



Rapport d'activités 2015
Assemblée générale du 14 juin 2016



Wallonie

Avec le soutien de la Région Wallonne



Clos de l'aciérie, 1
1490 Court-Saint-Etienne

Tél : 010/61.17.84.
Fax : 010/61.28.78.
@ : info@apides.be
www.apides.be

Agrément : AGR/EFT/016
TVA : BE-0426.196.719.
N° enregistrement : 03.20.11.

Table des matières

TABLE DES MATIÈRES	3
1. LE MOT D'INTRODUCTION DU PRÉSIDENT	5
2. LES FAITS MARQUANTS DE 2015	6
3. RÉDACTION DU NOUVEL AGRÉMENT	7
3. RÉFÉRENTIEL MÉTIER	9
4. LE PROGRAMME INDIVIDUEL DE FORMATION	12
5. LE PROJET PÉDAGOGIQUE	13
6. L'ANNÉE 2015 EN QUELQUES CHIFFRES - FILIÈRE MENUISERIE	13
6.1. LES HEURES DE FORMATION	13
6.2. DURÉES DE FORMATION	14
6.3. INSERTION SUR LE MARCHÉ DE L'EMPLOI	15
7. L'ANNÉE 2015 EN QUELQUES CHIFFRES - FILIÈRE VENTE	15
7.1. LES HEURES DE FORMATION	15
7.2. DURÉES DE FORMATION	16
7.3. STAGE EN ENTREPRISE ET INSERTION SUR LE MARCHÉ DE L'EMPLOI	17
7.4. ÉVOLUTION DES VENTES AU MAGASIN DE LLN	17
7.5. ÉVOLUTION DES VOLUMES DE MARCHANDISES LIVRÉES	18
8. BILAN FINANCIER D'APIDES AU 31-12-2015.	20
9. RÉSULTATS D'EXPLOITATION 2015.	22
10. COMMENTAIRES DES COMPTES (EN MILLIERS D'EUROS)	23
11. BUDGETS 2016	25
12. INVESTISSEMENTS	27
12.1. INVESTISSEMENT POUR LA MENUISERIE	27
12.2. INVESTISSEMENT POUR LE MAGASIN DE LLN	27
12.3. INVESTISSEMENT POUR LA VENTE/MANUTENTION	27



13. CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES **28**

14. COMPOSITION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE. **29**

1. Le mot d'introduction du président

L'année 2015 peut être considérée comme une période de transition pour Apides. Les trois filières de formation ont poursuivi leur activité tout en se confrontant à un double enjeu.

Le premier résulte d'un contexte économique que chacun sait difficile. C'est au niveau du secteur de la menuiserie que le ralentissement de l'activité s'est fait le plus sentir. Ceci n'a cependant pas empêché Apides de dégager à nouveau un résultat positif, signe d'une gestion attentive. Il n'en demeure pas moins qu'une attention accrue sera prêtée à la dimension commerciale de nos activités. Il est important de maintenir le volume d'activité nécessaire à la préservation de l'équilibre financier de la structure. A cet égard, de nouveaux outils de communication ont déjà été développés.

Le second enjeu consiste en l'entame début 2016 du processus de renouvellement de notre agrément comme entreprise de formation. Les conclusions en seront connues fin 2016. La pertinence de nos filières de formation, la motivation de notre équipe et les échos positifs des différents rapports d'évaluation intermédiaires nous incitent à l'optimisme. Il n'en demeure pas moins que les contraintes de financement qui accompagneront ce nouvel agrément constituent une inconnue à laquelle Apides devra s'adapter.

Ce rapport d'activité est également l'occasion de remercier l'ensemble des travailleurs d'Apides pour leur motivation et leur engagement. Ils sont les garants journaliers du bon accomplissement de sa mission sociale dans un monde en profonde mutation.

Philippe Herbiet

Président du Conseil d'Administration



2. Les faits marquants de 2015

En 2015, dans un contexte général un peu morose, nous n'avons pas cherché à révolutionner nos activités. Nous avons tenté de maintenir le cap prévu, socialement et commercialement, alors que le dernier trimestre 2015 était particulièrement calme à tout point de vue.

Nous avons profité de cette année pour entamer, voire terminer, certains travaux de fond.

Au niveau de la communication, la charte graphique, les logos spécifiques aux différentes filières, le site internet, les folders de présentation ont été entièrement revus. Rapidement nous nous sommes aperçus que d'avantage de clients, de candidats stagiaires, de contacts en tout genre faisaient référence à notre nouveau site internet qui est enfin redevenu une source d'informations fiables et à jour. L'ensemble du personnel d'Apides a été consulté durant les différentes phases de travail. L'équipe a fermement marqué son souhait de conserver le logo original avec lequel il y a une réelle identification et un réel attachement.

Notre bâtiment de Court-Saint-Etienne est resté lui aussi au centre de nos préoccupations. A la demande du Conseil d'Administration, nous avons fait réaliser un audit général par un architecte spécialisé. Ce rapport était plutôt rassurant quant à la structure assez saine du bâtiment. Par contre, il a y d'énormes travaux à prévoir pour améliorer l'implantation interne des activités, pour accroître le confort des travailleurs en renforçant l'isolation, le chauffage, l'éclairage, la ventilation des zones de travail. L'ampleur des travaux dépasse largement nos capacités de les gérer tous en interne par nos propres équipes. C'est pourquoi, nous allons poursuivre les investigations en 2016 et faire appel à des entreprises spécialisées afin réaliser l'étude de faisabilité, de chiffrer les différents postes et de définir les priorités et l'ordre des travaux. Une nouvelle fois, l'ensemble du personnel a été consulté pour réfléchir aux meilleurs aménagements possibles.



Nous avons également procédé à de gros travaux dans le cadre de la visite de contrôle des pompiers qui est toujours obligatoire lors d'un renouvellement d'agrément. Il s'agissait principalement de mettre en ordre notre installation électrique et de la faire réceptionner, de mettre à jour la signalisation et les éclairages de secours et de remplacer les cheminées des trois poêles à bois.

La centrale d'achat a sans doute atteint ses limites de développement en livrant maintenant 8 épiceries sociales. Au niveau des locaux, cette équipe a investi l'étage de la maison en bois, ce qui permet de dispenser les cours de vente, plus théoriques, dans de meilleures conditions.

Fin 2015, nous avons clôturé notre partenariat avec R2use au niveau de la fabrication des meubles Raymonde. Suite au départ d'un stagiaire/menuisier sous contrat « Article 60 » et son impact sur nos tarifs, il n'était plus possible de poursuivre la fabrication de cette gamme de meubles.

3. Rédaction du nouvel agrément

Entre 2009 et 2014, André Antoine était ministre wallon en charge de l'emploi et de la formation. A de multiples reprises, il s'est heurté à la grogne du secteur EFT/OISP en rédigeant un nouveau décret totalement inadapté aux réalités des centres et en réduisant dangereusement les bases de financement du secteur. En fin de législature, André Antoine est parvenu à faire passer en force certains arrêtés auprès du gouvernement wallon... mais laissant finalement le secteur sans nouveau décret.

Concrètement, depuis 2014, les agréments des CISP (Centre d'Insertion Socioprofessionnelle – reprenant donc les EFT et les OISP) sont prolongés à l'identique d'année en année garantissant par corollaire un financement constant mais laissant aussi les centres dans un certain vide législatif. Ce



manquement a même poussé l'administration de la Région Wallonne à suspendre les inspections dans les centres... faute de textes de référence.

Depuis 2014, Eliane Tillieux est en charge de notre secteur. Cette nouvelle nomination a permis la reprise des négociations entre les différentes fédérations CISP et le monde politique. Elle a directement fait preuve d'une capacité d'écoute bien plus appréciable que son prédécesseur.

Après trois années de négociation et de reconduction annuelle d'agrément, nous voici enfin face à l'obstacle : la rédaction du nouvel agrément qui prendra effet le 1^{er} janvier 2017 et qui devrait valider nos actions pour une période de 6 ans (encore à confirmer).

Un nouvel agrément, c'est avant tout la rédaction d'un important dossier administratif à remettre à la Région Wallonne pour le 31 mars 2016. Ce travail peut, dans un premier temps, paraître extrêmement rébarbatif... et il l'est ! Mais rétrospectivement, cette obligation permet aux équipes d'encadrement de prendre un peu de recul sur leurs méthodes de fonctionnement, de revoir les documents de suivi des stagiaires et de se montrer créatif quant aux nouvelles exigences de la Région Wallonne. C'est aussi l'occasion d'inviter les pompiers à contrôler nos bâtiments, de faire réceptionner nos installations électriques, de repositionner nos offres de formation dans notre bassin de vie.

Nous avons par exemple profité de l'occasion pour rééquilibrer nos objectifs d'heures de formation pour chaque filière, afin de mieux coller à la réalité historique de ces dernières années ; la filière menuiserie ayant toujours beaucoup de peine à atteindre ses objectifs et la filière vente les dépassant largement.



C'est pourquoi nous avons demandé un glissement de 2.000 heures d'une filière vers une autre.

Menuiserie : 21.400 heures/an → 19.400 heures/an.

Vente/manutention : 8.000 heures/an → 10.000 heures/an.

Au moment où nous écrivons ces lignes, il reste une énorme interrogation quant aux financements de nos activités. En effet, la Région Wallonne nous demande de ficeler nos demandes d'agrément pour le 31 mars 2016 alors qu'à cette date aucun arrêté de financement du secteur n'a été négocié. Nous devons donc nous contenter de la parole du Ministre qui nous garantit une enveloppe au moins égale à l'actuelle. Selon certaines sources, cet arrêté de financement tarde à être voté car il serait couplé et synchronisé avec la disparition des contrats APE, le secteur des CISP faisant office de cobaye pour tester le nouveau système mis en place.

Sans trop rentrer dans des détails fastidieux, nous allons profiter de ce rapport d'activités pour vous faire part des plus grosses nouveautés liées à l'agrément – voir points 3 à 5 ci-dessous.

3. Référentiel métier

Depuis de très nombreuses années, le secteur a toujours souhaité que le stagiaire puisse réaliser un parcours de formation fluide, que les acquis obtenus dans le cadre d'une formation organisée en EFT ou en OISP soient reconnus par les autres opérateurs sans qu'ils doivent être vérifiés, ceci pour éviter des interruptions dans sa progression. Un des freins à ces parcours fluides est certainement l'absence de langage commun utilisé par les opérateurs. Rester à un niveau général ne permet pas d'identifier les compétences acquises pour permettre la reconnaissance de celles-ci. Il faut aller plus loin dans un niveau de précisions, « comparer » ce qui est comparable. Cette reconnaissance doit être automatique, c'est-à-dire que



l'attestation qui identifie les acquis doit être reconnue sans impliquer une nouvelle vérification. Pour arriver à cela, les compétences doivent être basées sur une norme commune et sur un dispositif d'évaluation admis par tous.

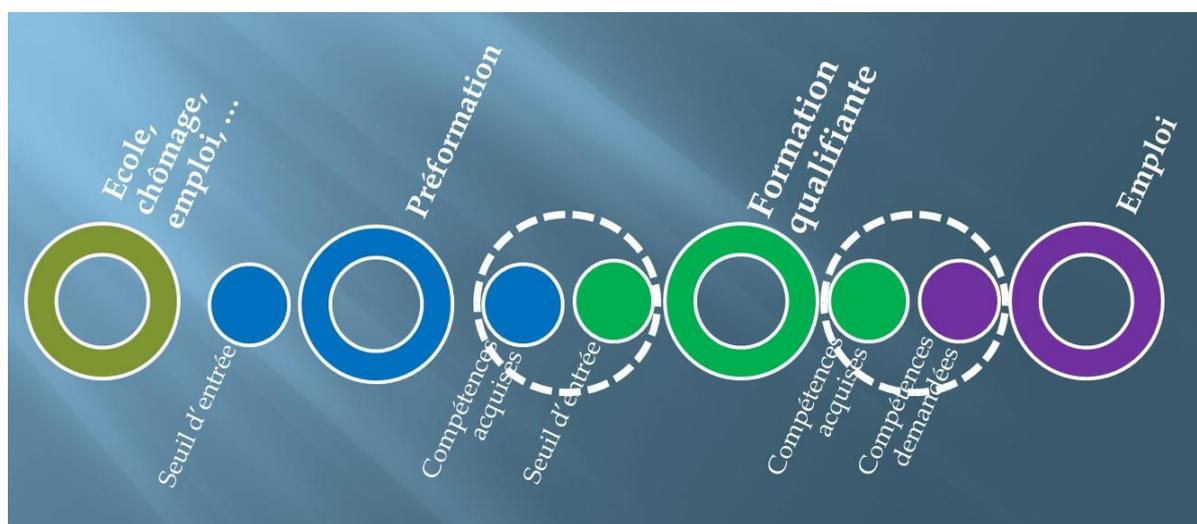
La piste adoptée pour dépasser les problèmes de langage et permettre la mise en place des filières et passerelles : les référentiels.

Les référentiels ne disent pas comment doit se dérouler la formation, comment le formateur s'organise pour que le stagiaire acquière les compétences visées. Le centre garde et doit garder sa liberté pédagogique.

Les référentiels définissent **à quoi on forme** et les **critères d'évaluation des acquis**.

Un référentiel métier définit des activités clés, des compétences, des aptitudes et des connaissances. Sans oublier ce qui fait la spécificité de notre secteur: les **compétences transversales « métier »** et les **compétences transversales « sociales »**.

Un référentiel clarifie et favorise les passages les plus stratégiques au sein d'un parcours de formation (voir les deux cercles en pointillé dans le schéma ci-dessous).



En tant qu'EFT, et selon les objectifs des stagiaires, nous sommes parfois concernés par le cercle en pointillé de gauche (pour ceux qui souhaitent poursuivre avec une formation qualifiante) ou par le cercle en pointillé de droite (pour ceux qui souhaitent directement aller vers l'emploi).

A chaque filière correspond donc un référentiel « métier ». Signe de reconnaissance dans le secteur, nous avons été consultés et avons participé à la rédaction du référentiel en menuiserie.

Un référentiel métier ne s'impose pas à une équipe de formateurs ; il s'apprivoise, il s'adapte, il s'allège ou s'alourdit suivant les centres et les activités de ceux-ci.

En ce qui nous concerne, le référentiel en menuiserie a presque été validé dans son entièreté par l'équipe de menuiserie, nos productions dans ce domaine couvrant assez largement l'ensemble des activités reprises dans le document de référence.

Celui destiné à la filière vente/manutention a quant à lui été légèrement écrémé et adapté à nos activités.

Ces deux documents sont accessibles sur notre site internet. www.apides.be

De ces référentiels découlent alors les grilles d'évaluation. Elles reprennent évidemment les activités clés qui sont développées durant le stage et elle permet aux stagiaires de visualiser ses progrès et ses points faibles. Etant donné que ces différents documents ont été remis à la Région Wallonne, ceux-ci feront l'objet de contrôles lors des inspections pédagogiques.



4. Le Programme Individuel de Formation

Le Programme Individuel de Formation (PIF) est un outil qui définit le cadre de la formation, la méthodologie et les objectifs que le stagiaire va devoir atteindre pendant sa formation.

Il est composé de 3 parties :

1. La première partie est un descriptif de nos pratiques pédagogiques, du programme de formation, de la durée, des horaires, de la manière dont nous procédons pour effectuer les évaluations, etc...
2. La seconde partie est entièrement consacrée aux évaluations : une grille d'évaluation reprend les objectifs techniques, les objectifs transversaux (ou de savoir-être), les objectifs sociaux et les objectifs de formations. Ces compétences à atteindre ont été sélectionnées au départ de chacun de nos deux référentiels, l'un pour la filière vente, l'autre pour la filière menuiserie.
3. La troisième partie est le compte-rendu de l'entretien d'évaluation, assorti des commentaires du formateur et du stagiaire, et des différents objectifs que nous avons fixés de commun accord : objectifs techniques, transversaux, sociaux ainsi que les examens que le stagiaire veut absolument réussir (tels que permis de conduire théorique et brevet VCA).

Le PIF vente et le PIF menuiserie sont accessibles sur notre site internet.

www.apides.be

5. Le projet pédagogique

Afin de répondre aux critères du nouvel agrément, chaque centre a dû rédiger son propre projet pédagogique.

Ce document doit permettre à tout un chacun de comprendre en quelques pages quelles sont nos finalités, à quel public nous nous adressons, quels sont les objectifs que nous poursuivons, quelles sont nos pratiques pédagogiques, notre cadre de travail, de quels moyens nous disposons et de quels partenaires nous nous entourons pour mener à bien notre projet.

Notre projet pédagogique est accessible sur notre site internet. www.apides.be

6. L'année 2015 en quelques chiffres - Filière Menuiserie

6.1. Les heures de formation

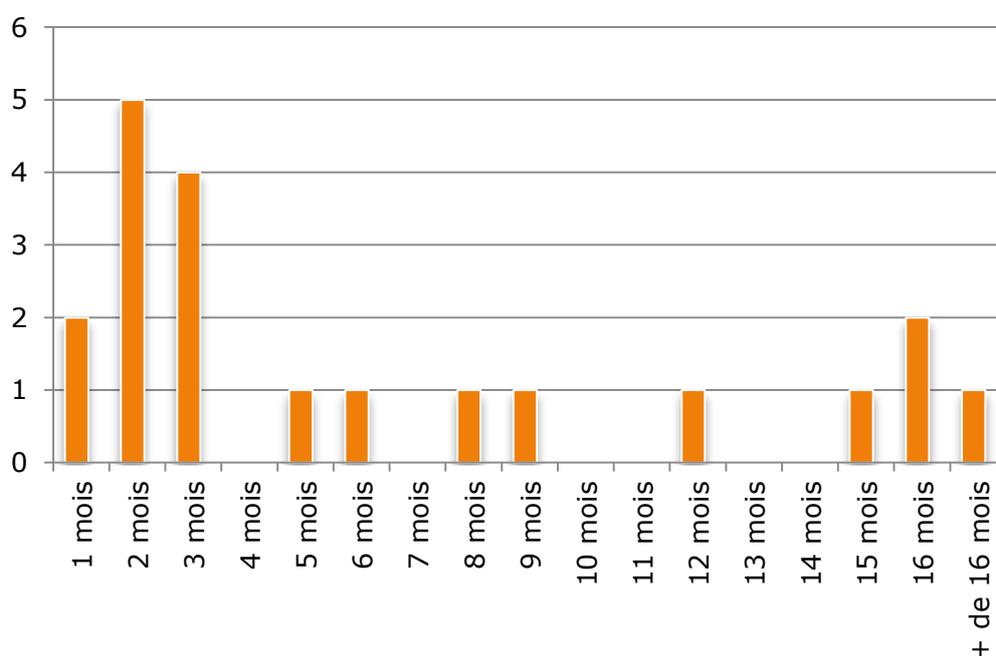
Année	Nombre stagiaires	Heures formations
2011	30	15.555 h
2012	29	16.190 h
2013	28	18.688 h
2014	31	19.415 h
2015	31	19.827 h

Les heures de formation en menuiserie sont en léger progrès par rapport aux années précédentes. Cela reste malgré tout difficile d'atteindre notre objectif d'heures de formation. Le passage obligé des nouveaux stagiaires dans l'équipe de préformation génère parfois un goulot d'étranglement qui nous empêche d'accueillir d'avantage de stagiaires. La sécurité et la qualité de notre formation est sans doute à ce prix.

6.2. Durées de formation

Il est intéressant d'observer combien de temps les stagiaires se maintiennent chez Apides, combien d'entre eux restent jusqu'au bout, combien abandonnent, à quel moment de leur parcours, et pour quelles raisons ?

Voici un graphique récapitulatif des 20 stagiaires qui sont entrés et sortis dans le courant de cette année 2015.



Nous pouvons voir que le pic des sorties de formation s'effectue dans les 3 premiers mois.

Les raisons courantes de ces fins de formation sont, par ordre décroissant :

- La difficulté technique.
- L'inadaptation à notre système pédagogique.
- Le manque de conviction pour la menuiserie.
- Les problèmes de dos.
- Les raisons administratives.
- Le départ l'étranger.

4 stagiaires en difficultés techniques ont été réorientés :

- 2 dans notre filière vente.
- 2 sont retournés dans le système scolaire et en alternance.

6.3. Insertion sur le marché de l'emploi

Etat des lieux réalisé en mai 2016 (sur 25 stagiaires sortis en 2015) :

- 7 stagiaires sont actuellement à l'emploi
 - 4 en menuiserie
 - 2 en bâtiment
 - 1 en vente comme indépendante
- 2 sont retournés en formation scolaire
 - 1 éducateur
 - 1 IFAPME en carrosserie

7. L'année 2015 en quelques chiffres - Filière Vente

7.1. Les heures de formation

Année	Nombre stagiaires	Heures formations
2011	9	4.019 h
2012	10	5.124 h
2013	19	10.996 h
2014	20	10.124 h
2015	18	11.396 h

La filière vente/manutention ne rencontre pas les mêmes problèmes pour atteindre son quota d'heures de formation et le dépasse même allègrement.



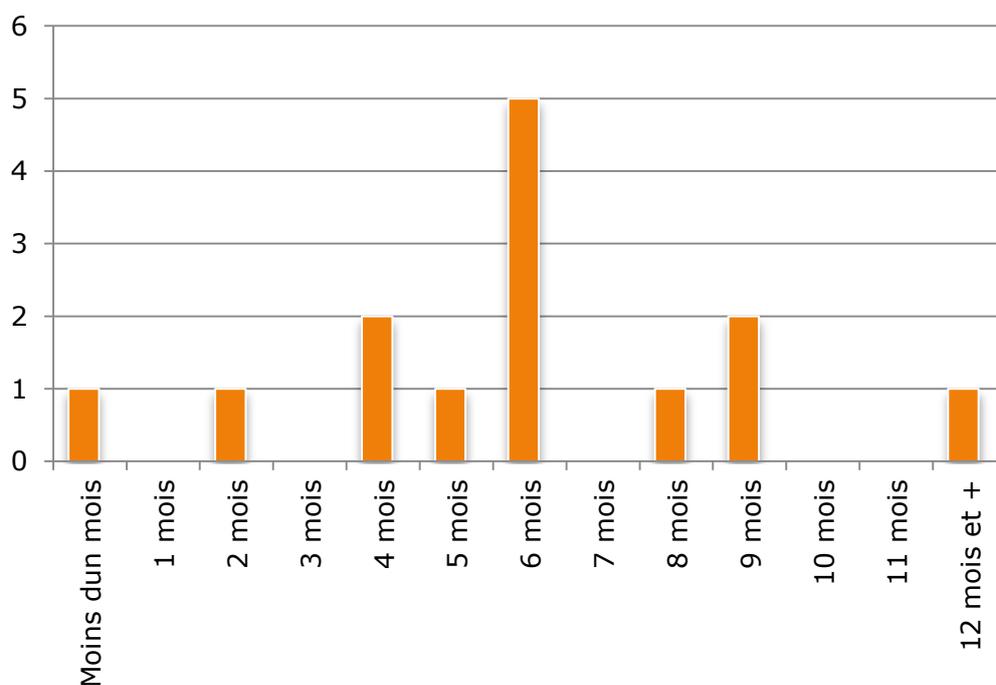
C'est pourquoi un glissement de 2.000 heures d'une filière à l'autre est prévu dans le nouvel agrément.

7.2. Durées de formation

18 stagiaires ont suivi la formation en vente :

- 9 en vente au magasin seconde main de LLN
- 9 en vente manutention

Le graphique ci-dessous montre le temps de passage des 14 stagiaires sortis en 2015.



Les fins de formations ont surtout lieu aux alentours des 6 mois.

Effectivement, nous annonçons d'emblée aux stagiaires que la formation est basée sur 6 mois, prolongeable éventuellement en fonction du projet professionnel ce qui fut le cas pour certains d'entre eux.

7.3. Stage en entreprise et insertion sur le marché de l'emploi

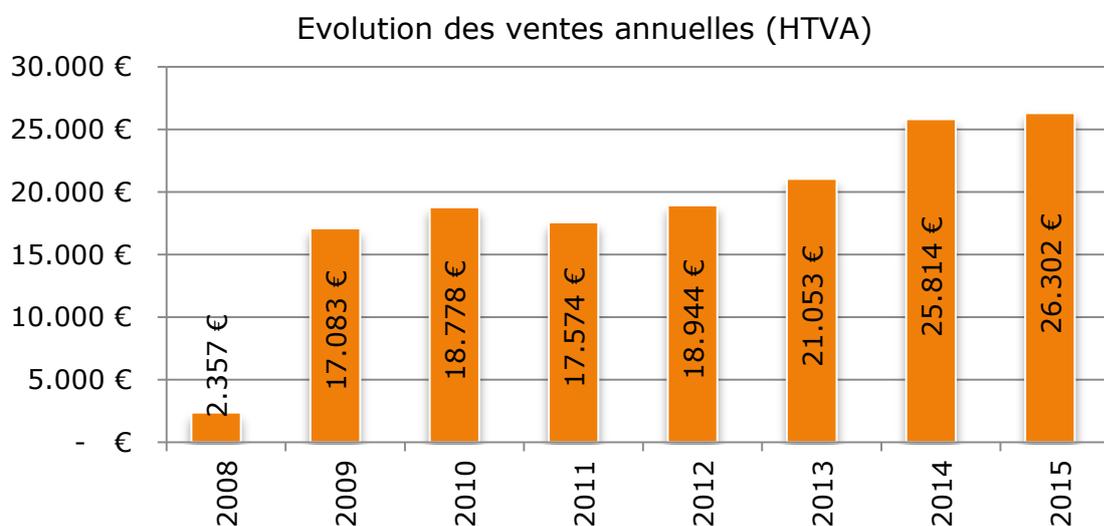
Sur ces 14 stagiaires, 7 ont effectué des stages en magasin :

- 3 ont décroché un contrat de travail à l'issue de ce stage.
- 1 a décroché un emploi intérimaire.

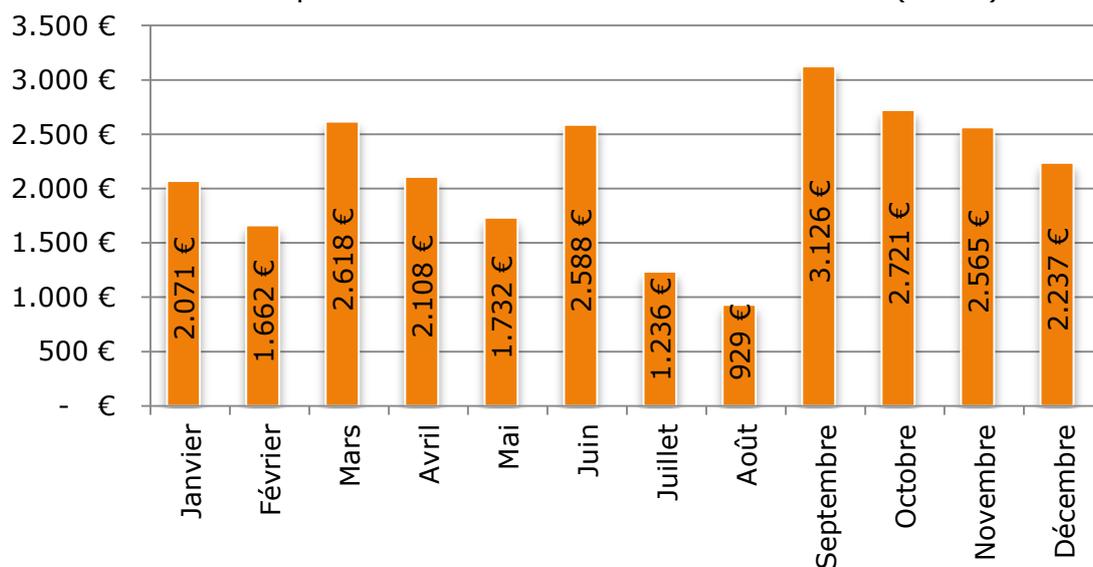
Le stage en magasin ou en entreprise est une étape devenue indispensable dans cette filière vente.

Il est utilisé pour améliorer l'expérience professionnelle du stagiaire, mais il est également utilisé comme période d'essai auprès d'un employeur qui cherche du personnel et qui a besoin d'être convaincu de l'efficacité du travailleur avant de procéder à son engagement.

7.4. Evolution des ventes au magasin de LLN



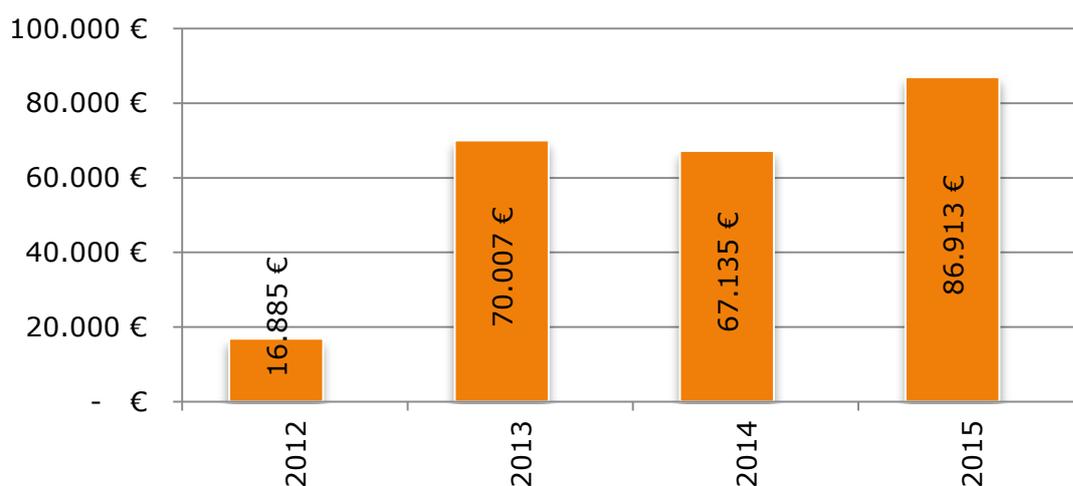
Répartition mensuelle des ventes en 2015 (HTVA)



Les ventes sont en progression constante depuis l'ouverture du magasin en 2008. Traditionnellement, le mois de septembre, qui marque le retour des étudiants sur le campus, reste le meilleur mois au niveau des ventes. Pour 2016, nous bénéficierons d'une modification de la législation TVA. Le taux qui s'appliquera à nos ventes passera de 21% à 6%.

7.5. Evolution des volumes de marchandises livrées

Evolution des volumes livrés par la centrale d'achat (HTVA)



Ce graphique montre l'évolution de la quantité de marchandises livrées par la centrale d'achat aux différentes épiceries sociales inscrites. A noter, la progression de 30% entre 2014 et 2015. Nous arrivons maintenant à une certaine saturation de l'offre que nous pouvons proposer aux épiceries. Pourtant, la demande est bien présente mais nous devons, pour le moment, décliner l'inscription de nouvelles épiceries à la centrale d'achat.

8. Bilan financier d'Apides au 31-12-2015.

		2014	2015
ACTIF		774.456	787.758
ACTIFS IMMOBILISES	20/28	238.052	194.887
I Frais Etablissement.	20	0	0
III Immobilisations Corporelles	22/27	238.052	194.887
A. Terrains – Constructions	22	179.570	155.250
B. Installations - Machines – Outillage	23	20.614	13.740
C. Mobilier - Matériel Roulant	24	37.867	25.897
ACTIFS CIRCULANTS	29/58	536.404	592.871
V Créances à plus d'un an	29	0	0
VI Stocks - Commandes en Cours	3	24.312	32.664
A. Stocks	30/36	24.312	32.664
1. Approvisionnements	30/31	22.761	23.628
2. En-cours Fabrication	32	1.552	8.223
3. Produits Finis	33	0	0
4. Marchandises	34	0	813
VII Créances un an au plus	40/41	126.221	91.464
A. Créances Commerciales	40	80.745	44.562
B. Autres Créances	41	45.476	46.902
VIII Placements Trésorerie	50/53	150.000	150.000
IX Valeurs Disponibles	54/58	233.294	315.779
X Compte régularisation	490/1	2.577	2964

		2014	2015
PASSIF		774.456	787.758
CAPITAUX PROPRES	10/15	515.696	513.948
III Plus-Values de Réévaluation	12	230.091	230.091
IV Réserves	13	150.000	150.000
D. Réserves Disponibles	133	0	0
V Résultat à Reporter	140/141	131.855	133.858
VI Subsidés Capital	15	3.750	0
VII A. Provisions Risques – Charges	160/5	139.384	135.173
DETTES	17/49	119.377	138.636
VIII Dettes à plus d'un an	17	0	0
A. Dettes Financières	170/4	0	0
2. Emprunts Obligatoires Non Sub	171	0	0
5. Autres Emprunts	174	0	0
IX Dettes à un an au plus	42/48	118.725	138.636
A. Dettes Echéant Dans l'Année	42	0	0
B. Dettes Financières	43	0	0
C. Dettes Commerciales - Fournisseurs	44	11.006	22.745
D. Acomptes Reçus	46	2.000	5.189
E. Dettes Fiscales Salariales Sociales	45	90.951	95.935
1. Impôts	450/3	19.859	20.838
2. Rémunérations - Charges Sociales	454/9	71.092	75.096
F. Autres Dettes	47/48	14.768	14.768
X Comptes Régularisation	492/3	651	0

9. Résultats d'exploitation 2015.

		2014	2015
I Ventes Prestations	70/74	921.444	988.093
A. Chiffre Affaires	70	544.786	416.578
B. Variation En-Cours - Produits Fini	71	-58.757	6.672
C. Production Immobilisée	72	430.992	558.885
D. Autres Produits Exploitation	74	4424	5.958
II Coût Ventes – Prestations	60/64	860.452	979.617
A. Approvisionnements Marchandises	60	226.231	196.825
B. Services - Biens Divers	61	89.309	104.711
C. Rémunérations - Charges Soc.	62	478.954	614.545
D. Amortissements – Réduc.Valeur	630	46.017	47.060
E. Réductions Valeur Stocks	631/4	3.372	-682
F. Provision risques et charges	635/7	-6.616	-4.210
G. Autres Charges Exploitation	640/8	23.186	21.369
III Bénéfice Exploitation	70/64	60.993	8.476
IV Produits Financiers	75	3.446	2.455
V Charges Financières	65	594	917
A. Charges Dettes	650	0	0
C. Autres Charges Financières	652/9	594	917
VI Bénéfice Courant Avant Impôts	70/65	63.845	10.014
VII Produits Exceptionnels	76	0	0
VIII Charges Exceptionnelles	66	0	7.111
XI Bénéfice / Perte Exercice	70/67	63.845	2.903
XIII Bénéfice / Perte à Affecter	70/68	62.552	2.003

10. Commentaires des comptes (en milliers d'euros)

Le bilan arrêté au 31/12/2015 appelle les remarques suivantes :

- Compte tenu de la réduction des encours clients, la trésorerie s'est renforcée. Les placements de trésorerie et valeurs disponibles s'élèvent à quelque 465.000 € (pour 383.000 € fin 2014).
- Le montant des provisions pour risques et charges s'élève à 135.173 € fin 2015 ce qui est comparable à l'exercice précédent.

Cependant l'affectation des provisions a été modifiée et se détaille comme suit au 31/12/2015 :

- Une provision de 115.173 € est destinée à couvrir des travaux importants de remise en état des bâtiments en cours de programmation.
- Une provision de 20.000 € couvre un litige social dans le cadre d'une procédure de licenciement. Même si Apides considère être en son droit, la provision a été constituée pour couvrir la contestation actuellement en cours.

En ce qui concerne le compte de résultats, les commentaires sont les suivants :

- Le chiffre d'affaires connaît une baisse de l'ordre de 25 % par rapport à 2014. Ceci est le reflet d'une baisse d'activité de la menuiserie, confrontée à un net ralentissement de l'ensemble du secteur.
- La production immobilisée reprend les différents subsides de l'année. Le total des subsides s'élève à 558.885 € en 2015 pour 430.991 € en 2014. Cette variation résulte essentiellement d'une modification des règles comptables. Depuis 2015, la comptabilisation des subsides APE a été modifiée : l'exonération de charges patronales résultant du système APE est à présent comptabilisée en produit pour 116.150 €,

un montant équivalent est repris en cotisation sociale : les charges salariales connaissent donc une variation équivalente.

- Compte tenu de la réduction du chiffre d'affaires, le résultat d'exploitation se réduit mais demeure positif à 8.475 € (pour 60.992 € en 2014).
- Après comptabilisation de charges exceptionnelles de 7.110 €, 2015 se termine par un bénéfice de 2.002 € pour 62.551 € un an plus tôt.

11. Budgets 2016

	Menuiserie	LLN	Epicerie	TOTAL
Ventes Prestations	305.000	25.000	0	330.000
A'. Chiffre d'affaires	305.000	25.000	0	330.000
Coût Ventes - Prestations	564.300	104.420	86.770	755.490
Approvisionnements Marchandises	110.000	500	0	110.500
1. Petit matériel	5.000	1.000	500	6.500
2. Charges sociales	375.000	74.000	74.000	523.000
3. Energie / Déchets	14.000	1.400	3.500	18.900
4. Entretien / Réparation	15.000	400	250	15.650
5. Comptabilité / Administration	9.000	2.000	2.000	13.000
6. Déplacement / Téléphone	12.000	1.300	3.100	16.400
7. Alimentation / Hébergement	500	120	120	740
8. Cotisation / Divers	3.100	400	400	3.900
9. Assurances	10.000	1.100	1.100	12.200
10. Taxes	3.500	400	400	4.300
11. Loyer	0	20.400	0	20.400
12. Soutien dév. commercial	7.200	1.400	1.400	10.000
Cash Flow d'Exploitation	-259.300	-79.420	-86.770	-425.490
Intérêts & frais bancaires	200	0	0	200
Cash Flow Opérationnel	-259.500	-79.420	-86.770	-425.690
Amortissement	41.984	210	4.742	46.936
Résultat	-301.484	-79.630	-91.512	-472.626
Subsides de fonctionnement	121.131	23.553	23.553	168.238
Subsides APE	163.440	31.780	31.780	227.000
Subsides MARIBEL	26.463	5.146	5.146	36.754
Subsides Prime de Fin d'Année	972	189	189	1.350
Subsides RW – Ancienneté	2.034	396	396	2.825
Résultat net	12.556	-18.567	-30.449	-36.459
Solde net dégagé	54.540	-18.357	-25.707	10.477
Investissements 2016	28.400	26.000	21.100	75.500
Solde disponible	26.140	-44.357	-46.807	-65.023

Le Conseil d'Administration s'est montré particulièrement préoccupé par le budget 2016 qui présente, pour la première fois depuis de nombreuses années, un solde net négatif.

Afin d'éviter une mauvaise surprise en fin d'année, le budget a été calculé sur une base d'une évolution plutôt pessimiste des choses et avec encore quelques inconnues (notamment le mois auquel se déclencherà le saut d'index).

Il est maintenant temps d'analyser notre positionnement commercial au niveau de la menuiserie pour relancer le chiffre d'affaires qui est en baisse régulière depuis 2-3 ans (alors que la marge est plutôt en progrès).

Dans cette optique, le Conseil d'Administration a affecté un budget spécifique de 10.000 € pour financer toutes les démarches qui viseraient à soutenir et à améliorer notre efficacité commerciale.

Le souhait de retrouver rapidement un résultat net positif est indispensable pour ne pas devoir grignoter annuellement nos réserves de trésorerie pour compenser des pertes d'exploitation récurrentes.

12. Investissements

12.1. Investissement pour la menuiserie

- Nouvelle panneauteuse et/ou raboteuse 10.000 €
- Réparation faux-plafonds des bureaux – dégâts des fouines 5.000 €
- Mise en conformité pour les pompiers 2.000 €
- Audit du bâtiment 2.000 €
- Sécurisation du bâtiment / Abattage des arbres 3.400 €
- Mise en conformité des poêles à bois 6.000 €

TOTAL : 28.400 €

12.2. Investissement pour le magasin de LLN

- Rénovation du magasin – Style Raymonde 25.000 €
- Communication / Site internet 1.000 €

TOTAL : 26.000 €

12.3. Investissement pour la vente/manutention

- Nouveau local de manutention 19.000 €
- Aménagement de l'étage de l'épicerie 500 €
- Communication / Site internet 1.000 €
- Informatique 600 €

TOTAL : 21.100 €

13. Conclusions et perspectives

Entre 2009 et 2013, jamais le secteur des CISP ne s'était autant mobilisé pour protester contre des décisions politiques qui allaient à l'encontre des objectifs sociaux et de la santé financière des centres.

Depuis 2014, les tensions s'apaisent et le dialogue entre les fédérations CISP et les pouvoirs subsidiants s'est progressivement rétabli. Il en résulte ce renouvellement d'agrément prévu pour le 1^{er} janvier 2017 et qui devrait couvrir nos activités pour une période de 6 ans. Le principe de financement lié à ce nouvel agrément reste encore assez flou. Le financement restera probablement stable par rapport à la situation actuelle mais certains centres devront probablement réaliser plus d'heures de formation pour le justifier (et d'autres moins).

Quoi qu'il en soit, retrouver une certaine stabilité de financement sur plusieurs années et pouvoir se baser sur une réglementation négociée par le secteur facilitera la gestion et les prises de décisions dans l'avenir.

En 2016, nous serons encore amenés à répondre à quelques questions de la Région Wallonne à propos de notre agrément. Nous devons également aller défendre notre dossier devant la Chambre Emploi-Formation du Brabant Wallon. Les derniers travaux de mise en conformité des bâtiments seront réalisés dans la première moitié de l'année.

Les changements principaux et les efforts prévus pour les prochaines années porteront surtout sur l'amélioration de l'outil de travail, surtout au niveau du bâtiment de Court-Saint-Etienne qui nécessite une rénovation importante.

Les travaux prévus à Louvain-la-Neuve portent plus sur l'aspect esthétique du magasin, ce qui est malgré tout primordial pour un commerce.

14. Composition de l'assemblée générale.

BOUXAIN Rafaële	Avenue de l'horizon, 50	1470 Bousval
CRIKELAIRE Claude	Rue de la Motte, 21	1490 Court-St-Etienne
DENEUMOUSTIER Auguste	Rue des Fossés,6	5530 Dorine
DE BORMAN J-F	Rue de Faux, 12	1490 Court-Saint-Etienne
GERVAIS Marie	Avenue princesse Elisabeth, 33	1030 Bruxelles
HERBIET Philippe	Rue Haute, 39	1380 Lasne
LAMBERT Denis	Rue Baty, 26	1428 Lillois
LARONDELLE Marianne	Rue des Messes, 26	1320 Hamme-Mille
MARCHAL Jean-Pierre	Chemin du try, 18	1300 Limal
MEYER Brigitte	Rue Baty, 26	1428 Lillois
MONARD Stéphane	Rue de Sart, 7 C	1490 Court-St-Etienne
VERCRUYSSSE Martine	Place Jean Lariguette, 3	1348 LLN