

Le conseil en Supply Chain Management a connu au cours de ces dernières années de profondes mutations. La domination des grands acteurs, les fameux « Big Five », s'est estompée pour laisser la place à des acteurs de taille plus modeste mais néanmoins très spécialisés. Dans un même temps, les missions ont également évolué, intégrant des aspects à la fois stratégiques et opérationnels.

Le nouveau visage du consulting

56

Fini le temps où les « Big 5 » dominaient le marché de la Supply Chain. Repliés sur la finance, l'intégration des grands systèmes ou encore les achats, ils ont laissé la place à des entités plus petites, mais souvent très pointues. En l'espace de quelques années, ces dernières ont su imposer, sur le marché de la logistique et du SCM, de vraies compétences métiers.

L'émergence de nouveaux acteurs

Voici encore peu de temps, les noms d'Argon, Metis, Citwell, Headlink... étaient inconnus de la communauté Supply Chain. Mais voilà qu'un sondage réalisé par notre équipe de journalistes le mois dernier tend à prouver que non seulement ces cabinets sont connus, mais qu'en plus (et c'est une vraie nouveauté), ils sont souvent cités spontanément en premier par les professionnels interrogés. Pourquoi

un tel engouement ? Qu'est-ce qui fait le succès de ces PME du conseil ? A ces différentes questions, un manager de la Grande Distribution nous a répondu que la notion de marque n'a finalement que peu d'importance : « *Ce qui compte pour moi,*

Nespresso n'a pas la logistique la plus économique mais c'est un choix stratégique qui fonctionne parfaitement.
(Alain Katz)

ce n'est pas de faire appel à tel ou tel cabinet de renom international. Ce que je veux avant tout, c'est avoir en face de moi un interlocuteur compétent, capable de m'écouter et de me comprendre. Si je fais appel à un cabinet de taille internationale, qui me donnera la garantie qu'une fois signée la mission ne sera pas réalisée par des juniors ? Pour moi, c'est la qualité des hommes qui prime avant



Alain Katz,
Président et
fondateur de
Metis Consulting

tout ». Et c'est justement sur ce registre que les nouveaux acteurs construisent leurs réputations. Yvan Salamon d'Argon Consulting n'a d'ailleurs pas hésité à investir dans des compétences pour se tailler une solide réputation sur son marché. Le dirigeant s'est entouré d'ingénieurs, de centraliens, de polytechniciens, de diplômés de Berkley ou de Cam-

“ Nous remercions nos clients pour leur fidélité depuis 50 ans,
 et les accueillerons à Lyon, du 13 au 16 novembre,
 au **Salon Europack Euromanut** - Parc Eurexpo - Stand 9 D 025 ”



1957

Fabrication
 du 1er chariot
 industriel

1982

Création de
 Nissan Forklift
 France

1989

Création
 de l'usine
 Européenne
 de Pampelune
 (Espagne)

1999

Alliance
 Renault - Nissan

2001

Lancement
 du Programme
 Environnement



2002

Partenariat
 Nissan - Atlet

2006

Lancement
 des Services
 Nissan Business
 Lancement des
 produits Atex



2007

Nissan Motor CO
 acquiert Atlet
 Lancement
 des moteurs
 thermiques
 à économies
 d'énergie



ANNIVERSAIRE NISSAN FORKLIFT

JAPON 1957
 50 ANS
1982 FRANCE
 25 ANS



[www.nissan-business.fr]

NISSAN
FORKLIFT



Parc de Pissaloup
 8, avenue Jean-d'Alembert
 B.P. 123 - 78194 Trappes Cedex
 tel : 01 30 69 25 59 - fax : 01 30 66 72 31
 web : www.nissan-nfe.com

bridge. Il a attiré des consultants bénéficiant d'une bonne expérience dans des domaines comme la production ou les prévisions. Résultat, une progression très forte enregistrée avec de grands noms de l'industrie (par exemple Michelin) ou de la Grande Distribution (Casino).

De l'importance du recrutement

Même approche pour le cabinet Freelog qui attache une importance particulière au recrutement de ses collaborateurs : « *Freelog vend de la séniorité* », indique son fondateur Jean-François Michel. Cet ingénieur Arts et Métiers, qui a fait ses armes chez IBM, considère que le client peut accepter de voir un junior, à condition que celui-ci soit encadré par un senior. Moins focalisé sur la

équipe s'enrichit de la complémentarité de ceux qui la composent. A la limite, je n'aurais rien contre l'embauche d'un diplômé de Normale-Sup qui travaillerait sur les rapports

Entre notre arrivée et notre départ, il faut que l'entreprise ait changé
(Pierre de Robert)

humains et la sociologie de l'entreprise. » Embaucher, certes. Mais ce n'est pas toujours aussi facile qu'il y paraît. Les cabinets qui connaissent cette année une forte progression sont tous confrontés à la difficulté de recruter des collaborateurs de bon niveau. « *Freelog réalise en 2007 une croissance d'environ 40 %*, constate Jean-François Michel. *Mais nous*

moyen reste encore de faire fonctionner les relations et le réseau. » Les connaissances, le tissu relationnel, les amis ou d'anciens collègues constituent en effet le principal vecteur de recrutement des petits cabinets. Le succès entraînant le succès, on assiste parfois même à de véritables jeux de vases communicants. Alain Katz, Président et fondateur de Metis Consulting, le sait parfaitement. On retrouve dans sa garde rapprochée un certain nombre d'anciens collaborateurs qui étaient déjà les siens dans un autre cabinet.

Des missions plus ouvertes

A nouveaux acteurs, nouvelles missions. Outre l'émergence de cabinets jusqu'ici peu connus, l'évolution du consulting est fortement marquée



Jean-François Michel, PDG de Freelog



Pierre de Robert, Citwell



Fabrice Corbière, Capgemini Consulting

notion de diplôme que sur l'expérience et la compétence, le PDG de Freelog considère que le meilleur profil est un consultant plutôt jeune, bénéficiant à la fois d'une bonne expertise des process et d'une excellente connaissance du marché. « *Mais, pondère-t-il, je ne cherche pas forcément dans mes recrutements un profil standard. Je pense qu'une*

aurions une progression encore plus rapide si dans un même temps nous avions pu intégrer de bons consultants. » Même constat chez Citwell qui enregistre 50 % de croissance et un nombre de clients multiplié par 3. « *Le problème c'est le recrutement, lance Pierre de Robert. Pour attirer chez nous les talents, nous n'avons pas de solution miracle. Le meilleur*

par un changement assez net dans la nature des missions qui leur sont confiées. Autrefois, les missions stratégiques étaient du ressort des grands cabinets (Accenture, KPMG, Mc Kinsey, CSC, Deloitte, PWC...) et l'on se tournait vers les structures plus petites pour l'organisation des opérations. Aujourd'hui, le repli des grands groupes profite aux jeunes

Diagma, un pionnier du conseil en Supply Chain

Face à la montée en puissance de nouveaux cabinets spécialisés en SCM, Diagma fait figure de précurseur. Son fondateur Jean-Patrice Netter, qui a été l'un des tous premiers consultants à s'intéresser à la logistique, exerce encore un rôle de premier plan avec des missions de taille importante. Perspicace et pédagogue, cet ancien élève de l'Ecole Centrale s'est imposé avec un style particulier, qui fait en quelque sorte sa marque de fabrique : « *Souvent le client vient nous voir avec un problème particulier. Par exemple, – Mon taux de service n'est pas bon. Aidez-moi. Notre démarche se déroule alors en 3 temps : analyse rapide de la situation, diagnostic sur le pilotage des flux et réalisation d'un ou plusieurs séminaires de formation et d'échanges pour passer en revue les bonnes pratiques avec toutes les fonctions de l'entreprise* ». Partisan des choses simples, Jean-Patrice Netter estime que si l'informatique est indispensable à la bonne marche de l'entreprise, le cahier des charges d'un système de prévision ou de planification doit pouvoir tenir sur une page. Jean-Luc Fonteneau, qui a rejoint voici deux ans le cabinet comme associé, partage la même vision claire et pragmatique. Avec une forte expérience de Manager au sein d'entreprises industrielles, il a pu en quelques mois impulser une nouvelle dynamique autour de thèmes porteurs comme celui de l'optimisation du transport ou des relocalisations : « *Nous intervenons beaucoup sur des questions liées au coût du transport qui fluctue avec la hausse du pétrole. Ces variations sont de nature à remettre en cause certaines organisations. Ainsi, une société qui avait délocalisé sa production en Hongrie, revient en Allemagne et peut-être à terme, en France. Ce cas n'est pas unique et nous pensons que beaucoup d'entreprises, confrontées à des problèmes d'aléas et de coûts seront conduites à reconsidérer leurs schémas d'implantations* ». Diagma, qui est l'un des plus anciens cabinets du secteur, reste une valeur sûre et bénéficie, auprès des Supply Chain Managers, d'une incontestable popularité.



Jean-Luc
Fonteneau,
Associé,
Cabinet Diagma



Yves
Salamon,
Président
d'Argon
Consulting

pousses qui s'engouffrent dans la brèche : « *Jamais nous n'avons eu autant de propositions pour des missions sur des problématiques très ouvertes*, remarque Alain Katz. *Pendant longtemps, nous avons été consultés pour des missions d'organisation dans un cadre très précis : l'optimisation d'un entrepôt, par exemple. En ce moment, nous assistons plutôt à des demandes beaucoup plus larges. Une entreprise s'interroge sur la pertinence de filialiser sa logistique : - Dois-je l'ouvrir à des tiers ?, nous demande-t-elle, - Dois-je en faire un relais de croissance ? - Quels rapports dois-je établir avec la maison mère ? Dans un tel cas de figure, nous sommes véritablement proches de l'analyse stratégique.* » Ce constat, Metis n'est pas le seul à le faire. Citwell, qui réalise 40 % de son C.A. en distribution et 60 % dans l'industrie, ressent également une forte évolution dans cette direction : « *Bien sûr, nous intervenons souvent sur des sujets classiques de planification et de réduction des stocks. Je note à cet égard que dans bien des cas, les fondamentaux ne sont pas (ou mal) traités chez la plupart de nos clients. On découvre des process mal organisés, des opérateurs mal formés et rien que sur ces sujets, le potentiel d'amélioration est déjà très important. Mais ce qui est nouveau, c'est que dans bon nombre de mis-*



Hervé Hillion,
Directeur
de Headlink
Consulting,

sions, nous sommes conduits à déborder de la Supply Chain pour toucher au marketing et au commerce : - Quel produit dois-je vendre, à quel type de client et avec quel niveau de service ? On est alors dans des problématiques où le marketing

et la logistique sont très imbriqués. Le B-A BA est alors de formaliser l'offre et de faire en sorte qu'au minimum, les acteurs de l'entreprise parlent le même langage ».

Stratégique et opérationnel

De son côté, Yvan Salamon souligne que les demandes de ses clients peuvent porter sur des aspects stratégiques, comme sur des éléments plus opérationnels : « Nous rencontrons souvent des missions stratégiques liées, par exemple, à des acquisitions et à des fusions. On nous demande également de travailler sur l'intégration des fournisseurs, sur des problématiques de sourcing, d'évaluation des risques. Mais ce qui est frappant, c'est que l'on peut tout aussi bien nous interpeller sur des questions liées à une réduction des coûts de transport ou, comme chez Michelin, pour une intervention en vue de réduire les

stocks en entrepôt ». En fait, ce que constatent la majorité des cabinets est une réconciliation entre des enjeux opérationnels, qui touchent par exemple l'exécution de la Supply Chain, et des aspects plus stratégiques, qui débordent parfois sur d'autres fonctions. « En réalité, poursuit Yvan Salamon, nous ne cherchons pas à faire de la stratégie ou du marketing, mais simplement à agir pour améliorer les performances globales. Alors, cela se traduit de différentes façons suivant les entreprises. Certaines vont chercher le moyen de se différencier ; d'autres vont vouloir réduire le « Time to Market. » Dans la Grande Distribution, les interrogations portent également sur la fluidification des flux de marchandises, sur la massification des approvisionnements, sur la mise en place de la Gestion Partagée des Approvisionnements. Bref, un champ d'intervention extrêmement vaste qui,

pour Argon Consulting, s'étend de la Supply Chain élargie à tous les aspects de ce que l'on pourrait appeler la performance opérationnelle. » Alain Katz observe également que les questions que se posent les entreprises

dépassent souvent le cadre de la Supply Chain pour revêtir un angle plus politique : « Si Danone veut contrôler sa distribution dans un pays de l'Est, ce n'est pas pour réduire ses coûts, mais pour s'inscrire dans une

stratégie de conquête de parts de marché. Autant dire que si la question posée est d'ordre organisationnelle, Metis est très bien placé pour répondre. Si la décision est politique, il est clair que ce n'est plus de notre ressort ! »

ENQUÊTE Le TOP 10 des cabinets conseil

L'équipe de *Supply Chain Magazine* s'est livrée à une enquête, sous forme d'entretiens personnalisés auprès d'une population représentative de Supply Chain Managers, pour tester la notoriété des cabinets. **Plusieurs enseignements sont à en tirer :**

- ◆ Globalement, on dénote un déficit de notoriété des consultants, certains Managers étant dans l'impossibilité d'en citer spontanément plus de deux.
- ◆ Grosse poussée de structures relativement jeunes : Argon, Metis...
- ◆ Bonne présence des plus anciens comme Diagma, Axelboss ou PEA

La liste ci-dessous n'est communiquée qu'à titre indicatif. L'enquête réalisée par l'équipe de « *Supply Chain Magazine* » ne s'appuie sur aucune donnée statistique et ne peut, par conséquent, s'apparenter à un véritable sondage.

A LA QUESTION « Citez spontanément les cabinets conseil spécialisés en Supply Chain que vous connaissez », ont obtenus le plus de voix :

- | | |
|---------------------|------------------------------|
| 1. Argon Consulting | 6. Metis |
| 2. Valtech Axelboss | 7. Bearing Point |
| 3. Diagma | 8. Newton Vaureal Consulting |
| 4. PEA Consulting | 9. Accenture |
| 5. Citwell | 10. PriceWaterhouseCoopers |

A LA QUESTION « Si vous deviez faire appel à un cabinet, vers qui iriez-vous en priorité ? », ont obtenus le plus de voix :

- | | |
|---------------------|---|
| 1. Diagma | 5. Argon Consulting |
| 2. Valtech Axelboss | 6. Bearing Point |
| 3. PEA Consulting | 7. Newton Vaureal à égalité avec CSC et Accenture |
| 4. Citwell | |

A LA QUESTION « Parmi cette liste de 15 cabinets, quels sont ceux que vous connaissez ? » arrivent en tête :

1. Accenture 2. Bearing Point 3. PEA Consulting

Quelques enseignements de cette enquête :

◆ **NOTORIETE.** Globalement les cabinets souffrent d'un déficit de notoriété. Une bonne partie des managers interrogés sont dans l'incapacité de citer plus de trois noms. Les grands cabinets (CSC, Mc Kinsey, Accenture, IBM Services, Capgemini Consulting...) sont bien placés en notoriété assistée, mais arrivent rarement en premier lorsqu'il s'agit de citer un cabinet spécialisé en Supply Chain. Ils sont en général plus connus pour leurs autres activités.

◆ **CONFIANCE.** Les cabinets les plus connus ne sont pas forcément ceux à qui les Managers font le plus confiance. Diagma arrive en première position à la question 2, alors qu'en notoriété assistée, il n'arrive qu'en 7^e position.

◆ **COMPETENCE.** Dans les entretiens, les managers mettent plus l'accent sur la compétence des individus que sur la réputation du cabinet (ils veulent savoir qui va mener leur mission, si l'intervenant sera bien celui qui leur a vendu la mission...). Certains managers sont dans l'incapacité de donner le nom du cabinet, mais connaissent le nom de son dirigeant.

Le recul des grands projets informatiques

La vague des grandes réalisations, ayant pour épine dorsale la mise en place d'un système d'information extrêmement performant (mais très compliqué et très cher), semble passée. La tendance est aux projets plus modestes et plus réalistes, avec des temps de retour sur investissement plus courts. C'est ce que confirment un grand nombre d'acteurs du consulting, à l'image d'Hervé Hillion, Directeur de Headlink Consulting, qui note une différence fondamentale entre le conseil d'aujourd'hui et celui d'hier : « A la fin des années 1990, les missions étaient très technologiques. Elles se déroulaient autour de la mise en œuvre des grands outils du marché : Manugistics, APO, i2 Technologies... A présent, nous ne voyons plus beaucoup ces projets. Combien en existe-t-il dans le monde ? Certainement très

peu. Les projets de prévision et de planification sont souvent réalisés à partir de progiciels plus simples, mais remplissant parfaitement leur fonction au niveau local ». Constat amplement partagé par Jérôme Courgeon de PEA

Il faut continuer à évangéliser. La Supply Chain n'a pas encore toute sa légitimité au niveau direction.
(Hervé Hillion)

Consulting qui remarque que le marché des APS est « atone » et ajoute : « Ceux qui surnagent sont les acteurs plus petits : ils font moins peur que les gros ». Hervé Hillion, qui jadis fut l'un des grands promoteurs des outils de planification, s'est largement repenti depuis quelques années pour s'engager dans une croisade en faveur de solutions « ultra-light » : « Le marché à

besoin de solutions légères, full web, avec de la visibilité et du partage d'information dans sa Supply Chain. En matière de technologies, il y a encore de fortes attentes, ne serait-ce que parce que les DSI se sont trop focalisés sur leur ERP. Les entreprises ont besoin d'agilité et de fluidité dans leur Supply Chain, ce qui est contradictoire avec la rigidité des ERP ». Alain Katz de Metis résume cette situation d'une façon encore plus lapidaire : « Dans les consultations, si c'est le DSI qui a le pouvoir dans l'entreprise, nous n'avons aucune chance de passer. En revanche si c'est un Supply Chain Manager, il comprend notre démarche, et en général, il nous retient ».

Transformation et gestion du changement

Les spécialistes de la Supply Chain ne mettent donc plus en avant l'outil informatique comme un vecteur de

transformation. A présent, la gestion du changement revient le plus souvent dans le discours des consultants avec une question récurrente : Comment impliquer les dirigeants dans des problématiques Supply Chain ? « La question est moins de savoir s'ils doivent s'impliquer que jusqu'où ils doivent le faire, précise Pierre de Robert de Citwell qui ajoute : *Le plus souvent, nous rencontrons les dirigeants et*

mances et de résultats extrêmement tangibles ». Dans le même ordre d'idée, le cabinet PEA Consulting semble avoir mis au rancart le concept de « global fulfillment » au profit de la création d'un pôle « performance des opérations » qui intègre le SCM, mais aussi la performance industrielle et la gestion du cycle de vie des produits. Et contrairement à ce que l'on pourrait penser, Capgemini Consulting fait éga-

transformation à marche forcée. Nous, nous cherchons à accompagner le client dans sa démarche. » « *Voici quelques années, les grandes mutations étaient technologiques. Aujourd'hui, c'est la compréhension des métiers, des cultures et des hommes qui est le véritable moteur du changement* », estime pour sa part Hervé Hillion, rejoint en cela par Alain Katz pour qui « *les grandes*



Jérôme Courgeon,
Senior
Manager,
PEA Consulting



François Rochet,
PDG du cabinet
Agenoria



Jean-Patrice Netter,
PDG de Diagma

62

nous leur proposons du coaching pour les aider à se positionner par rapport à leur Supply Chain : Que doivent-ils impérativement savoir ? Que doivent-ils maîtriser ? Quels sont les enjeux (concurrentiels, économiques, autres...) ? Nous essayons de les motiver sur des indicateurs transverses et nous nous efforçons de leur faire comprendre qu'un projet Supply Chain est aussi un bon projet d'entreprise. » Hervé Hillion nous apprend que le cabinet Headlink s'est lui aussi clairement spécialisé dans le pilotage de la transformation : « *C'est une orientation qui combine trois types de compétences : métiers, en gestion du changement et transformation et dans l'expertise des technologies ; ceci nous amène à intervenir au niveau opérationnel comme au niveau Direction générale, avec des objectifs de perfor-*

lement de la transformation, son cœur de métier : « *Le marché nous perçoit comme un cabinet de stratégie ; en réalité nous sommes positionnés sur la transformation de l'entreprise* », révèle Fabrice Corbière.

Accompagner le client dans sa démarche

« *Pour réussir un projet de transformation, poursuit Fabrice Corbière, il faut du contenu et de l'organisation. Mais il faut aussi comprendre l'humain. Les jeux d'acteurs, qu'ils soient individuels ou de type politique, sont aussi importants que les sujets de fond. A tel point que nous avons des sociologues dans notre équipe pour nous aider à prendre en compte cette dimension. Certains grands cabinets anglo-saxons, qui essayent de descendre sur ce créneau, font de la*

questions qui se posent de nos jours aux entreprises ne sont pas algorithmiques mais humaines et organisationnelles ». On le voit, un certain consensus s'exprime sur le sujet. Fini les matins du grand soir où l'on décidait de mettre en place une organisation nouvelle autour d'un outil informatique à la mode. Les consultants en Supply Chain s'attachent à déterminer les solutions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs assignés par l'entreprise. Et dans le souci de gérer au mieux la transition. Reste que dans les faits, les méthodes et les moyens employés diffèrent.

A chaque problématique, son cabinet conseil

Si la plupart des cabinets du secteur revendiquent une compétence sur l'ensemble de la Supply Chain, il

reste qu'un certain nombre d'entre eux mettent en exergue des spécificités sur lesquelles ils axent leurs stratégies de développement. Ainsi, François Rochet, PDG du cabinet Agenoria a décidé de faire de la logistique du e-commerce le fer de lance de sa dynamique commerciale. Déjà présent depuis longtemps dans le secteur de la VAD, il met cette expérience à profit pour conseiller les nouveaux e-commerçants dans la mise en place de leurs organisations. Sa démarche, qui repose en grande partie sur l'observation, vise à réduire au maximum les coûts des opérations, en particulier au niveau de la préparation de commandes. Partisan des procédures simples et efficaces, il est également un grand pourfendeur des solutions complexes et des systèmes automatisés : « *Là où les gens automatisent, moi je désautomatise !* », lance-t-il non sans une

pointe de provocation. Pour cet expert atypique qui se définit lui-même comme un assistant à maîtrise d'ouvrage, chaque client représente un cas particulier. Les solutions retenues sont le plus souvent la résultante d'une bonne écoute du besoin, des

**Je ne suis en
concurrence que
chez 10 %
de mes clients.**

(François Rochet)

leçons tirées de l'expérience, mais aussi du simple bon sens dont il est abondamment pourvu. Autre spécialiste, mais plutôt du secteur industriel (aéronautique, pièces de rechange, automobile...), Freeelog a la réputation de maîtriser aussi bien les aspects stratégiques que la mise en œuvre des solutions complexes sur le terrain. Argon Consulting a pour sa

part beaucoup communiqué sur ses compétences dans des domaines comme le Lean Manufacturing ou l'optimisation du niveau des stocks. D'autres cabinets comme Headlink vont mettre en avant des approches plus financières.

Bref, si tous ces acteurs se positionnent comme des généralistes de la Supply Chain, à bien y regarder, on découvre des particularités qu'il n'est pas inutile de connaître lorsque l'on souhaite faire appel à eux. Ces spécialités sont reprises sur les fiches publiées sur notre site Internet www.SupplyChainMagazine.fr, en accompagnement de ce dossier. A vous d'en faire le meilleur usage si au cours de ces prochaines semaines ou de ces prochains mois, vous décidez d'avoir un avis extérieur à votre entreprise, ou simplement de vous faire accompagner dans vos projets.

Jean-Philippe Guillaume

Pour en savoir plus

SupplyChainMagazine.fr : Pour vos appels d'offre

NOM DU CABINET	C.A. 2006 M€	CONTACT	NB CONSULTANTS SCM	DOMAINES D'EXPERTISE
1 A VISION	NC	Olivier ARDOIN	1	SCM, Prévision des ventes, Planification industrielle, Dimensionnement de stocks, Reverse Logistics, Conduite du changement, Formation
2 A22 Expert en Logistique	0,1	Eric MAMY	2	Distribution transport, Conduite du changement
3 ADELANTE	4,5	Cyril TROUILLER	50	Distribution, Transport, Traçabilité, Planification avancée (prévision de vente, DRP, ordonnancement), Commerce international, Douane, Dématérialisation, EDI, Pilotage de projet
4 AGENORIA	0,8	François ROCHET	7	Distribution B to B, B to C, Production, Gestion de Projet, Plan de productivité
5 ALCOM Consulting	5	Eric ESTEBE	15	Production, Distribution, SCM, Achats, Conduite du changement, Formation, Conduite de programmes et projets Supply Chain
6 ARCHIOLOG	0,42 France 3,78 monde	Alexandre CUVELIER	7 ^{France} 50 ^{monde}	Transport, Logistique, Douane, Optimisation, Achats, Conseil, Audit, Formation
7 ARGON Consulting	7,5 au 31/05/07	Yvan SALAMON	65	Stratégie, Achat, approvisionnement, Manufacturing et planification des opérations, Lean transformation, Optimisation logistique, Gestion de la relation client, Systèmes d'information
8 AXALTEC	0,6 prévision 2007	Jean Christophe ABER Arnaud GAUTHIER Sébastien DORE	5 en propre +10	Spécialiste Supply Chain Expertise métier et Système d'informations Processus et organisation Supply Chain, Conduite du changement et BPR Maîtrise ERP sur JDE et APS sur n.SKEP de DynaSys
9 AXEFLOW	0,25	Thierry DROMIGNY	3	Optimisation des Flux Physiques et des Flux d'Informations des secteurs Industriels et de la Distribution
10 AXSOLU	NC	François LAVABRE	5	ERP APS (Prévisions, planification, ordonnancement) SCM WMS MES BPM Traçabilité, Conduite du changement, Stratégie
11 BILL BELT EXCELLENCE	0,5	Bill BELT	Réseau 15 Europe 25 monde	Production à délai court, Lean Supply Chain Management, Lean Production, Prévisions, Demande, Capacité, PIC et S&OP
12 C.L. CONSULTING	0,3	Christophe LEFEBVRE	4	Lean manufacturing, SCM, Production
13 CFGI - LOGILITÉ	0,2	Jean Marie BOMY	6	SCM industrie (production, approvisionnement), Optimisation des stocks, Lean Manufacturing
14 CITWELL SUPPLY CHAIN	1	Pierre de ROBERT	14	Approche transverse et globale, basée sur une méthodologie éprouvée
15 CPV Associés	NC	Pierre CORRE Jean-Marie PICARD Bruno VIALLO	6 + freelances	SCM, Accompagnement des projets « développement durable », Support à l'interface utilisateurs logistiques/S.I., Plans de progrès logistiques, Formation et optimisation des RH
16 CRYSTAL Consultants	0,7	D PELLE & A RODRIGUEZ	6	Transport, Entrepôt, Gestion des stocks, Gestion de l'ordonnancement lancement
17 DIAGMA	5,9	Jean-Patrice NETTER	27	SCM, Optimisation des opérations logistiques, Externalisation des fonctions de pilotage de la Supply Chain, S.I., RH, Édition de progiciels de pilotage de la SC
18 ERNST & YOUNG Business Advisory Services	NC	Philippe AUSSEUR	15	Refonte et optimisation de la SC globale, Optimisation opérationnelle des fonctions du SCM, Choix et mise en œuvre de systèmes d'information du SC Exécution, Conception et mise en place de tableaux de bord de la SCM
19 EUROGROUP	70	Francis ROUSSEAU	30-40	SCM, Achats, Développement nouveau produit, Production (démarche lean), Logistique
20 FL SOLUTIONS	NC	Patrice FLORET	1	AMOA Pilotage des flux logistiques
21 FREELOG	2	Jean-François MICHEL	12	Planification de production (ind. d'affaires), des approvisionnements (produits finis, rechanges et équipements de remplacement), Pilotage opérationnel de la SC, Optimisation de l'entreposage, du stockage et des flux de transport, Achats logistiques, Externalisation, Dvpt à coût objectif des produits, Réingénierie processus...
22 GROUPE GCL	5	Albert GOODHUE	50	Supply Chain, Réseau de distribution, Logistique, Systèmes d'information, Formation, Coaching & recrutement

NOM DU CABINET	C.A. 2006 M€	CONTACT	NB CONSULTANTS SCM	DOMAINES D'EXPERTISE
23 HEADLINK Partners (ex Headstrong)	15	Hervé HILLION	30	Achats, SCM, Logistique, Performance industrielle, Conduite du Changement, Finance
24 IBM Global Business Services	NC	Raphael CAPELLI	70	Stratégie et optimisation, Achat, Distribution, SRM, CRM, Tracabilité, Conduite du changement, Outsourcing global, Efficacité opérationnelle
25 iCOGNITIVE	NC	John PAUL	6	Conduite du changement, Planification, Sourcing, Manufacturing, Distribution, Supply Chain financière, Benchmarking Supply Chain
26 INEUM Consulting	90	Miguel de FONTENAY	45	Assistance Maîtrise d'ouvrage, Achats, SCM
27 INFINEO	4,2	Yves JARLAUD	15	Gestion de la demande, Achat, Logistique
28 LOG & PI Consulting	1,35	Patrick VERRIER	14	Approvisionnement, Transport Amont, Gestion de magasin, Gestion de production, Planification-Ordonnancement, SCM, Lean, Audit de la performance logistique, Organisation logistique, S.I.
29 LOGISTIQUE & MANAGEMENT CONSEIL - LMC	0,3	Luc MARCUS	Réseau consultants Spécialisés	Logistique opérationnelle
30 LOWENDALMASAÏ	56,5 fin 03/07	Pierre LASRY	100	Achat, Supply Chain, Transport, Redesign to Cost
31 METIS Consulting	2,5	Alain KATZ	20	Demand management, Développement produits, Manufacturing, SCM
32 MÖBIUS	8,2	Hendrik VANMAELE, Dirk BEETS	52	Stratégie SC, Dimensionnement stocks, Gestion appro., Planning et production, Réseaux de distribution, Prévisions, Processus, Gestion multicanal, Monitoring de performance, Gestion qualité et risques, Alignement IT
33 NEWTON.VAUREAL Consulting	2,5	Philippe-Pierre DORNIER	14	Conseil en stratégie & organisation dans le domaine du SCM
34 OPUS 31	0,15	Jean-Luc MAURAT	1	Entreposage, WMS, Traçabilité, Approvisionnements, Formation (Sup de Co Toulouse, mastère, IEL Promotrans)
35 PEA Consulting	14,5	Serge DOUILLOT	37	Optimisation de réseaux logistiques et industriels, Supply Chain Planning, Transport, Entreposage, Externalisation logistique, Performance Industrielle, Product Lifecycle Management
36 PIWAN France	3	Jacques BURGER	14	Production, Distribution, SCM, Achats, Conduite du changement, Formation, Conduite de programmes et projets Supply Chain
37 PMGI	8	Jean GRACIET	40	SCM, Achats, Lean Manufacturing, Lean Office, Maintenance, R&D, Conduite du changement
38 PRICEWATERHOUSE	130	Xavier MAITRIER	166	Achats, Le SCM, Le CRM et la distribution
39 PROCONSEIL	9,3	Georges COTONNEC	50	Production, Achats, Maintenance, SCM, Organisation, Equipes responsabilisées, Stratégie lean, Conduite du changement
40 PRTM Management Consultants	14	François SOUBIEN	20 ^{France} 600 ^{Europe}	Innovation et développement produit et services, Service et support client, Stratégie et architecture des Systèmes d'Information, Post-fusions/acquisitions
41 ROBAT Consulting	NC	Pascal ROBAT	1	Distribution physique, Expertise Transport, Optimisation des fonctions opérationnelles, Externalisation de fonctions, Cahiers des charges, Appels d'offres, Sécurité des flux, Développement économique des territoires, Conférences, Formation
42 ROLAND BERGER Strategy Consultants	550 (monde)	Vincent MERCIER	70 ^{France} 200 ^{monde}	Analyse stratégique, Corporate Management, Amélioration de la performance opérationnelle (achats, production, logistique, transport), Transformation d'entreprise, Intégration post fusion, RH, IT Strategy
43 SAY PARTNERS	7	Gerardo MARCOTTI Richard VERGLAS	30+50 réseau Europe	SC/Logistique, Stratégie et performance industrielle, Achats, Gestion du cycle de vie des produits, Dvpt de nouveaux marchés
44 THE DELOS Partnership Delos France	1	Gilles LAUGA, Philippe CRAPART	7	Stratégie, Cohésion d'équipe, Pilotage d'entreprise, Planification opérationnelle, Portefeuille d'innovation. Gestion de projet, Value Stream Mapping, Re-engineering processus production et administration, Coaching de prise de fonction...
45 VALTECH AXELBOSS	14	Jean-Claude TURRI	60	Transformation d'entreprise, Stratégie industrielle et logistique, Amélioration des performances et réduction des coûts, Reconfiguration des processus et mise en œuvre d'outils Supply Chain, Gestion du cycle de vie produit, Conduite du changement, ...

NB. Figurent dans ce tableau les cabinets de conseil qui nous ont répondu dans les délais impartis.

Le détail des fiches et des autres réponses est consultable sur www.SupplyChainManagement.fr - Rubrique « Pour vos appels d'offre »