

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

RGP
(ex-Resources
Global
Professionals)

1. NOM DU CABINET	RGP (ex-Resources Global Professionals)
2. Date de création	1996
3. Nom du principal dirigeant	Kate Duchene (CEO groupe)
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Renaud Bensaid, directeur de la practice Achats et Supply Chain
5. Nombre total de salariés en 2017	3.300
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	Environ 400
7. Localisation du siège	Irvine (USA)
Localisation(s) du cabinet en France	Paris
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	70 filiales dans le monde
9. CA 2016 total en millions d'euros	498 M€(598\$)
CA 2016 en SCM en M€	~100 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	NC
CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	-
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	2%
Précisez les types de formation (APICS, etc.)	-

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	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

- Organisation / Gestion flux
- Achats / Sourcing

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	X
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	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	
Métallurgie	X
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	
Telecom	X
Textile	X
Transport	
Autre (précisez)	-

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

- Santé / Pharma
- Cosmétiques / Parfums

17. Principales références clients (10 maxi)

87 des Fortune 100

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
En management de transition

<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>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>Non</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>Selon projet</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p><i>Conflict Minerals Compliance</i></p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fort développement entre CRM et Supply Chain - Transformation des organisations/indicateurs centrés clients - Optimisation des coûts
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Création d'un pilier « Integrated Solutions » au niveau mondial pour apporter de nouvelles solutions à nos clients.</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisitions - Nouvelles prestations « sur mesure » - Nouveaux outils projets
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Présence internationale (+70 bureaux dans le monde) permettant d'adresser des projets d'envergure en ayant une vision globale du marché, des bonnes pratiques sectorielles et des différences culturelles - Travail avec des consultants internes et freelances expérimentés afin de coller au mieux au contexte du Client et faciliter ainsi la transformation / le saut de performance - Accompagnement des Clients jusqu'à l'implémentation afin de garantir l'atteinte des objectifs