialiste allemand en médecine sportive et nutritionnelle ainsi qu'en thérapie manuelle. Via la Sidas Academy, il partage ses expériences vécues en matière d'analyse du corps, pour améliorer la mobilité de chacun.



**Dr MICHEL
MAESTRO**

Chirurgien orthopédiste hyper-spécialisé dans le pied et la cheville. Au sein de l'Academy, il a pour projet de développer les connaissances autour du pied pour le grand public, grâce notamment aux nouvelles technologies.



**JEAN-JACQUES
RIVET**

Expert en biomécanique du pied, il travaille entre autres avec la société Under Armour, pour l'optimisation de la performance sportive. L'Academy lui permet de développer des innovations liées au fonctionnement du corps.



**DION
TAYLOR**

Ancien PDG de Snow and Rock, groupe au sein duquel il a travaillé pendant plus de 30 ans. Très investi dans la formation professionnelle, il souhaite, grâce à l'Academy, rendre l'accès à la formation au plus grand nombre.



FORMATIONS

RUNNING

Former vos équipes, vous accompagner au quotidien, et certifier votre expertise ont toujours été au cœur de nos préoccupations : c'est la clé de la satisfaction de vos clients.

Toujours soucieux d'adapter nos produits et services à vos attentes, la SIDAS ACADEMY vous propose sa formation RUNNING. Autour d'un expert spécialiste du pied, la journée combinera théorie, tests produits et techniques de vente.

Au-delà de l'acquisition des compétences techniques indispensables autour de la chaussure et du pied, cette journée vous permettra de :

- Valoriser votre image de spécialiste,
- Fidéliser vos clients par un service technique, personnalisé, et non proposé sur Internet,
- Dynamiser vos ventes de chaussures running et d'accessoires.

ORANGE

LE PIED & SON ANALYSE

- Analyse du pied en statique et en dynamique
- Mesure, formes et volumes
- Notions de bio mécanique

LES COMPOSANTS INDISPENSABLES AU CONFORT

- La semelle
- La chaussette
- La chaussure

LA CHAUSSURE

- Construction, les différents matériaux, les concepts
- Caractéristiques techniques et bénéfiques

PRIX	350€ HT
DURÉE	1 jour



Afin de vous apporter des solutions dans tous les domaines, la Sidas Academy vous propose la formation **OUTDOOR**, pour vous aider à développer votre expertise et vos compétences dans les sports de nature et de montagne.

Lors de cette journée, nos experts du pied vous apporteront les connaissances nécessaires ainsi que tous les éléments techniques requis pour développer votre activité et mettre le client au centre de votre business.

Ainsi, cette formation vous permettra de:

- Valoriser votre image de spécialiste,
- Fidéliser vos clients par un service technique, personnalisé, et non proposé sur Internet,
- Dynamiser vos ventes de chaussures de montagne et d'accessoires.

ORANGE

LE PIED & SON ANALYSE

- Analyse du pied mécanique
- Mesure, forme et volume du pied
- Notions en biomécanique du pied

LES COMPOSANTS INDISPENSABLES AU CONFORT

- La semelle
- La chaussette
- La chaussure

LA CHAUSSURE

- Construction, matériaux utilisés
- Caractéristiques techniques et bénéfices

PRIX 350€ HT

DURÉE 1 jour



Les formations Ski vous apporteront des connaissances sur les 3 piliers fondamentaux : savoir, savoir-faire et savoir-être.

SAVOIR : avoir des connaissances sur les pieds, sur les chaussures de

ski et sur l'activité de vente de chaussures et accessoires.

SAVOIR-FAIRE : apprendre, pratiquer et connaître les process de fitting d'une chaussure, de moulage d'une semelle et de chausson, de déformations...

SAVOIR-ÊTRE : connaître les différentes solutions de chaussage, être capable de recommander des produits appropriés aux consommateurs et à leurs besoins.

ORANGE

Cette formation est destinée aux magasins proposant les solutions de semelles pré-moulées.

FOOT ANATOMY : CONNAISSANCES (10%)

- Biomécanique et morphotypes du pied (mouvement pression/volume).

BOOT ANATOMY : (10%)

- Décomposer une chaussure (bas de coque / collier / crochets / velcro).

FORMATION VENTE CHAUSSURE : (30%)

- Les étapes fondamentales du bootfitting

TRAINING : (30%)

- Semelles préformées
- Modification chausson d'origine

PROBLÈMES / SOLUTIONS : (20%)

PRIX 350€ HT

DURÉE 1 jour



ROUGE

Cette formation est destinée aux magasins proposant les solutions semelles personnalisées, chaussons thermoformés et déformation de chaussures.

FOOT ANATOMY : CONNAISSANCES (10%)

- Biomécanique et morphotypes du pied (mouvement pression/volume) sur podoscope.
- Analyse avec outils mécanique et digital.

BOOT ANATOMY : (10%)

- La chaussure et les 5 zones de déformations.

FORMATION VENTE CHAUSSURE : (20%)

- Les étapes fondamentales du bootfitting

TRAINING : (40%)

- Moulage semelles personnalisées en charge
- Moulage chausson Thermo
- Outils de déformations

PROBLÈMES / SOLUTIONS : (20%)

PRIX 700€ HT

DURÉE 2 jours



NOIR

Cette formation est destinée aux magasins proposant les solutions semelles personnalisées, chaussons injectés ou thermoformés et déformation de chaussures.

FOOT ANATOMY : CONNAISSANCES (10%)

- Biomécanique et morphotypes du pied (mouvement pression/volume) sur podoscope ou presscam.
- Analyse avec outils mécanique et digital.

BOOT ANATOMY : (10%)

- La chaussure et les zones de déformations élargies.
- Les outils à utiliser selon les besoins.

FORMATION VENTE CHAUSSURE : (10%)

- Les étapes fondamentales du bootfitting

TRAINING : (50%)

- Moulage semelles Custom en «demi-charge»
- Stabilisation et Stab Talon
- Chausson injecté
- Outils de déformations

PROBLÈMES / SOLUTIONS : (20%)

PRIX 700€ HT

DURÉE 2 jours





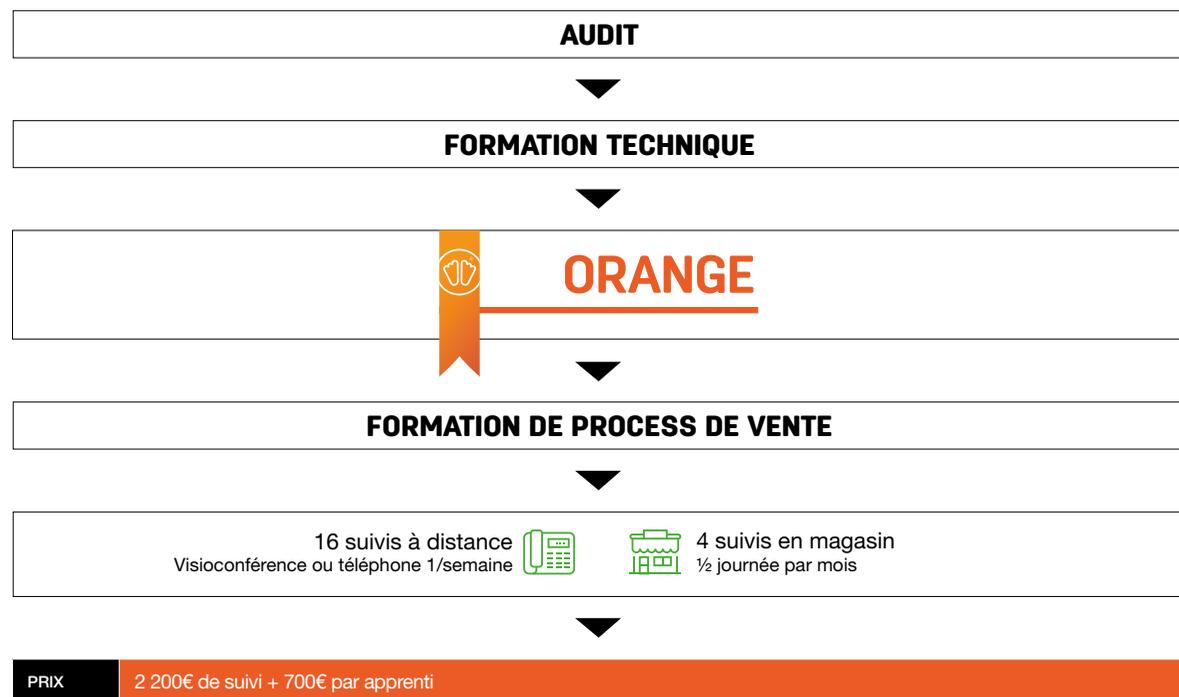
SOLUTION D'ACCOMPAGNEMENT

FIT PROTOCOL RUN & OUTDOOR

La Sidas Academy a mis en place des formations Fit Protocol, pour vous permettre de développer votre business de manière globale, tout en profitant de l'accompagnement de nos experts.

Profitez des connaissances techniques et stratégiques partagées par nos spécialistes tout en bénéficiant d'un suivi régulier, au sein de votre structure ou par téléphone. Ce programme complet s'adapte à votre magasin de running ou d'Outdoor afin de vous garantir les objectifs fixés lors de votre audit avec l'un de nos experts retail.

La trame des Fit Protocol Run et Outdoor est identique. Le contenu précis est cependant spécialisé à chaque univers et disponible en deux niveaux différents : ORANGE et ROUGE.



OBJECTIFS...

- AUGMENTER VOTRE TAUX DE TRANSFORMATION
- AUGMENTER LA SATISFACTION DE VOS CLIENTS PAR UN MERCHANDISING CLAIR
- FIDÉLISER VOS CLIENTS ET VOS VENDEURS
- OBTENIR UNE CERTIFICATION RECONNUE





SOLUTION D'ACCOMPAGNEMENT

FIT PROTOCOL SKI

En complément des formations techniques et ventes, qui vous apporteront connaissances pratiques, nous vous proposons nos formations Fit Protocol avec un suivi en magasin et par téléphone.

En effet, depuis 40 ans, notre savoir-faire, notre expertise en matière de formation et le suivi de nos détaillants nous permettent d'élaborer un protocole qui garantit la meilleure expérience pour vos clients. Un processus gagnant-gagnant entre clients, détaillants et marques.

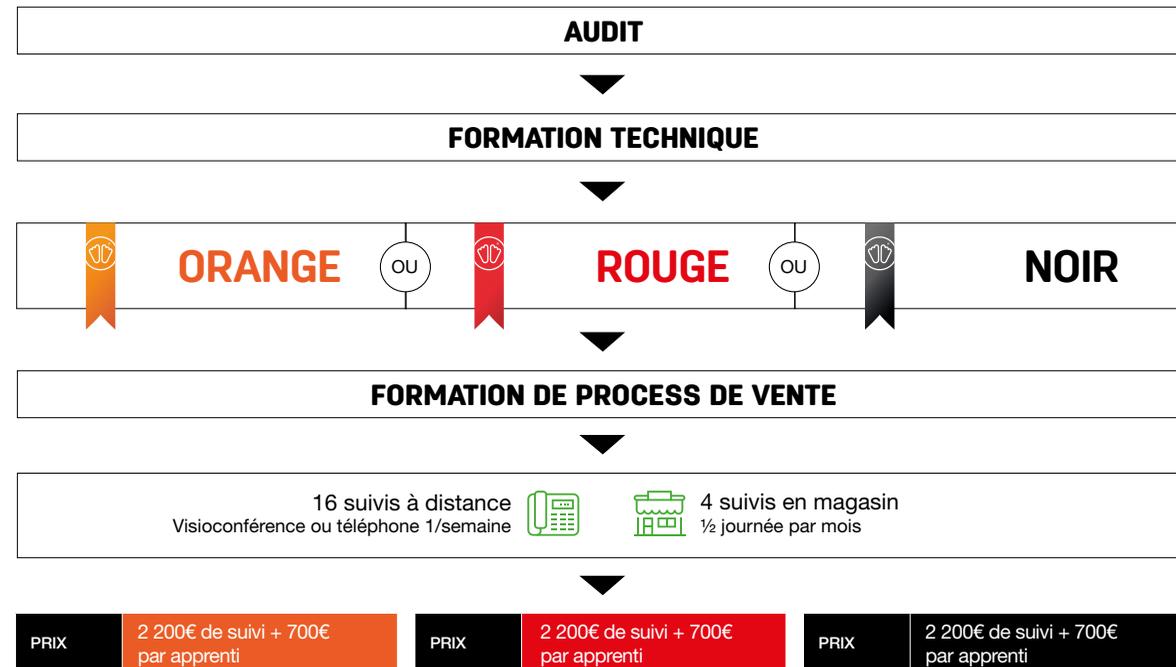
• LES CLIENTS : se sentent bien car leurs chaussures sont parfaitement adaptées et répondent à tous leurs besoins.

• LES DÉTAILLANTS : suivent un protocole spécifique (pour lequel ils sont formés) pour accueillir un client et faire la vente. L'objectif du Fit Protocol est d'augmenter vos marges et votre chiffre d'affaires grâce à un moyen plus élevé.

• LES MARQUES : sont heureuses que les détaillants vendent correctement leurs produits, en répondant aux besoins du client.

Le Fit Protocol Ski est disponible avec les trois niveaux de formation : ORANGE / ROUGE / NOIR. Bien que la trame ne soit identique, le contenu précis est, lui, adapté à chacune d'entre elles.

Le Fit Protocol Ski est disponible avec les trois niveaux de formation : ORANGE / ROUGE / NOIR. Bien que la trame ne soit identique, le contenu précis est, lui, adapté à chacune d'entre elles.



OBJECTIFS...

- AUGMENTER VOTRE TAUX DE TRANSFORMATION
- AUGMENTER LA SATISFACTION DE VOS CLIENTS PAR UN MERCHANDISING CLAIR
- FIDÉLISER VOS CLIENTS ET VOS VENDEURS
- OBTENIR UNE CERTIFICATION RECONNUE





FORMATIONS

PROCESS DE VENTE

Afin de vous donner toutes les clefs possibles pour faire vivre une expérience inoubliable à vos clients, l'Academy a développé pour vous la formation Process de vente.

Des connaissances pratiques et théoriques, le comportement à adopter ou encore erreurs à éviter vous seront exposés lors de ces journées de formation.

Découvrez toutes les étapes de la vente grâce à nos spécialistes, de l'arrivée du client, jusqu'à son encaissement.

PROGRAMME

La trame est identique, mais il existe 3 formations différentes :
SKI/OUTDOOR/RUN



PROTOCOL DE VENTE

- Les étapes indispensables d'une vente
- Expérience client, satisfaction, fidélité
- Amélioration continue

CAS CONCRETS

- Les exemples de magasins ayant mis en place un process de vente
- Les résultats

WORKSHOPS

- Mise en situation
- Traitement des objections

PRIX

Sur demande

OBJECTIFS...

AUGMENTER VOTRE
PANIER MOYEN

AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE
ET DE LA SATISFACTION DU
CLIENT

APPORTER UN SERVICE
DIFFÉRENT D'INTERNET
ET DE VOS CONCURRENTS



FORMATIONS

« A LA CARTE »

Vous êtes intéressés par nos formations, mais souhaitez les réaliser selon vos besoins précis ? dans votre magasin ? Sur d'autres dates que celles proposées par nos équipes ? Nos formations « à la carte » sont faites pour vous.

Parmi l'ensemble de nos solutions produits et bootfitting ci-dessous, c'est vous qui composez votre formation pour vos équipes. Sur 1 ou 2 journées, dans le lieu de votre choix, quand vous le souhaitez.



ANALYSE



SEMELLES



BOOTFITTING



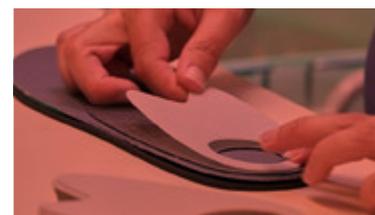
CHAUSSONS THERMO



CHAUSSONS INJECTÉS



SOLUTIONS CHAUFFANTES



RACING



MODIFICATION CHAUSSONS



CHAUSSETTES

PRIX

Lieu, date et tarif à la demande, auprès de notre service commercial ou de votre représentant.



INFORMATIONS

CALENDRIER

FÉVRIER / MARS

Jour	Date	Type	Lieu
LUNDI	28 fév.	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
VENDREDI	4	MANAGER	BASE CAMP
LUNDI	7	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
MARDI	8	PROTOCOL	BASE CAMP
LUNDI	14	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
MARDI	15	PROTOCOL	BASE CAMP
LUNDI	21	RUNNING OUTDOOR	NANTES
MARDI	22	PROTOCOL	BASE CAMP
LUNDI	28	RUNNING OUTDOOR	PAU
MARDI	29	PROTOCOL	BASE CAMP

AVRIL

Jour	Date	Type	Lieu
LUNDI	4	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
MARDI	5	PROTOCOL	BASE CAMP
MERCREDI	6	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
VENDREDI	8	MANAGER	BASE CAMP
LUNDI	11	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
MARDI	12	PROTOCOL	BASE CAMP
MERCREDI	13	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
LUNDI	18	RUNNING OUTDOOR	PARIS
MARDI	19	PROTOCOL	PARIS
LUNDI	25	RUNNING OUTDOOR	NANTES
MARDI	26	PROTOCOL	NANTES
MERCREDI	27	RUNNING OUTDOOR	PARIS

MAI

Jour	Date	Type	Lieu
LUNDI	2	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
MARDI	3	PROTOCOL	BASE CAMP
VENDREDI	6	MANAGER	BASE CAMP
LUNDI	9	RUNNING OUTDOOR	BASE CAMP
MARDI	10	PROTOCOL	BASE CAMP

OCTOBRE

Jour	Date	Type	Lieu	Type	Lieu	Type	Lieu
LUNDI	3	ORANGE		RUN OUT	BASE CAMP		
MARDI	4	ROUGE		PROTOCOL	BASE CAMP		
MERCREDI	5		BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP		
JEUDI	6	NOIR		PROTOCOL			
VENDREDI	7			MANAGER	BASE CAMP		
LUNDI	10	ORANGE		RUN OUT	BASE CAMP	RUN OUT	NANTES
MARDI	11			PROTOCOL	BASE CAMP	PROTOCOL	
MERCREDI	12	ROUGE	BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP		
JEUDI	13	ROUGE		PROTOCOL			
VENDREDI	14	ROUGE					
LUNDI	17	ORANGE		RUN OUT	BASE CAMP	RUN OUT	NANTES
MARDI	18			PROTOCOL	BASE CAMP	PROTOCOL	
MERCREDI	19	ROUGE	BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP		
JEUDI	20	ROUGE		PROTOCOL			
VENDREDI	21	ROUGE					
LUNDI	24	ROUGE		RUN OUT	BASE CAMP	RUN OUT	PARIS
MARDI	25		BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP		
MERCREDI	26	ROUGE		PROTOCOL	BASE CAMP		
JEUDI	27	ROUGE					

NOVEMBRE

Jour	Date	Type	Lieu	Type	Lieu	Type	Lieu
MARDI	1					ROUGE	PAU
MERCREDI	2	ORANGE					
JEUDI	3	ROUGE	BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP	EXPERT	PAU
VENDREDI	4	ROUGE		MANAGER	BASE CAMP		
LUNDI	7	ROUGE	BASE CAMP	RUN OUT	BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP
MARDI	8			PROTOCOL	BASE CAMP		
MERCREDI	9	EXPERT	BASE CAMP			SHEEVA	LA BATHIE
JEUDI	10						
VENDREDI	11						
LUNDI	14	ORANGE		RUN OUT	BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP
MARDI	15			PROTOCOL	BASE CAMP	PROTOCOL	BASE CAMP
MERCREDI	16	ROUGE	BASE CAMP				
JEUDI	17	ROUGE		PROTOCOL	BASE CAMP		
VENDREDI	18						
LUNDI	21	ORANGE		RUN OUT	BASE CAMP	RUN OUT	BASE CAMP
MARDI	22	ROUGE	BASE CAMP	ROUGE	LA BATHIE	PROTOCOL	BASE CAMP
MERCREDI	23			ROUGE	LA BATHIE		
JEUDI	24	ROUGE					
VENDREDI	25	ROUGE		PROTOCOL	BASE CAMP	EXPERT	ANDORRE CANILLO

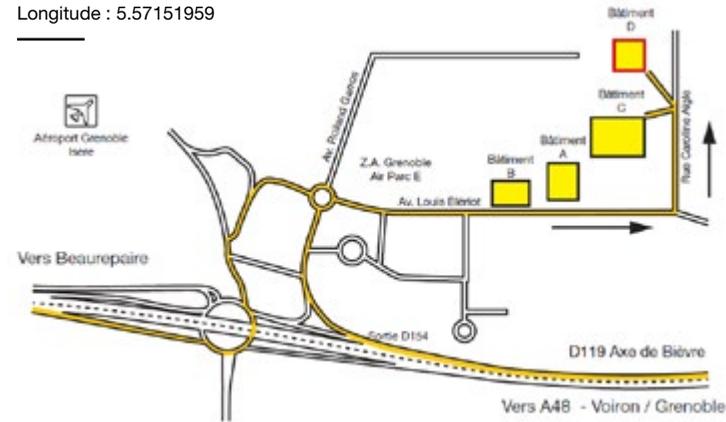
DÉCEMBRE

Jour	Date	Type	Lieu	Type	Lieu
LUNDI	28	ORANGE		RUN OUT	BASE CAMP
MARDI	29	ROUGE	LA BATHIE		
MERCREDI	30			PROTOCOL	BASE CAMP
JEUDI	1	EXPERT			
VENDREDI	2				
LUNDI	5	ROUGE			
MARDI	6		LA BATHIE		
MERCREDI	7	ROUGE		PROTOCOL	BASE CAMP
JEUDI	8				
VENDREDI	9			PROTOCOL	LA BATHIE
LUNDI	12	ROUGE		SPECIALIST	ANDORRE CANILLO
MARDI	13				
MERCREDI	14	ROUGE	LA BATHIE		
JEUDI	15				
VENDREDI	16			PROTOCOL	LA BATHIE
LUNDI	19	ROUGE	BASE CAMP		
MARDI	20				

SIDAS SPORT - BÂTIMENT D

11, rue Caroline Aigle
ZAC Grenoble Air Parc
38590 Saint-Étienne-de-Saint-Geoirs

Latitude : 45.3520189
Longitude : 5.57151959



IMPORTANT : Les personnes qui viennent de Savoie et Haute-Savoie doivent de préférence passer par Chambéry et non par Grenoble, afin d'éviter au maximum les embouteillages.



CONTACTS SERVICE
COMMERCIAL ET ADMINISTRATIF
SIDAS ACADEMY:

Hélène Molho
Tel: 06.68.48.44.28
Mail: molho@sidas.com

SIDAS - SHOWROOM ALBERTVILLE

Route de l'Énergie
73540 LA BATHIE

Latitude : 45.636626
Longitude : 6.441132

Autoroute A430, puis N90 direction Moutiers.
Sortie 32b «Z.I La Bathie», longer la N90,
passer le Super U et le showroom «Soleil
Noir» sera sur la droite.



CNPC SPORT BUSINESS CAMPUS - PAU

2 Avenue du Stade d'Eaux-Vives
64320 Bizanos

Latitude : 43.2890312
Longitude : -0.3605924





Les indispensables

Merci d'appeler le + 33 6 68 48 44 28 pour connaître les disponibilités de la formation choisie.

- Pensez à apporter vos chaussures de ski et de running pour chacune des formations.
- Merci de contacter le service commercial pour vous informer des places disponibles, et une fois la date choisie, nous envoyer le règlement par chèque libellé à l'ordre de SIDAS, pour valider votre inscription. (Chèque de caution non-encaissé).
- Toute demande de prise en charge doit être effectuée par vos soins dans un minimum de 1 mois avant la date de stage, auprès de votre organisme de formation, celle-ci sera facturée au magasin.
- Les prix de chaque formation comprennent la participation au stage, le repas de midi, les consommables et la nuit entre les 2 jours de formations.

Rejoignez l'Academy sur les réseaux pour découvrir toutes les nouveautés !



YOUTUBE



FACEBOOK



INSTAGRAM



LINKEDIN



La division Formation de SIE (SIDAS ENGINEERING & EXPERTISE) est enregistrée comme organisme de formation N° 84 38 06278 38 auprès du préfet de région Auvergne Rhône-Alpes. Une demande de prise en charge est possible auprès de votre organisme paritaire collecteur agréé. Pensez à le contacter avant votre inscription.

SI (SIDAS ENGINEERING & EXPERTISE)
11, rue Caroline Aigle - 38590 Saint-Etienne-de-Saint-Geoirs
France
Tél. : +33 (0)6 68 48 44 28
www.sidas-academy.com - Siret : 882 248 545 00015
Numéro de déclaration d'activité : 84380800038

www.sidas-academy.com