

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

ACSEP

1. NOM DU CABINET	ACSEP
2. Date de création	2006
3. Nom du principal dirigeant	Thierry Puharre
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Jean-Pierre Gautier
5. Nombre total de salariés en 2017	45
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	15
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Aix-en-Provence -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Antilles
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	4,2 M€ 4,2 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	4,8 M€ 4,8 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 5 Des ingénieurs spécialisés dans la gestion de la donnée, des responsables de projets et consultants IT et logistique, mais aussi des techniciens support.
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	10% du temps des consultants consacré à leur formation et à l'amélioration de leur connaissance Formations des éditeurs et opérationnelles

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

Stratégie SC / Network Design	
Organisation / Gestion flux	X
Achats / Sourcing	
Prévisions / Demande	
Planification / Appro	
Production	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	X
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	X
Autre (précisez)	Distribution omnicanal

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

- Organisation / Gestion Flux
- Engineering d'entrepôt /Logistique du e-Commerce

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	X
BTP	X
Chimie	X
Cosmétiques / Parfums	X
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	X
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	X
Humanitaire	X
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	X
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	X
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	X
Telecom	X
Textile	X
Transport	X
Autre (précisez)	-

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

- Distribution / Négoce / Distribution spécialisée
- E-Commerce / VAD
- Prestataires Logistiques

17. Principales références clients (10 maxi)

BlueDistrib, Cafom, Carrefour, C-Log, DHL Supply Chain, ID Logistics, Kuehne Nagel, Samsung, Sonepar, XPO Logistics

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)
- Autre (Précisez)

O
O
O
O
O
O
O
O
Rapports d'étonnement, définition de KPIs

<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>WMS : IzyPro (le WMS d'ACSEP), Infolog/GCS, Reflex, JDA, etc. TMS : Expedito, Teliae, Infolog, Andsoft, Mapotempo, etc. EDI : Talend, DataEXchanger, Tradexpress, Tie Kinetix, etc.</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. ACSEP dispose d'une BU Intégration</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>Différent selon la complexité et les enjeux de la mission</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Rémunération en régie, au forfait et/ou en success fees</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>Samsung, Carrefour et HBF</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 10 ans de l'entreprise - Ouverture d'une agence en Guadeloupe pour se développer sur le marché antillais - Partenariat avec Hardis portant sur l'intégration de Reflex Web - Lauréat avec Bluedistrib du Prix de l'Innovation aux Rois de la Supply Chain 2017
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>-Partenariat avec TALEND pour accélérer la transformation digitale des acteurs de la supply Chain, parmi lesquels la compagnie régionale aérienne Hop et le prestataire logistique Kuehne & Nagel</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ouverture d'une filiale en Espagne et poursuite du développement à l'international. - Développement d'une offre de conseil autour de l'automatisation de l'entrepôt
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Spécialiste de la Supply Chain digitale, le cabinet accompagne ses clients dans leur volonté d'améliorer leur performance logistique à travers 5 activités : l'intégration, la formation, le conseil, l'expertise IT (support, hébergement, big data...), et l'édition. - Les équipes mutualisent une expérience opérationnelle forte et un ensemble de compétences stratégiques sectorielles - Propose un accompagnement complet ou des missions ponctuelles de proximité grâce à sa palette de services