

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

## BEARINGPOINT FRANCE

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>BEARINGPOINT France</b>
<b>2. Date de création</b>	2 octobre 2002
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Eric Falque (Président)
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	Philippe Chaniot
<b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>	4.200 (Europe) / 760 (France)
<b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>	132, dont 90 au sein du département Opérations (anciennement Supply Chain), les autres se répartissant entre Achats (22), Production & Lean (25), Maintenance (15), Distribution (15) et ERP/Software (55)
<b>7. Localisation du siège</b>  <b>Localisation(s) du cabinet en France</b>	Amsterdam (groupe) / Paris-La Défense (France)  Paris
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	- Europe (16 pays) + des Alliances exclusives avec des cabinets présents en Amériques du Nord et du Sud, en Europe du sud et en Asie. - Ouverture en 2013 des bureaux de Shanghai et Dubaï, puis Chicago en 2014
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b>  <b>CA 2016 en SCM en M€</b>	NC  NC
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b>  <b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>	NC  NC
<b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>  <b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>	Oui  25, de analyste junior à directeur Ecoles d'ingénieurs classe A&B, Ecoles de commerce, Université et Bac +2/+3
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>  <b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	Entre 5 et 8 jours  Plus de 500 jours/homme par an pour l'équipe Opérations - Formations spécifiques outils SCM, formations génériques du consultant - APICS, CPIM - Formations sur les outils partenaires (APS, WMS, TMS, Network Design, Simulation, Root Cause Analysis) - Formation YALE School of Management

**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	X
Prévisions / Demande	X
Planification / Appro	X
Production	X
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	X
Logistique urbaine	X
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	X
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	X
Ports	X
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	- Gestion du cycle de vie des actifs industriels - E-Supply Chain

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

Network Design / Prévisions-Demandes / Achats

**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	
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	X
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	X
Telecom	X
Textile	X
Transport	X
Autre (précisez)	Industrie à l'affaire, industrie navale

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

Aéronautique/Défense, Automobile, Energie, Distribution / Négoce / Distribution spécialisée, Industries minières

**17. Principales références clients (10 maxi)**

Les 2/3 de l'Eurostoxx 50 & les plus grandes administrations

**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)

Oui, Audit et Diagnostic  
 O  
 Oui, accompagnement des transformations métiers et de la mise en œuvre des outils applicatifs  
 Oui, organisme de formation agréé  
 O  
 Oui, coaching d'équipe et de management  
  
 Non  
  
 - Définition de stratégie Supply Chain  
 - Missions de sourcing  
 - Accompagnement de bout en bout de grands programmes de transformation internationaux

<p><b>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</b></p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui</p> <p>Expertise <b>ERP</b> et <b>GPAO</b> sur SAP, Oracle, IFS  Expertise <b>GMAO</b> sur SAP PM, Maximo, Infor, Coswin  Expertise <b>APS</b> sur Llamasoft, JDA, ANAPLAN, Dynasys, ORTEMS, SAP APO  Expertise des <b>WMS</b> et <b>TMS</b> (Manhattan Associates, Oracle, JDA, Generix, Hardis, A-SIS, DDS ...)  Expertise des outils Achats (Coupa, Ivalua, Synertrade, Bravo ...)  Connaissance approfondie du marché des <b>solvateurs</b> (Ilog, Xpress)  Expertise particulière dans le calcul des émissions de carbone : outil LogEC développé en interne</p>
<p><b>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</b></p> <p><b>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b></p>	<p>Oui</p> <p>Capacité d'intégration avec des approches centrées sur le métier. Capacité à piloter l'AMOA et la MOE, en propre ou en sous-traitance en fonction des cas (expertise outil spécifique, par exemple)</p>
<p><b>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Junior</li> <li>- Confirmé</li> <li>- Expert / associé</li> </ul>	<p>NC</p>
<p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</b> (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Dans certains cas (sourcing stratégique, réduction des stocks...), en mode de rémunération complémentaire</p>
<p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>	<p>Observatoires annuels offrant une véritable connaissance trans-sectorielle sur les tendances de la Supply Chain et des Achats</p>
<p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>	<p>Croissance très forte dans l'ensemble des secteurs et domaines d'activité (+25%)</p>
<p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipe Data Science dédiée, partenariat avec des start-ups de la SC Digitale</li> <li>- Intégration de missions de Transformation Digitale avec les autres équipes du Cabinet (notamment front-end et e-commerce)</li> </ul>
<p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b> (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poursuite de la croissance, en particulier autour des sujets Digitaux</li> <li>- Croissance des bureaux Shanghai, Dubai et Chicago</li> <li>- Développements de nouveaux partenariats avec des solutions Best-of-Breed</li> <li>- Développement accéléré en Asie et en Afrique</li> </ul>

**27. Principaux points forts du cabinet**

- Indépendance dans l'accompagnement
- Couverture internationale
- Capacité à mobiliser les expertises transverses indispensables aux clients
- Taux de rétention client 97%
- Valeurs (Esprit entrepreneurial, holistique, confiance, indépendant, facile à travailler ensemble)