

ÉTUDE DE CAS

CLIENT

Formation et accompagnement des équipes terrain d'une chaîne de supermarchés

Secteur : prestation de formation pour la Grande distribution.

Projet : Déploiement complet de formations au personnel de 31 magasins pour le compte d'un organisme d'intérim et de formation.

RGIS a été sollicité à participer à la réponse à un appel d'offre en tant que partenaire prestataire de services en raison de son personnel qualifié et familier des environnements et procédures en magasin.

CONCLUSION

Au-delà du succès de ce déploiement, ce projet démontre la polyvalence de RGIS, capable de passer de l'inventaire à la formation et à la transmission de savoir-faire pour les acteurs de la grande distribution.

Forts de ce succès, de nouveaux projets de formation sont déjà à l'étude en direct avec l'enseigne, prolongeant une collaboration solide et prometteuse et permettant à RGIS de déployer tout son potentiel sans intermédiaire.

CONTACTEZ RGIS DÈS AUJOURD'HUI ET DÉCOUVREZ COMMENT NOUS POUVONS VOUS AIDER



fr.rgis.be



(+32) 2 701 94 70



salesBelgium@rgis.com

FORMATION EN UN TEMPS RECORD DES ÉQUIPES DE 31 MAGASINS D'UN GÉANT DE LA DISTRIBUTION



CHALLENGE

Dans le cadre du rachat de 31 points de vente par une enseigne nationale, l'enjeu était de taille : former l'intégralité du personnel pour harmoniser les pratiques, intégrer de nouveaux outils et assurer une transition rapide sous la nouvelle bannière.

Prévu en 3 vagues de 2 mois, ces formations, en magasin et à distance, nécessitaient une organisation millimétrée : gestion des plannings, diversité des contenus, coordination des équipes terrain et respect des délais.

Confrontée à des délais serrés et à l'absence de ressources internes pour former ses nouveaux collaborateurs, l'enseigne s'est tournée vers un professionnel de l'intérim et de la formation.

Pour relever ce défi et répondre à cet appel d'offre, ce dernier s'est entouré d'un partenaire de confiance : RGIS, reconnu pour son expertise dans la grande distribution, son maillage national et sa capacité à mobiliser des formateurs qualifiés dans des timings très courts.

POURQUOI RGIS ?

Face à l'urgence et à l'ampleur du projet, le choix de RGIS s'est imposé naturellement grâce à une :

- Expérience reconnue auprès des deux enseignes concernées par le rachat et une parfaite connaissance des environnements et procédures en magasin.
- Capacité à mobiliser rapidement des formateurs expérimentés sur tout le territoire national.
- Grande flexibilité opérationnelle, permettant d'ajuster les plannings aux besoins exigeants de l'enseigne.
- Savoir-faire pédagogique dans la formation de personnels en magasin et drive, sur site ou à distance.

Même si l'enjeu était de taille - des équipes magasin opérationnelles dès la bascule sous la nouvelle bannière - la réputation de RGIS, comme partenaire fiable et réactif, a été déterminante pour répondre à cet appel d'offre d'envergure, sous-traité dans le cadre du partenariat avec une agence d'intérim et de formation.

NOTRE SOLUTION

Pour répondre au cahier des charges strict de l'enseigne et garantir un transfert de compétences performant, RGIS a :

- **Sélectionné 35 formateurs expérimentés et pédagogues**, formés en amont pendant 3 semaines aux outils, processus et identité de la marque avant le déploiement sur le terrain.
- **Mobilisé pendant 6 mois, selon un rétro planning précis**, un formateur présent trois semaines dans chaque hypermarché et deux semaines dans chaque drive.
- **Formé, en présentiel ou à distance, les nouveaux managers et collaborateurs de 16 drives et 15 hypermarchés** récemment rachetés :
 - Aux nouveaux outils (logiciel de commandes et gestion de stocks),
 - Aux nouvelles procédures (réception, réassort de marchandises, gestion des pertes...)
 - Et au management d'équipes, y compris la préparation des plannings.
- **Mis en place une organisation logistique optimisée** : gestion des déplacements, hébergements et suivi du rétro planning d'intervention.

RÉSULTATS ET BÉNÉFICES

- Grâce à une planification rigoureuse et à une mobilisation sans faille des équipes RGIS, le **déploiement a été réalisé dans les délais impartis** et sans interruption d'activité.
- Les 15 hypermarchés et 16 drives ont bénéficié d'une formation complète, garantissant la montée en compétence immédiate des nouveaux managers et collaborateurs.
- L'enseigne et l'agence d'intérim et de formation ont salué **la qualité de la prestation RGIS, tant sur le plan pédagogique que logistique**. Une réussite collective qui illustre parfaitement la capacité de RGIS à gérer des projets nationaux complexes.