

## 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.ca



info@inventorypeople.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, nécessitait 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.