

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

LIMESTREAMS

1. NOM DU CABINET	LIMESTREAMS
2. Date de création	2011
3. Nom du principal dirigeant	Mathieu Colin
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Idem
5. Nombre total de salariés en 2017	4 salariés + 8 directeurs associés
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	3 + 3 directeurs associés
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris 15 ^e -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Espagne
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)	>2 M€ >1 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 2 Senior sur les sujets de Supply Chain ou de Time-to-Market
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	10 CDDP, CDDL, Lean belts

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	
Prévisions / Demande	X
Planification / Appro	X
Production	X
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	X
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	DDMRP

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

PLM & DDMRP

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

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

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

- E-commerce / VAD
- Agroalimentaire

17. Principales références clients (10 maxi)

La Redoute, Kusmi Tea, Yellowkornet, Epeda, Sicame, Warner Music France

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

Transfert de compétences méthodologiques

<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, WMS, APS, DDMRP</p> <p>DIVALTO, SYLOB, DYNASYS, ...</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 selon les besoins</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>Oui, uniquement sur les missions achats</p> <p>(partiel)</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Succès du 1^{er} programme DDMRP chez des clients - Accompagnement de La Redoute dans sa transformation digitale (accélération du Time-To-Market)
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Accompagnement des clients dans le choix et le déploiement d'outils dans des temps très court (ERP en 4-6 mois au lieu de 1-1,5 an en temps normal) pour faire face aux besoins des clients d'être plus réactifs rapidement. Les clients sont aussi plus dans une démarche digitale en lien avec le e-commerce. Accompagnement pour faire passer les bons messages en interne pour convaincre tous les acteurs</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>-</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Une approche transverse des sujets - La capacité à relever des défis en termes de délais - Une bonne humeur dans la conduite des missions