

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

EUROGROUPE CONSULTING

1. NOM DU CABINET	EUROGROUP Consulting
2. Date de création	1982
3. Nom du principal dirigeant	Gilles Bonnenfant (Président)
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Jean-Philippe Brousse
5. Nombre total de salariés en 2017	370 en France 1200 pour le réseau international
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	40
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Puteaux - La Défense -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Membre fondateur de NextContinent, réseau international de cabinets de conseil, indépendant et d'essence européenne. Soit 10 cabinets leaders dans leurs pays d'origine (Allemagne, Belgique, Espagne, France, Hollande, Italie, Luxembourg, Portugal, Roumanie), auxquels sont associés des bureaux en Grande-Bretagne, Amérique Latine, Amérique du Nord, Asie et Afrique
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	65 M€(Eurogroup Consulting France) NC
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	71 M€(Eurogroup Consulting France) NC
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui Entre 50 et 80
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	5 à 6 jours / consultant en moyenne soit plus de 1200J/ans pour la France -

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)	

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

-

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

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

Intervention dans tous les secteurs d'activité

17. Principales références clients (10 maxi)

Renault, PSA, Faurecia, Michelin, Lafarge-Holcim, ADP, SNCF, Ariane Group, Geodis, L'Oréal

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
-
Solutions Digital (IA, Machine Learning, BigData, Plateforme collaborative, Apps ...)

<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>Non, pas intégrateur de solution mais connaissance du marché pour aider les clients dans leur choix d'outil, et accompagnement métier pour leur mise en œuvre</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>-</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>NC</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui partiel – Selon la nature des missions</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>Sur le site corporate</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ouverture d'un bureau à Londres & San-Francisco - Renforcement de l'expertise par croissance externe - Développement d'une plateforme digitale du métier de consultant
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Création d'une filiale Digital (40 personnes)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développement d'expertise et d'outils prédictifs dans le domaine de la Supply Chain s'appuyant sur le machine learning et l'IA - Expertise en Big Data - Accélération de Start-Up
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Poursuite du déploiement à l'international (Asie, Afrique, Amérique du Nord) - Partenariat renforcé avec cabinet d'expertise en Supply Chain - Croissance externe sur expertise fonctionnelle
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Positionnement de la définition à l'accompagnement de la mise en œuvre des transformations - Culture opérationnelle - Recommandations en fonction des objectifs à court terme et des enjeux à moyen terme de l'entreprise - Expertise Digital & Solutions en IA