

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**WEGA
CONSEIL**

1. NOM DU CABINET	WEGA Conseil
2. Date de création	23 mars 2006
3. Nom du principal dirigeant	Arnaud Lévêque
4. Nom du responsable de la pratique Supply Chain en France	-
5. Nombre total de salariés en 2017	0 salarié
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	1
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	115 K€ 55 K€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	125 K€ 70 K€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Non - -
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	
Planification / Appro	
Production	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
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	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	-

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

- Distribution express en flux tendu, plan de transport
- Travaux sur site avec équipes logistiques
- Gestion de crise
- Sécurité et sureté

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

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

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

Transport express pour distribution capillaire (les derniers kms) / secteurs Automobile, Pharmacie, Négoce, BTP, Distribution spécialisée

17. Principales références clients (10 maxi)

Auto Distribution, TatexEpress, Bybox Cy, Prosegur, Leon Grosse, Groupe Schiever, B&B Hotels, Laboratoire Gambro, Sigvaris, France Bonhomme

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
Management de transition

<p>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</p> <p>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</p>	<p>-</p> <p>-</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>A négociier</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>A négociier</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>Professeur intervenant à EM Lyon, Edhec, Essec et EM Normandie</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Reconduction de contrats clients depuis plusieurs années et développement de nouveaux contrats</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>	<ul style="list-style-type: none"> - Expertise stratégique et opérationnelle, avec connaissance terrain, développée sur base d'expériences de direction générale d'entreprise. - Expertise en prévention et pilotage de crise