

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

AL SOLUTIONS

1. NOM DU CABINET	AL SOLUTIONS
2. Date de création	1/01/2001
3. Nom du principal dirigeant	Anne Langlois
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Anne Langlois
5. Nombre total de salariés en 2017	1
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	1
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Région parisienne et Hauts de France
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	200 K€ 200 K€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	220 K€ 220 K€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Non
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	-

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	
Planification / Appro	X
Production	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	
Distribution	
Traçabilité	
Transport	
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	
SAV / Maintenance	
Externalisation	
Logistique des Grands Projets	
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) ?

Secteur automobile

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

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

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

Automobile et machines agricoles

17. Principales références clients (10 maxi)

Renault, Naval Group, Advitam Agroéquipement, LVMH, Groupe Richemont

18. Etendue de l'accompagnement proposé :

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

<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>WMS et leur mise en œuvre</p> <p>KLS et Reflex</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>Non</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>900 €</p> <p>1.100 €</p> <p>1.350 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Aussi</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>-</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Projet de collaboration avec le Parlement européen sur cette thématique</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Partenariats</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Réussite donc satisfaction optimale des clients</p>