

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

ELITE ORGANISATION

1. NOM DU CABINET	ELITE Organisation
2. Date de création	2003
3. Nom du principal dirigeant	Xavier Blouët
4. Nom du responsable de la pratique Supply Chain en France	-
5. Nombre total de salariés en 2017	12
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	8
7. Localisation du siège	Nantes
Localisation(s) du cabinet en France	-
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros	1,6 M€
CA 2016 en SCM en M€	0,6 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	2 M€
CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	0,6 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	1 Ingénieur
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	10 jours
Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Formation de formateur et formations internes aux expertises du cabinet

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	
Distribution	
Traçabilité	
Transport	
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
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) ?

- Lean Manufacturing / Supply Chain
- Stratégie SC / Network Design

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	
Cosmétiques / Parfums	X
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	
Métallurgie	X
Pièces de rechange	
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) ?

-

17. Principales références clients (10 maxi)

Alcatel Lucent, CETIH, TDV Industrie, Leroy Merlin, MBDA, Yves Rocher, Valeo, Zodiac

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
O
-
-

<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>Oui</p> <p>SAP, JDE, Ortems, Acteos</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>-</p> <p>1.270 €</p> <p>1.570 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui</p> <p>Partiellement</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Certification ISO 9001 en juillet 2017 - Référencement DATA DOCK - Agrandissement de l'école de formation ORGALAB - Nouveau catalogue de formation
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Recrutement d'une chef de projet digitale</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Relation privilégiée avec nos clients dans la durée et la confiance - Cabinet à taille humaine - Consultants polyvalents - Ecole de formation garantissant 100% d'ouverture des modules de formation