

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

## SIA PARTNERS

|   |  |
|---|--|
| <b>1. NOM DU CABINET</b>  | <b>SIA Partners</b>  |
| <b>2. Date de création</b>  | 1999   |
| <b>3. Nom du principal dirigeant</b>  | Matthieu Courtecuisse  |
| <b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>  | Vincent Perreau  |
| <b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>  | 850  |
| <b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>  | 70   |
| <b>7. Localisation du siège</b><br><br><b>Localisation(s) du cabinet en France</b>  | Paris 8 <sup>e</sup><br><br>Paris et Lyon  |
| <b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>   | Belgique, Italie, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Maroc, Emirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, USA, Canada, Hong-Kong, Japon, Singapour |
| <b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b><br><br><b>CA 2016 en SCM en M€</b>  | 140 M€<br><br>10 M€  |
| <b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b><br><br><b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>   | NC<br><br>12 M€  |
| <b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b><br><br><b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ?</b><br><b>Quel profil ?</b>         | Oui<br><br>50<br>Grandes écoles d'ingénieurs et de commerce du groupe A  |
| <b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b><br><br><b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b> | Entre 5 et 10<br><br>Fonctionnelles, sectorielles, comportementales, commerciales, managériales et méthodologiques                 |

**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) ?**

- Stratégie et transformation digitale
- Organisation et processus Cross canal
- Schéma Directeur Supply Chain
- Optimisation des stocks

**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                                 | X |
| Electronique & High Tech                         | X |
| Energie & Utilities                              | X |
| Hôpitaux   | X |
| Humanitaire                                      | X |
| Luxe   | X |
| Media & Loisirs                                  | X |
| 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) ?**

- Retail & Distribution  
- E-commerce  
- Transport et Logistique

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

Orange, L'Oréal, EDF, La Poste, RATP, SNCF, Total, Air France, Marché de Rungis, Hermès

**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  
O  
Gestion des compétences

|   |  |
|---|--|
| <p><b>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</b></p> <p><b><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></b></p> | <p>Sans être un intégrateur, accompagnement des clients dans leurs projets de transformation des SI : pilotage du projet, choix de solution, business cases, refonte des processus, conduite du changement, ...</p> <p>ERP, APS, WMS, MES, TMS</p>   |
| <p><b>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</b></p> <p><b>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b></p>  | <p>Non, par volonté et souci d'indépendance, nous ne sommes pas intégrateurs</p> <p>-</p>  |
| <p><b>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Junior</li> <li>- Confirmé</li> <li>- Expert / associé</li> </ul>                                      | <p>800 €</p> <p>1.000 à 1.400 €</p> <p>1.500 à 2.500 €</p>   |
| <p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</b></p>  | <p>Oui, mode de rémunération pratiqué sous réserve que les objectifs de performance soient facilement mesurables et souvent après un premier diagnostic facturé au forfait</p>   |
| <p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>   | <p>Rédaction d'articles / études sur les thèmes suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evolutions du e-commerce et impacts sur la livraison</li> <li>- Opportunités et risques liés au e-commerce en France pour les transporteurs</li> <li>- Cartographie des acteurs innovants de la livraison</li> </ul> |
| <p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poursuite de la croissance de l'activité</li> <li>- Développement du réseau de bureaux à l'International</li> </ul>   |
| <p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Création d'une Business Unit Data Science</li> <li>- Lancement de task forces : Internet des Objets, Data Science, Robotisation</li> </ul>  |
| <p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b><br/>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>                                       | <p>Développement des activités centrées sur le Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poursuite de l'Observatoire des Stratégies digitales</li> <li>- Contribution aux projets de Smart Ports</li> <li>- Digitalisation du frêt ferroviaire</li> </ul> <p>Poursuite du développement à l'international</p>     |
| <p><b>27. Principaux points forts du cabinet</b></p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indépendance, Expertise sectorielle, Créativité / innovation, Orientation résultats, International,</li> <li>- Transfert de compétences,</li> <li>- Veille réglementaire</li> <li>- Travaux de recherche et publications</li> </ul>   |