

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

MANCHE ATLANTIQUE STRATEGIE

1. NOM DU CABINET	MANCHE ATLANTIQUE STRATÉGIE
2. Date de création	Janvier 2006
3. Nom du principal dirigeant	Jean-Yves Péroudou
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	-
5. Nombre total de salariés en 2017	1 intervenant en direct MAS
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	Consultants partenaires spécialisés (expérience internationale significative).
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Le Havre Déplacements fréquents sur Paris
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	- Réseau local avec les pays suivants : Afrique du Sud, Brésil, Chine, Malaisie, Maroc, Roumanie, Russie, Vietnam
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	< 1 M€ < 1 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	< 1 M€ < 1 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Sur mission - Selon missions et profils : ingénieur, école de commerce, université
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Formation, auto-formation, veille élargie (France, Europe, International) Certificat de type APICS apprécié

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

Stratégie SC / Network Design	XX
Organisation / Gestion flux	X
Achats / Sourcing	X (Sourcing cf. réseau international)
Prévisions / Demande	
Planification / Appro	
Production	X
Gestion / optimisation stocks	
Automatisation / Engineering d'entrepôt	
Distribution	
Traçabilité	
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	X
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	
SAV / Maintenance	X
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	X (nota : en lien avec Stratégie et Network)
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X (impacts nouvelles orientations digitales sur les flux)
Autre (précisez)	Facilitation pour business local (cf. réseau)

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

- Stratégie SC / Network Design et Organisation / Flux
- Impacts nouvelles orientations digitales sur flux
- Facilitation business local

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

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

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

SCM (équipements industriels ; réseaux distribution) / Impacts flux sur développement-aménagement Territoire

17. Principales références clients (10 maxi)

Datar, Channel Arc Manche Integrated Strategy (CAMIS), Daxing International, PPRD Logistics Park (avec BBI), Groupe Bailan, Vnf, ...

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)

Principalement sur des questions de fond relevant de l'analyse stratégique. Accompagnement lors la mise en œuvre selon besoin-projet
O
O
Oui, selon projets (besoins)
N
N
N
Possible, selon type de profil

<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</p> <p>Network design (multi-acteurs = CAST; intra = Flexim); ERP (SAP, principaux GPAO); Sectoriel (WMS) ; Tours de pilotage et contrôles</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>N en direct / O avec les ressources technologiques des éditeurs</p> <p>En sous-traitance, avec des partenaires</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>Taux du marché</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Principe du Success fees accepté (partiel)</p> <p>Selon les missions</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - NPI, 10- 2016, développement de la Vallée de la Seine - MPE-média, 08-2017, panorama des acteurs.
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Travaux de recherche sur : les nouveaux espaces économiques mondiaux et les flux de marchandises</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Diverses actions de sensibilisation sur les impacts flux des technologies digitales</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Poursuite des travaux de recherche</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Expériences pluridisciplinaires solides (cabinet, partenaires) - Développement international (Alliances et coopérations) - Impacts flux (Développement, aménagement du territoire) - Analyse stratégique (Réseaux. Chaines)