

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**SUPPLEO
CONSEIL**

1. NOM DU CABINET	SUPPLEO Conseil
2. Date de création	27/02/2014
3. Nom du principal dirigeant	Sébastien Champetier de Ribes & Antoine Routaboul
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Idem
5. Nombre total de salariés en 2017	5
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	5
7. Localisation du siège	Nord (59)
Localisation(s) du cabinet en France	-
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros	0,3 M€
CA 2016 en SCM en M€	0,3 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	0,7 M€
CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	0,7 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	3 1 consultant junior, 2 consultants séniors / confirmés
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	15
Précisez les types de formation (APICS, etc.)	APICS, gestion et pilotage de projet Advanced Planning Solution Order Management System

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	
Distribution	X
Traçabilité	
Transport	X
Reverse Logistics	X
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	X
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	Order Management System et gestion de la promesse client Supply

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

les outils d'appro et l'optimisation des stocks (via les APS), et la gestion de la promesse client et du digital, par la mise en place d'OMS

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

Aéronautique / Défense	
Agroalimentaire	
Automobile	
Banques & Assurances	
BTP	
Chimie	
Cosmétiques / Parfums	
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	X
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) ?

Distribution et Négoce.

17. Principales références clients (10 maxi)

Leroy Merlin & Adeo, St Maclou, Norauto, Rougegorge, Decathlon, Devred, Gemo, Picwic

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
N
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>ERP : Generix, Microsoft Dynamics AX, SAP, Oracle, Infor APS : Relex, Vekia, Acteos, Slimstock OMS : a-SIS, DOM, Sterling, Radial WMS : Reflex, Infolog, Acteos, Manhattan</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 sous-traitance</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en € :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>630 € 750 € 960 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Possible, en partiel.</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Arrivée d'Antoine Routaboul comme associé, et des 3 premiers salariés, en moins de 1 an (Thibaut Masse, Aline Leleu, Clémence Deleneuve) - Démarrage du projet ERP chez St Maclou, et formation sur la Supply Chain digitale auprès de l'Alliance du Commerce
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Approche de la Transformation Digitale par les OMS - Missions transverses auprès des Comités de Directions (Digital + SI + Supply Chain) - Développement du FrameWork Fonctionnalités OMS permettant de mesurer la pertinence d'un OMS chez un Retailer - Partenariat avec l'Institut du Commerce Connecté
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Croissance Externe par le rapprochement avec Ysily Conseil, afin de devenir LA société de conseil Supply Chain et Retail dans le Nord. - Partenariat avec 2 start-up phares de la Supply Chain Digitale - Livre Blanc sur les OMS
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Des consultants venant du métier et de l'IT. - Pragmatisme, regard extérieur, connaissance du retail par son axe métier Supply, mais également IT.