

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

## INTELLIGENCE FRANCE

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>ITELLIGENCE France</b>
<b>2. Date de création</b>	2000
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Stefan Ellerbrake
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	Nicolas Bel
<b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>	6.000 (monde), dont 100 en France
<b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>	50 en France
<b>7. Localisation du siège</b> <b>Localisation(s) du cabinet en France</b>	Bielefeld (Allemagne) Paris, Lyon, Toulouse
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	Canada, Etats-Unis, Chine, Inde, Malaisie, Russie, Autriche, Belgique, République Tchèque, Danemark, Hongrie, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Slovaquie, Espagne, Suède, Suisse, Turquie, Ukraine, Royaume-Uni, Qatar
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b> <b>CA 2016 en SCM en M</b>	777.9 M (monde) Achat prod logistique : 230 M
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b> <b>CA 2017 en SCM en M (prévisionnel)</b>	Idem -
<b>11. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>  <b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ?</b>  <b>Quel profil ?</b>	Oui  15  Technico-fonctionnels SAP tous modules, mais en particulier EWM et TM
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>  <b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	En moyenne 4 jours de formation par an et par consultant Formations reçues sur 2017 : 800 heures Formations planifiées (non reçues) sur 2017 : 1.180 heures  Soft skills, anglais, formations SAP, APICS, etc.

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

Strategie SC / Network Design	X
Organisation / Gestion flux	
Achats / Sourcing	X
Previsions / Demande	X
Planification / Appro	X
Production	X
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	X
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	
SAV / Maintenance	X
Externalisation	
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	-

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

Gestion / optimisation des stocks et transport

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

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

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

-

<b>17. Principales références clients (10 maxi)</b>	Références SCM : PSA, Brake, Danone, LNS, Smurfit Kappa, Exacompta, Faurecia, Viapost
<b>18. Etendue de l'accompagnement proposé :</b> - 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 (key users et end users) O N  N  -
<b>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</b>  <u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u>	ERP, WMS, TMS : connaissance et mise en œuvre : O MES, GPAO : connaissance
<b>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</b>  Si oui, en propre ou en sous-traitance ?	Oui  En propre
<b>21. Taux moyen journalier pratiqué (en ) :</b> - Junior - Confirmé - Expert / associé	NC
<b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</b>	NC
<b>23. Dernières publications / études réalisées</b>	-
<b>24. Faits marquants en 2016-2017</b>	-
<b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b>	-
<b>26. Perspectives d'évolution 2018</b> (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)	-
<b>27. Principaux points forts du cabinet</b>	-