

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

SCIBARS

1. NOM DU CABINET	SCIBARS
2. Date de création	2006
3. Nom du principal dirigeant	Marc Mignolet
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Idem
5. Nombre total de salariés en 2017	8
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	5
7. Localisation du siège	Noisy-le-Roi (78)
Localisation(s) du cabinet en France	Noisy-le-Roi, Olivet (45) & Villeneuve d'Ascq (59)
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros	0,7 M€
CA 2016 en SCM en M€	0,7 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	0,8 M€
CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	0,8 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	2
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	-
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	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	
Traçabilité	
Transport	
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	- Optimisation du picking - Design d'entrepôts

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

Optimisation de la productivité logistique, surtout en matière de préparation de commandes, via notre filiale MDB-SCS

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

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

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

- Distribution en général, que ce soit en Retail, B2C ou B2B
- Spécialisation en matière de préparation de commandes.

17. Principales références clients (10 maxi)

Berner, Boulanger, Leclerc, Carrefour, Cenpac, Frans Bonhomme, Dior, L'Oréal, Giphar, X5 Retail Group (RU)
...

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

<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>PikXtr@ (Mapping, Slotting)</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>-</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)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>-</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>-</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>-</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Dans ce domaine toujours imprégné de plus de technicité, proposition de solutions faciles à mettre en œuvre, avec une attention particulière pour les facteurs humains et sociaux</p>