

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**ACCELEAN
MANAGEMENT
CONSULTANTS**

1. NOM DU CABINET	ACCELEAN Management Consultants
2. Date de création	2005 (reprise d'un cabinet créé en 1987)
3. Nom du principal dirigeant	Michel Carron
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Michel Carron
5. Nombre total de salariés en 2017	20 consultants
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	12
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris Paris, Toulouse, Rennes
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Etats-Unis (San Francisco)
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	NC NC, toutes nos missions intègrent une dimension SCM importante. Ce n'est pas une activité séparée.
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC NC, toutes nos missions intègrent une dimension SCM importante. Ce n'est pas une activité séparée.
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 1 chef de projet senior 2 consultants (1 junior et 1 expérimenté)
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Formation interne à hauteur de 1 à 2 jours par mois.

13. Principaux domaines d'expertise :
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

Stratégie SC / Network Design	X
Organisation / Gestion flux	X
Achats / Sourcing	
Prévisions / Demande	X
Planification / Appro	X
Production	X
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	
Traçabilité	
Transport	
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	X
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	-

14. Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?

- Lean Manufacturing et Supply Chain, organisation et gestion de flux
- SAV / Maintenance

15. Principaux secteurs d'intervention :
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	
Banques & Assurances	
BTP	
Chimie	
Cosmétiques / Parfums	
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	
E-Commerce / VAD	
Edition / Presse	
Electronique & High Tech	
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	
Media & Loisirs	
Métallurgie	
Pièces de rechange	
Prestataires logistiques	
RHD (restauration hors domicile)	X
Santé / Pharmacie	
Secteur public / Associations	
Telecom	
Textile	
Transport	X
Autre (précisez)	MRO (Maintenance, Repair, Overhaul) des industries aérospace, navale, ferroviaire, et de l'énergie

16. Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d'intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?

- MRO (Maintenance, Repair, Overhaul) des industries aérospace
- Transport aérien

17. Principales références clients (10 maxi)

NC

18. Etendue de l'accompagnement proposé :

- Audit (O/N)
- Recommandations (O/N)
- Mise en œuvre (O/N)
- Formation (O/N)
- Conduite du changement (O/N)
- Coaching (O/N)
- Recrutement de Personnel pour le client (O/N)

O
O
O
O
O
O
N

- Autre (Précisez)

Intégration d'une solution de planification et pilotage des opérations spécifique pour les activités de MRO

<p>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui</p> <p>ERP manjeurs et ERP spécifiques à la maintenance AERO</p>
<p>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>Oui</p> <p>En propre</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>Mode d'intervention au forfait uniquement, avec</p> <ul style="list-style-type: none"> - une part fixe forfaitaire - une part variable « success fees » éventuelle
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Possible partiellement.</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Participation à l'opération collective GIFAS-SPACE « performance supply-chain »</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Edition d'une solution de planification et pilotage destinée au métier MRO (maintenance, repair, overhaul) des industries aéronautique, navale, ferroviaire et autres systèmes complexes</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Poursuite du développement international sur le MRO :</p> <ul style="list-style-type: none"> - développement de l'activité de la filiale nord-américaine - développement zone Asie-Pacifique depuis les US et avec partenaires locaux (Chine)
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe de seniors possédant une expérience opérationnelle dans nos secteurs d'intervention - Des coaches certifiés intervenant en soutien de la conduite du changement (coaching d'équipes et coaching individuel de managers) - Capacité à développer des solutions métier adaptées - Solution métier en propre pour le MRO