

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

MEWS PARTNERS

1. NOM DU CABINET	MEWS Partners
2. Date de création	1992 (ex-Vinci Consulting)
3. Nom du principal dirigeant	Michel Maurino (pdg)
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Flavien Lamarque (autres associés de la practice Operations-Supply Chain : Mikael Pichavant, Christophe Bressange, Nicolas Desombre et Charles Turri)
5. Nombre total de salariés en 2017	120 salariés (incluant les fonctions support)
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	L'ensemble des consultants doivent être en mesure de conduire une mission dans le domaine des opérations et de la Supply Chain. Et une équipe dédiée avec une forte expertise développe ces offres.
7. Localisation du siège	Toulouse (31)
Localisation(s) du cabinet en France	Paris 8 ^e
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Allemagne (Munich)
9. CA 2016 total en millions d'euros	20 M€
CA 2016 en SCM en M€	7 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	25 M€
CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	9 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	30 consultants. Profil Grandes Ecoles d'Ingénieur et de Commerce
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	200 jours au total
Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Formations interne et externe Mews Partners a créé son école de conseil "Mews Academy" avec un module dédié à la Supply Chain

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	X
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	X
Ports	X
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

Data analytics, predictive forecasting, omnicanal, stratégie digitale

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	X
Humanitaire	X
Luxe	X
Media & Loisirs	
Métallurgie	X
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	X
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) ?

Industrie agro-alimentaire, Distribution, Santé, Luxe, Aéronautique & Défense

17. Principales références clients (10 maxi)

NC

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
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>Oui</p> <p>Connaissance des outils métiers SC, APS, TMS et WMS et OMS Accompagnement de type PMO et AMOA Schéma directeur ERP – Business Model Supply Chain SI Méthodes Agile Outils digitaux : PIM / DAM / MDM</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>PMO et AMOA, pas intégrateur de solution</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, dans certains cas, en partiel.</p> <p>Proposition de Success Fees pouvant aller jusqu'à 20% du forfait sur des projets de mise en œuvre générant des gains.</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Création Club Digital Retail en 2016. - Tribunes dans SCM sur la Transformation digitale, le Retail, les modèles prédictifs, les risques en SC, etc.
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Changement de marque du cabinet : Vinci Consulting est devenu Mews Partners en janvier 2016 - Nouveaux associés : Charles Turri et Nicolas Desombre - Croissance du cabinet de 45% en 2016. <p>Mews Partners désigné meilleur cabinet de conseil par Capital en 2017 et distingué par le label Happy at work</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le Digital transformant en profondeur les organisations, il s'agit d'aider les clients à anticiper cette évolution et à adapter leurs modèles opérationnels, avec une offre ciblée sur : l'omnicanal, le smart data, l'industrie 4.0, les produits connectés et le Digital Worker. - Création de la Mews Academy pour le développement des compétences des équipes. - Attention à l'évolution de l'environnement de travail des consultants, d'où le label Happy at Work
<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"> - Objectifs de croissance de 20% - Poursuite de la politique de recrutement pour accompagner la croissance du cabinet en France et en Allemagne.
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Des associés directement impliqués sur les projets afin de sécuriser l'atteinte des gains et d'obtenir l'adhésion des équipes opérationnelles</p>