

NOTE A LA C.S.E.F.

**Objet : Demande de Crédit-Adaptation de la SRL PROSHOP GEMBLoux
IBEFÉ de NAMUR (ex DR de Namur) – Activité : COMMERCE DE GROS A
L'EXCEPTION DES VEHICULES AUTOMOBILES ET DES MOTOCYCLES**

1. SUIVI DU CONTRAT DE GESTION/PLAN D'ENTREPRISE

Sans objet.

2. EXPOSE DU DOSSIER

1) Renseignements généraux

Numéro d'entreprise : 0674.912.538

Référence du dossier : CA/2019/000295

Siège social : Chaussée de Tirlemont, 75 à 5030 GEMBLoux

Sièges d'exploitation concernés par la demande : Chaussée de Tirlemont, 75 à 5030 GEMBLoux

Entreprise :

- PME
- Située hors zone de développement

Activité et spécialités éventuelles : cette entreprise est spécialisée dans la vente en gros de matériel lié à la décoration.

Informations prises en : janvier 2022

Effectif renseigné au payroll de la société : 3

Numéro des commissions paritaires : 116 et 207

Code NACE-BEL : 46.731

Période de formation : du 20 septembre 2019 au 19 septembre 2021

Travailleurs concernés par la formation :
- sous contrat de travail : 3
- intérimaire : /

2) Considérations qui ont amené l'entreprise à mettre en place un programme de formation

2.1. Activités de l'entreprise

La SRL PROSHOP GEMBLOUX est spécialisée dans la vente en gros de matériel lié à la décoration (peinture, vernis, matériaux de construction, revêtements de sols et muraux). Sa clientèle se compose de grosses entreprises et d'entreprises plus modestes. Sur ces dix dernières années, le groupe a doublé son effectif et son chiffre d'affaires connaît une croissance importante. La SRL PROSHOP GEMBLOUX fait partie du groupe LAMBERT avec les autres entreprises : la SA GLORIEUX (CA/2019/000293), la SRL TRADINEX (CA/2019/000291), la SA LAMBERT DISTRIBUTION (CA/2019/000294), la SA PAINT HOUSE (CA/2019/000290) et la SA LAMBERT & F.-D. (CA/2019/000292). Un dossier Crédit Adaptation pour chacune de ces sociétés sera présenté lors de la même séance du Bureau exécutif.

2.2. Besoins en formation

Le groupe LAMBERT travaillait avec l'application CBS depuis 2008. Les langages ont évolué et l'application est devenue obsolète. De plus, la société informatique (Cigès) qui avait implémenté ce logiciel a cessé ses activités en 2014. Une développeuse a pu assurer une maintenance jusqu'à ce jour mais cette personne arrive à l'âge de la retraite dans peu de temps. Il est ainsi devenu urgent de trouver une solution de remplacement de cet ERP. Pendant près de 2 ans, un cahier de charges a été établi et des appels d'offre ont été lancés. Le choix s'est finalement porté sur l'application Data-M développée et commercialisée par la société éponyme. Ce nouvel outil a été implémenté dans le courant du dernier trimestre 2019 et représente un investissement de plus de 500.000 euros. L'idée était de partir de leur squelette existant et de le développer spécifiquement afin qu'il corresponde exactement aux besoins des sociétés du groupe. Cette application se veut multi-sites et multi-sociétés. Les 6 entités du groupe réparties sur les 14 sites l'utilisent de façon uniforme.

Les modules suivants vont constituer la formation :

- formation sur la base de données reprenant les clients, les fournisseurs, les articles...
- formation sur la gestion des commandes
- formation sur la gestion des ventes
- formation sur la gestion des achats
- formation sur la gestion des finances

Ce type d'ERP a des ramifications dans tous les services et dans tous les départements de l'entreprise. Il est donc impératif, selon le responsable, que chacun des travailleurs sache utiliser le nouveau système.

La formation se déroule en plusieurs parties : Data-M forme des personnes référentes sur chaque site. Celles-ci se chargent ensuite de transférer leur savoir vers leurs collaborateurs. Cette formation est organisée en classe, puis sur le poste de travail de chacun.

2.3. Fonds sectoriel

L'entreprise connaît son Fonds sectoriel mais n'y a pas fait appel pour la formation reprise dans le présent dossier.

2.4. Formation continue des travailleurs

A/ Dossier de l'entreprise :

L'entreprise n'a jamais formé ses travailleurs dans le cadre du Crédit-Adaptation.

B/ Historique des dossiers du groupe :

SA GLORIEUX

B.E.	DOC.	Références	Pers. form.	Budget prévu	Versement réel	Axes
31.03.09	09.0329 FC	CA-2008-000415	3	4.500 €	4.320 €	Polyvalence/invest
17.11.15	15.1104 BE	CA-2014-000403	6	6.240 €	5.840 €	Investissement

SA LAMBERT & F.-D.

B.E.	DOC.	Références	Pers. form.	Budget prévu	Versement réel	Axes
31.03.09	09.0336 FC	CA-2008-000414	43	62.920 €	61.220 €	Polyvalence/invest
17.11.15	15.1127 BE	CA-2014-000402	42	44.584 €	44.584 €	Investissement

SA LAMBERT DISTRIBUTION

B.E.	DOC.	Références	Pers. form.	Budget prévu	Versement réel	Axes
17.11.15	15.1126 BE	CA-2014-000401	42	25.344 €	24.944 €	Investissement

SA PAINT HOUSE

B.E.	DOC.	Références	Pers. form.	Budget prévu	Versement réel	Axes
15.12.15	15.1167 BE	CA-2015-000087	4	2.592 €	2.592 €	Investissement

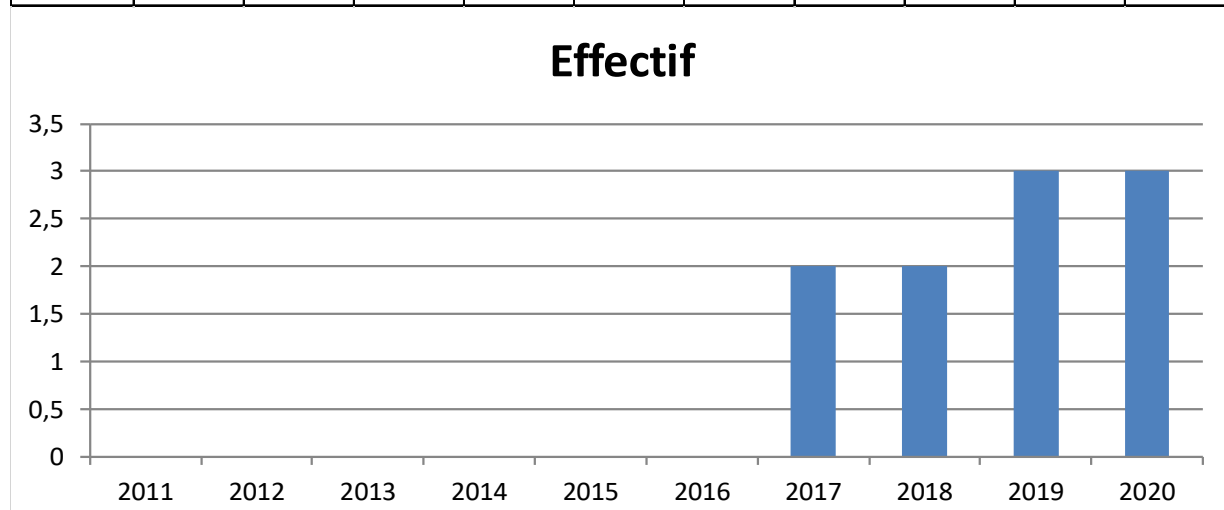
SPRL TRADINEX

L'entreprise n'a pas encore formé ses travailleurs dans le cadre du Crédit-Adaptation mais présente un dossier portant la référence CA/2019-000291 lors de la même séance du Bureau exécutif.

Dans sa procédure de travail, le service vérifie systématiquement, au cas où l'entreprise est déjà utilisatrice, la redondance de sa demande : la société ne peut bénéficier plus d'une fois d'un subside pour la formation d'un même travailleur au même module de formation. Cette vérification s'effectue lors de l'instruction du dossier et lors de la clôture de celui-ci.

2.5. Evolution de l'effectif moyen pour les années précédentes (fin d'exercice) repris dans Belfirst

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Effectif							2	2	3	3



PROGRAMME DE FORMATION :

Axe 2 : Investissement – Nouvelle méthode de travail

N° du module	Titre du module	Heures de formation retenues
1	Formation sur le module base de données - Comprendre les différentes bases de données des articles (vente et location) - Connaître la procédure liée à la réception de marchandises (respecter la procédure d'encodage des camions, des	30

	<p>marchandises, des caisses, des emplacements, savoir confirmer la réception)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérer la procédure liée à la vente comptoir <ul style="list-style-type: none"> • Rechercher et encoder un article • Finaliser des ventes • Editer la facture ou la note de crédit • Gérer les paiements • Savoir établir un bon de location • Gérer les retours de location avec les cautions • Gérer les relances de retours auprès des clients • Editer les étiquettes de prix • Créer une commande interne des articles dans leur rayon • Gérer les garanties 	
2	<p>Formation sur le module WMS – gestion des commandes clients</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparer une commande - Etre capable de faire une commande directe à un fournisseur - Reconnaître l'état des stocks (minimum et maximum) - Utiliser le scanner en lien avec le logiciel - Valider les commandes - Vérifier l'état des stocks - Connaître les codes des articles temporaires (ex : revêtements de sols, tapisserie...) - Vérifier l'information client - Abandonner une commande - Vérifier les produits manquants - Confirmer la localisation géographique pour les livraisons - Vérifier l'information des produits - Faire répéter une commande - Respecter la procédure de déclaration des « abîmés » - Gérer les listings - Respecter la procédure de scannage des bacs - Valider la préparation - Savoir consolider les commandes (« Picking » carton et « Picking » détail) <ol style="list-style-type: none"> 1. Vérifier que l'expédition comporte l'identificateur d'expédition 2. Valider l'identificateur du camion associé 3. Assurer la liste des commandes et des colis - Savoir organiser un camion de manière informatique - Savoir faire les chargements dans le camion - Etre capable d'appliquer la réception de commandes - Pouvoir assurer le double contrôle 	24
3	<p>Formation sur le module gestion des ventes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir créer un client et un prospect - Etre capable de créer des articles non codifiés (pas dans le stock) - Respecter la procédure de référence des prix - Etablir des devis et relances auprès des prospects - Générer un bon de commande à l'aide du devis - Suivre les commandes - Créer des factures, notes d'envoi et bons de préparation 	8
4	<p>Formation sur le module achat et reporting</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir créer un fournisseur - Savoir créer un article (procédure différente de créer un article non codifié) 	Ce module ne concerne pas les travailleurs

	<ul style="list-style-type: none"> - Extraire des données fournisseurs (catalogue, articles) et les intégrer à la base de données - Approvisionner les stocks - Approvisionner les commandes spécifiques clients en articles supplémentaires, hors catalogue - Créer des requêtes pour les statistiques - Assurer le reporting complet vers la direction 	de cette entreprise
5	Formation sur le module de gestion financière <ul style="list-style-type: none"> - Encoder les factures d'achats de prestation et de services - Assurer le suivi des paiements - Savoir émettre des lignes de crédit - Générer les rapports pour le factoring - Gérer le recouvrement (balance, rappel de paiement) - Etre capable d'émettre des rapports financiers - Créer des budgets et en assurer le suivi - Gérer le « Cut off » (estimation de clôture annuelle) - Assurer les estimations de situation à n'importe quel moment de l'année - Etre capable de vérifier les cohérences entre les bons de commande, les devis, les bons de réception, les quantités... - Pouvoir garantir le flux des documents 	Ce module ne concerne pas les travailleurs de cette entreprise

3) Tableaux de formation et estimation du montant de l'intervention

En vertu de l'article 27 de l'AGW, et sur base de l'analyse menée sur site, les besoins de formation sont estimés à **186** heures pour **3** personnes.

Fonction	Nombre	Modules suivis	Durée (h)
Vendeur	3	1 à 3	62
TOTAL	3		186

En application de l'article 16 du décret, une intervention forfaitaire horaire de **9 euros** par heure de formation et par travailleur pour couvrir les formations qualifiantes, spécifiques et collectives peut être octroyée à l'entreprise.