

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

KEA & PARTNERS

1. NOM DU CABINET	KEA & Partners
2. Date de création	24 septembre 2001
3. Nom du principal dirigeant	Arnaud Gangloff
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Stéphanie Nadjarian
5. Nombre total de salariés en 2017	400 consultants, dont 150 en France
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	90, dont 50 en France
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Malakoff Malakoff & Lyon
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Allemagne, Autriche, Brésil, Italie, Maroc, Suisse
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	NC NC
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC NC
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui - 20 à 25 juniors issus des grandes écoles françaises (HEC, ESSEC, X, Mines, Ponts, Centrale, etc.) ou leur équivalent à l'étranger - 5 à 10 expérimentés, issus du conseil
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	De l'ordre de 5 jours par personne - Formations internationales au métier de consultant (bases du métier, outils et méthodologie) - Formation Lean - Formation à la conduite du changement - Formation aux opérations digitales

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	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

- Stratégie SC
- Modèle SC
- Digitalisation des opérations
- Time to market
- Performance entrepôt
- Démarque inconnue
- Collaborative planning
- Management des approvisionnements
- Stock et cash management

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	X
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	X
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)	Matériaux de construction

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

Agroalimentaire, Cosmétiques / Parfums, Luxe, Textile, Transport, Edition / Presse, Distribution / Négoce / Distribution spécialisée, Industrie aéronautique, Pharmacie, Matériaux de construction

17. Principales références clients (10 maxi)

Aussi bien des sociétés du CAC 40, des groupes d'origine étrangère, des établissements publics que des sociétés dynamiques à capitaux privés

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
N
-

<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>Connaissance fonctionnelle des outils de type ERP et spécialisés (GPAO, APS, WMS, MES, TMS...) Aide au choix de l'outil et accompagnement de la 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>Oui</p> <p>De multiples expériences de projets réalisés en sous-traitance ou de co-traitance avec des intégrateurs</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) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Au cas par cas</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Procurement 4.0, livre blanc publié par h&Z - HR beyond HR, le chemin de transformation - Baromètre des valeurs des Français 5^{ème} édition - Baromètre Banque 2^{ème} édition - Revue de Kea & Partners #220 : les chemins de l'Autonomie, et #221 : l'heure de l'Entreprise Responsable - 7 numéros des Idées Forces Retail, avec un numéro consacré à la supply chain - Focus Chine : 5 numéros sur la Santé en Chine - 6 numéros Idées Forces Marketing agile - Nombreux événements et conférences - Interventions lors des Open Agrifood depuis 2014, lors du colloque HEC Agroalimentaire du 26 septembre, lors du Zermatt Summit en sept 2017 - A l'origine et sponsor-clé du Campus de l'Innovation Managériale, 1^{ère} édition en novembre 2017
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lancement du bureau de Lyon en septembre 2016 - Création de la Joint-venture Kea-Euclyd, spécialiste de la stratégie digitale, début 2017
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lancement du think tank Opérations du futur – livre blanc à paraître fin 2017 ou début 2018 - Partenariat avec l'Innovation Factory, cluster parisien d'innovation numérique, et la Webschool Factory, le campus qui lui est associé
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ouverture de nouveaux bureaux en Europe - Partenariats avec des spécialistes du smart data

27. Principaux points forts du cabinet

La supply chain étant devenu clé pour la croissance des entreprises, c'est un levier de compétitivité mais aussi de différenciation à travers le service apporté aux clients. Le digital, le développement durable, la mondialisation requièrent la mutation des modèles de supply chain.

D'où la conviction qu'une supply chain performante demande de combiner des expertises techniques spécifiques (cf. point 14) et des méthodes originales de transformation permettant de faire évoluer en profondeur la culture et les comportements vers plus de coopération et d'orientation client.