

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

## CLD CONSEIL

|   |                                |
|---|--------------------------------|
| <b>1. NOM DU CABINET</b>  | <b>CLD CONSEIL</b>             |
| <b>2. Date de création</b>  | Juillet 2014                   |
| <b>3. Nom du principal dirigeant</b>  | Christophe Lefebvre            |
| <b>4. Nom du responsable de la pratique Supply Chain en France</b>  | Lionel Daronnat                |
| <b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>  | 4                              |
| <b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>  | 4                              |
| <b>7. Localisation du siège</b><br><br><b>Localisation(s) du cabinet en France</b>  | Paris 17 <sup>e</sup><br><br>- |
| <b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>   | -                              |
| <b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b><br><br><b>CA 2016 en SCM en M€</b>  | 500 K€<br><br>Idem             |
| <b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b><br><br><b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>   | 600 K€<br><br>Idem             |
| <b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b><br><br><b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>                   | Oui<br><br>1 consultant junior |
| <b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b><br><br><b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b> | 10<br><br>-                    |

**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                              | X |
| 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  | X |
| SAV / Maintenance                       |   |
| Externalisation                         |   |
| Logistique des Grands Projets           |   |
| Supply Chain Finance                    |   |
| Gestion des risques Supply Chain        |   |
| PLM                                     |   |
| Douane                                  |   |
| Ports                                   |   |
| Transformation digitale                 |   |
| Autre (précisez)                        | - |

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

Gestion des flux & Lean Manufacturing

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

|  |   |
|--|---|
| Aéronautique / Défense                           | X |
| Agroalimentaire                                  |   |
| Automobile                                       | X |
| Banques & Assurances                             |   |
| BTP  |   |
| Chimie   |   |
| Cosmétiques / Parfums                            |   |
| Distribution / Négoce / Distribution spécialisée | X |
| E-Commerce / VAD                                 |   |
| Edition / Presse                                 |   |
| Electronique & High Tech                         |   |
| Energie & Utilities                              |   |
| Hôpitaux   |   |
| Humanitaire                                      |   |
| Luxe   | X |
| Media & Loisirs                                  |   |
| Métallurgie                                      | X |
| Pièces de rechange                               |   |
| 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) ?**

Aéronautique & Luxe

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

Cartier, Chanel, Christian Dior, Stelia, Zodiac Aerospace, Stolz, Eurostat Group, Kering, Airbus, Pharmabest

**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  
N  
O  
-

|  |  |
|--|--|
| <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>ERP : SAP, M3</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>En propre</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>1.000 €</p> <p>1.200 €</p> <p>1.500 €</p>   |
| <p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</b><br/>(précisez si total ou partiel)</p>   | <p>Oui, éventuellement</p> <p>Partiel</p>  |
| <p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>  | <p>-</p>   |
| <p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>   | <p>Changements de locaux</p>   |
| <p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b></p>  | <p>-</p>   |
| <p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b><br/>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>                                | <p>-</p>   |
| <p><b>27. Principaux points forts du cabinet</b></p>   | <p>Remise en cause des flux industriels par une approche très terrain, pour pérenniser les gains de productivité de l'entreprise cliente</p> |