

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

DELOITTE

1. NOM DU CABINET	DELOITTE
2. Date de création	1845
3. Nom du principal dirigeant	Sami Rahal (CEO France et Afrique francophone)
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Magali Testard (Associée Conseil Achats et Supply Chain)
5. Nombre total de salariés en 2016	10.300 (France)
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	NC
7. Localisation du siège	New York
Localisation(s) du cabinet en France	Neuilly sur Seine (siège France)
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	NC
9. CA 2016 total en millions d'euros	36,8 Mrd US\$ (monde) / 1,11 M€(France)
CA 2017 en SCM en M€	NC
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	NC
CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	NC
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	NC
Précisez les types de formation (APICS, etc.)	NC

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 Conseil en BPO mais pas BPO provider Procurement ni Logistics
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	X
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

- Stratégie SC / Network Design
- Organisation / Gestion flux
- Achats / Sourcing
- Prévisions / Demande
- Planification / Appro
- Lean Manufacturing / Lean Supply Chain
- SAV / Maintenance

14. 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	
Cosmétiques / Parfums	X
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	
Pièces de rechange	
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	X
Telecom	X
Textile	X
Transport	X
Autre (précisez)	-

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

-

16. Principales références clients (10 maxi)

NC

17. 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
N

-

<p>18. 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>	Oui
<p>19. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	Oui
<p>20. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	NC
<p>21. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	NC
<p>22. Dernières publications / études réalisées</p>	The 2017 MHI Annual Industry Report Next-Generation Supply Chains: Digital, On-Demand and Always-On
<p>23. Faits marquants en 2016-2017</p>	-
<p>24. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale</p>	-
<p>25. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	-
<p>26. Principaux points forts du cabinet</p>	-