

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

**OLIVER WIGHT  
EAME**

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>OLIVER WIGHT EAME</b>
<b>2. Date de création</b>	1969 pour la société de départ (aux US) 1980 pour Oliver Wight EAME
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Les Brookes, CEO
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	Catherine Schmitt-Weber
<b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>	NC
<b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>	23 en Europe 80 dans le monde
<b>7. Localisation du siège</b>  <b>Localisation(s) du cabinet en France</b>	Gloucester (Royaume-Uni)  Lyon
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	USA (Amériques) - Australie Chine (Asie-Pacifique) Royaume-Uni (Europe-Afrique-Moyen orient)
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b>  <b>CA 2016 en SCM en M€</b>	NC  NC
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b>  <b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>	NC  NC
<b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>  <b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>	Non  -
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>  <b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	Au minimum 10 jours  Apics, change management, formations internes....

**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	
Distribution	
Traçabilité	
Transport	
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	
Logistique des Grands Projets	
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	- S&OP (Sales & Operations planning) - IBP (Integrated Business Planning) - Collaboration en SC

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

- S&OP/ IBP (Integrated Business Planning)
- Supply Chain Management
- Planification et gestion de la demande

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	
BTP	
Chimie	X
Cosmétiques / Parfums	X
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	
E-Commerce / VAD	
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	
RHD (restauration hors domicile)	X
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	
Telecom	
Textile	X
Transport	
Autre (précisez)	Papeterie

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

- Aéronautique/Défense  
- Agroalimentaire  
- Pharmacie

**17. Principales références clients (10 maxi)**

Safran Landing Systems, Avril, GSK, Roche, SEW Usocom, Bavaria, Cummins, SNCF Infrarail, Mars, Yoplait

**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  
Benchmark des performances Supply Chain

<p><b>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</b>  <b>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</b></p>	Oui
<p><b>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</b>  <b>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b></p>	Non
<p><b>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</b>  - Junior  - Confirmé  - Expert / associé</p>	NC
<p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</b>  <b>(précisez si total ou partiel)</b></p>	Non
<p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>	Publication régulière d'articles disponibles sur notre site internet
<p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>	Publication de la version 7 en septembre 2017 de notre référentiel Classe A « The Oliver Wight Class A Standard for Business Excellence » Version française disponible début 2018
<p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale</b></p>	-
<p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b>  (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	Réflexion en cours sur la nouvelle génération d'IBP que nous nommons EIBP (Enterprise Integrated Business Planning) pour prendre en compte la transformation du processus avec les analyses, données et modèles possibles dans les dernières applications informatiques. Cette évolution naturelle du processus IBP utilise au maximum les nouvelles possibilités offertes par la technologie pour améliorer les performances des entreprises.
<p><b>27. Principaux points forts du cabinet</b></p>	Tous les associés Oliver Wight ont une forte expérience en entreprise avant de rejoindre le cabinet et sont des spécialistes chevronnés de l'amélioration des entreprises. Ils guident, forment, développent la motivation et apportent leur soutien dans le cadre de l'évolution vers l'excellence industrielle et la performance de l'entreprise. Oliver Wight est à l'origine du processus S&OP et IBP et un leader dans la conception, la gestion et l'optimisation de la SC. Oliver Wight a sa propre méthode d'accompagnement et de gestion du changement issue de plus de 40 ans de pratique.