

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**KLB
GROUP**

1. NOM DU CABINET	KLB Group
2. Date de création	1995
3. Nom du principal dirigeant	Flavien Kulawik
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Hicham Abbad Andaloussi
5. Nombre total de salariés en 2017	700
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	400
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Neuilly-Plaisance
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Allemagne, Brésil, Canada, Espagne, Ile Maurice, Maroc, Mexique, Portugal, Royaume-Uni, USA
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 100 Candidats issus d'écoles de commerce mais aussi d'écoles d'ingénieurs des classes A et B Egalement des niveaux Bac +2/3 Et 5% de nos collaborateurs sont des universitaires.
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Passé 1 an d'ancienneté, chaque consultant a en moyenne, 1,5 jour de formation/an Formations linguistiques, gestion de projet, négo et vente, management, achats, green belt, black belt.

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	
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	X
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	- Implémentation de projet - Finance - Qualité - Ingénierie - Centres de service partagés

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

Achats/Sourcing, Centres de Service Partagés

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	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	X
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	X
Telecom	X
Textile	
Transport	X
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)

Clients du CAC 40, ETI & PME, Secteur public

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

-

Recrutement de Personnel pour le client (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>ERP, GPAO, WMS, TMS</p> <p>-</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, en propre comme en sous-traitance</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>Forfait, Mix Fees, 100% Success Fees</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>- 20^e anniversaire de la création du cabinet, en 2016 - A quelques mois d'intervalle, KLB Group a rejoint le Programme ELITE pour l'aide à la transformation des PME et ETI du London Stock Exchange Group et a obtenu le label Excellence de BPI France</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>-</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>-</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Spécialiste de l'implémentation de projets</p>