

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

# COLISCONSULT

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>COLISCONSULT</b>
<b>2. Date de création</b>	Janvier 2005
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Matthieu Erly
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	-
<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>	2
<b>7. Localisation du siège</b>	Saint-Maur-des-Fossés (94)
<b>Localisation(s) du cabinet en France</b>	-
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	-
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b>	NC
<b>CA 2016 en SCM en M€</b>	NC
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b>	NC
<b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>	NC
<b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>	Oui, pour assurer la croissance du cabinet
<b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>	1 Expertise en achat de transport comme acheteur et/ou en vente de transport chez un transporteur
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>	8 jours
<b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	-

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

Stratégie SC / Network Design	
Organisation / Gestion flux	X
Achats / Sourcing	X
Prévisions / Demande	
Planification / Appro	
Production	
Gestion / optimisation stocks	
Automatisation / Engineering d'entrepôt	
Distribution	
Traçabilité	
Transport	X
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
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) ?**

L'optimisation des achats de transport express.

**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	
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	
Telecom	X
Textile	X
Transport	
Autre (précisez)	-

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

De la PME à la multinationale, en passant par les e-commerçants, ColisConsult aide toutes les entreprises à optimiser leurs achats de transport et ce quel que soit leur domaine d'activité

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

Arkema, Carven, Ubisoft, Axens, Atlas Copco, CNP Assurances, Groupama, Vestiaire Collective, Radiall, ...

**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  
N  
O  
N

-

<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><b><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></b></p>	<p>Non</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>Non</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>800€</p> <p>-</p> <p>1.200€</p>
<p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</b></p>	<p>Oui</p> <p>Le plus souvent uniquement en success fees : facturation des missions 2016 en fonction des résultats observés en 2017</p>
<p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>	<p>-</p>
<p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Succès clients : Arkema, Bioderma et Patagonia.</li> <li>- Lancement d'un groupe WhatsApp « Acheteur Transport » dédié exclusivement aux acheteurs de transport</li> <li>- Lancement d'une plateforme d'appels d'offres de transport de colis ciblant les e-commerçants, PME &amp; ETI</li> </ul>
<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> (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>ColisConsult a accompagné plus de 80 entreprises. Elles ont réalisé jusqu'à 35% d'économies sur leurs envois de plis express, de colis ou de palettes sans compromis sur la qualité de service et sans parfois même changer de transporteur. Le pré-diagnostic est gratuit.</p>