

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**KYU
ASSOCIÉS**

1. NOM DU CABINET	KYU Associés
2. Date de création	20 janvier 2003
3. Nom du principal dirigeant	5 associés : Bernard Alberti, Laurent Giordani, Gilone Choain, Franck Le Bail & Thibaud Moulin
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Gilone Choain
5. Nombre total de salariés en 2017	32
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	15
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris 8 ^e -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	En réseau avec 2 cabinets : K Berode à Cologne et K Consulting à Londres
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	5 M€ NC
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	5,2 M€ 2,3 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 2 à 3 consultants
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	5 à 10 Apics, Lean, Gestion des risques, ..

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	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	X
Logistique urbaine	
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	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

Lean Manufacturing, Lean Supply Chain, Gestion des risques Supply Chain, Achats, Sourcing

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	
BTP	X
Chimie	X
Cosmétiques / Parfums	X
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	
Humanitaire	X
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	X
Transport	X
Autre (précisez)	-

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

Aéronautique / Défense, Automobile, Luxe, Distribution, Matériaux de construction

17. Principales références clients (10 maxi)

Faurecia, Enedis, Ariane Group, Saint Gobain, Naval Group, valeo, THALES, Fnac/Darty, Lafarge, MSF

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>Oui, tous les progiciels leaders et en particulier dans les domaines ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS en accompagnement de 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>En propre et en sous-traitance</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>1.200 €</p> <p>1.400 à 1.600 €</p> <p>1.800 à 2.000 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui, partiel</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>Ouvrage sur la Gestion du Risk Supply Chain (nouvelle édition)</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Développement d'outils de modélisation du risque Supply Chain</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Idem</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Nouveaux partenariats éditeurs d'outils informatiques</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Valeur ajoutée apportée au client, Pragmatisme, Créativité, Culture du résultat, Exigence, Seniorité</p>