

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

TNP CONSULTANTS

1. NOM DU CABINET	TNP Consultants
2. Date de création	2007
3. Nom du principal dirigeant	Benoit Ranini
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Pierre Liger
5. Nombre total de salariés en 2017	350
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	80
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Neuilly-sur-Seine -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Luxembourg, Inde et Genève
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	30 M€ 5 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	50 M€ 12 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 150 consultants Management et stratégie, digital et technologie, tous grades confondus
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Environ 52 par année - Certifications (Green Belt, Lean six sigma...) - Formations métiers - Formations linguistiques - Formations sur le développement du personnel

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) ?

Transport / 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	
Cosmétiques / Parfums	
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	X
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	X
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
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) ?

- Banque et assurances
- Industrie

17. Principales références clients (10 maxi)

Société Générale, AGIRC/ARCO, BNP, SNCF, Chaabi, Crédit Agricole, CNP Assurance, Renault, PSA, ArcelorMittal, Carrefour

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

Organisation / Amélioration de la performance

<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>SalesForce / ITSM /WMS</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, sauf les outils digitaux et CRM</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>750 €</p> <p>950 €</p> <p>1.200 / 1.800 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui</p> <p>Les deux</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Livres blancs transformation digitale & régulation financière - AGEFIPH avec Erick Mottin, GDPR avec Florence Bonnet, etc. - Benchmarks de coûts logistiques Asie + marché automobile en Inde
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition de BC Consulting, 10 M€de CA, leader du conseil dans le shipping et freight forwarding et partenaire européen de la solution Cargo Wise - Obtention du label Great Place to Work - Ouverture nouveaux locaux au Luxembourg, Inde et Suisse
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Accélérateur de start-up, GATE 31 : 10 start-ups incubées - DigiLAB - Chatbot RH - Evènement client annuel « Histoires de Demain » sur l'Open transformation
<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"> - Croissance grâce à l'acquisition de BC Consulting (présents à Marseille, Paris, Lyon, Toulouse, Singapour, Alger et Genève) - Incubateur de start-up dans les locaux à Neuilly
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Accélérateur de performance des entreprises - Multi-spécialistes de la transformation - Hybride = business + humain + technologie + analytics - Taille humaine, esprit entrepreneurial - Innovation & prototypage