

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

NEWLOOP PARTNERS

1. NOM DU CABINET	NEWLOOP PARTNERS (membre du réseau Indep&Co)
2. Date de création	2010
3. Nom du principal dirigeant	Eric Blandin
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Idem
5. Nombre total de salariés en 2017	20
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	12
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Chatou -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	0,6 M€(et 4 M€pour le groupement Indep&Co) 0,6 M€(et 3 M€pour le groupement Indep&Co)
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	0,7 M€(et 4,5 M€pour le groupement Indep&Co) 0,7 M€(et 3,5 M€pour le groupement Indep&Co)
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Non - -
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	5 Digital thinking

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

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

- Stratégie Supply Chain
- Transformation digitale

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

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

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

Luxe & Agroalimentaire

17. Principales références clients (10 maxi)

FM Logistic, Celine, Promod, Givenchy, HP, Zoetis, Lacoste, Panzani, Pepsico, Carambar&Co

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
Formation et projets Lean

<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, APS, WMS</p> <p>Manugistics, n.Skep, JD Edwards, Anaplan, LM, Reflex</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 via la sous-traitance</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>800 €</p> <p>1.200 €</p> <p>2.000 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>Ultra-mutualisation, panel des start-up logistique</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Création du groupement d'indépendant Indep&Co regroupant 25 consultants métiers seniors (SCM, Digital, SI, Coach...)</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Refonte Omni-canal dans le Luxe (SCM, SI) - Stratégie Omni-canal dans le textile
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Renforcement et communication autour des compétences d'Indep&Co</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Expertise + stratégie transverse d'entreprise L'humain au centre de la transformation</p>