

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**TALLIS
CONSULTING
(groupe
Square)**

1. NOM DU CABINET	TALLIS Consulting (groupe Square)
2. Date de création	2007
3. Nom du principal dirigeant	Philippe Fekik & Sébastien Bonnet
4. Nom du responsable de la pratique Supply Chain en France	David Alcaud
5. Nombre total de salariés en 2017	100
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	20
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Neuilly-sur-Seine -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Belgique, Luxembourg, Suisse (pour le groupe Square)
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	NC NC
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC NC
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui Grandes écoles de commerce ou d'ingénieur avec une expérience significative (4 ans min) dans la SCM
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	2,5 % du CA dédié à la formation des consultants HEC, Centrale/Supélec, ...

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	
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) ?

- Customer Offer & Experience, Sales & Operations Planning
- Transformation digitale

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

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

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

- Banques & Assurances
- Agroalimentaire

17. Principales références clients (10 maxi)

Sncf, Edf, Danone, Servier, Roche, Bayer, Bnp Paribas, Société Générale, Allianz, Euler Hermes

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
-

<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>Oui</p> <p>En propre ou en sous-traitance</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>900 €</p> <p>1.100 €</p> <p>2.000 €</p> <p>Senior Advisor : 2.500 €</p>
<p>900 Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non</p>
<p>901 Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Enquête HEC/Tallis "Innovation et création de valeur" - Livre blanc sur la passion d'entreprendre dans un contexte de Transformation des organisations
<p>902 Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>-</p>
<p>903 Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Etudes sur les réseaux ouverts</p>
<p>904 Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Développer le partenariat avec HEC Executive Education et le Professeur Michel Fender sur nos sujets de Supply Chain New Generation et de Modèle de Valeur.</p>
<p>905 Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Environnement d'excellence et d'intrapreneuriat - Partenariats R&D avec HEC Paris pour apporter des solutions innovantes aux clients - Missions à forte valeur ajoutée dans différents secteurs d'activités et au sein d'entreprises de renommée mondiale - Cadre de travail collaboratif et convivial.