

CABINETS DE CONSEIL EN SCM

Zoom sur les spécialistes



110 cabinets de conseil ont accepté de répondre à notre questionnaire. Notre panel s'enrichit donc d'année en année. Nous espérons ainsi vous aider au mieux dans vos recherches de cabinets de conseil en SCM (Supply Chain Management). Outre ce recensement, l'édition 2011 s'intéresse plus particulièrement aux cabinets dits « spécialistes ».

Cette année, notre traditionnel « Pour vos appels d'offre » consacré aux Cabinets de conseil en Supply Chain Management (SCM) a dépassé le cap de la centaine de cabinets recensés. 110 pour être exact. Un panel, qui nous l'espérons, vous aidera dans vos choix. Le tableau réalisé ne prétend pas à l'exhaustivité et a été réalisé sur la base des informations communiquées par les cabinets de conseil. L'ensemble des fiches détaillées sera prochainement consultable sur notre site internet (www.SupplyChain-Magazine.fr).

Une large palette de cabinets

Inutile de préciser que ces cabinets sont de taille et de nature très diverses. On retrouve les généralistes, de taille conséquente, avec souvent une couverture internationale ; les spécialistes, avec des consultants dédiés au SCM et les cabinets dits « de niche ». Nous avons fait le choix cette année de nous intéresser à cette der-

nière catégorie en mettant en lumière 10 cabinets possédant une expertise, fonctionnelle ou sectorielle, très marquée : Agenoria (VAD et e-commerce), Archilog (transport et douane), bp2r (transport), Catram consultants (ports et transport), Citwell (chimie et pharmacie), CPV Associés (développement durable), Freelog (aéronautique), Oliver Wight (S&OP et IBP) et Valessentia (Lean).

Consulter notre tableau

Cette sélection de « spécialistes » ne signifie pas pour autant que les autres cabinets n'aient pas de spécialités ! Loin de nous cette idée. Nous avons souhaité nous focaliser sur des cabinets de taille plus modeste, avec toutefois un minimum d'une dizaine de consultants. Ce qui n'implique pas, à l'inverse, que ces mêmes cabinets ne soient pas capables d'intervenir sur d'autres sujets. Comme vous le constaterez dans notre tableau, beaucoup d'autres cabinets interviennent dans les domaines concernés (trans-

port, Lean, développement durable, etc.). Il serait trop long de tous les citer. Nous vous invitons plutôt, en fonction de vos besoins, à consulter directement notre tableau qui liste pour chacun des cabinets ses principaux domaines d'expertise et secteurs d'intervention. Une grille de lecture aisément consultable et utilisable... pour vos appels d'offre !

D'autres domaines d'expertise

Comme vous le constaterez, le tableau de recensement contient une colonne « autre ». Le détail des réponses est consultable sur notre site internet. Mais d'ores et déjà, nous identifions, à travers les différentes réponses, plusieurs « nouveaux » domaines d'expertise qui intégreront certainement nos rubriques l'année prochaine : la Supply Chain Finance, les aspects douaniers (et OEA), la sûreté du fret, le PLM (Product LifeCycle Management), la gestion des ressources humaines, la conception de sites logistiques ou la maîtrise des risques. ■ **JULIA FUSTIER**

Agenoria

De la VAD au e-commerce



François Rochet,
PDG d'Agenoria

« Historiquement, le cabinet s'est spécialisé sur les problématiques de stock et de flux physiques. Il y a une quinzaine d'années, nous avons commencé à travailler dans la logistique fine pour Yves Rocher dans le domaine de la vente à distance (VAD) », introduit François Rochet, PDG d'Agenoria. Très tôt, le cabinet s'imprègne de cet environnement, qui présente des particularités fortes en matière de logistique. « Le nombre de commandes est très élevé, avec très peu d'articles pour chacune d'elles. La moindre défaillance dans l'organisation est rapidement dommageable et engendre des surcoûts importants, l'e-commerce est aujourd'hui pleinement confronté à cette problématique », commente François Rochet. D'où la nécessité de rendre les processus plus efficaces. François Rochet souligne que chaque groupe de produits requiert des organisations bien adaptées. « Actuellement, il existe une quinzaine de processus possibles sur le traitement de la logistique fine (e-commerce) : il ne faut pas se tromper », indique François Rochet. Agenoria intervient régulièrement pour le compte de prestataires logistiques afin de les aider à intégrer de nouveaux clients ou directement chez des e-commerçants souhaitant organiser leur logistique en interne. Son champ d'intervention est essentiellement centré sur l'organisation des entrepôts dans toutes ses dimensions : organisationnelle, physique, système d'information. « On observe aujourd'hui un engouement du e-commerce parmi les grands acteurs BtoB », constate François Rochet. ■ JF

©CPAIGE

ArchiLog

Se focalise sur le transport et la douane

Le cabinet ArchiLog propose des prestations d'optimisation et de mise en conformité avec la réglementation sur les questions liées au transport et à la douane. Il intervient aussi depuis plus de trois ans dans les certifications OEA (Opérateur Economique Agréé). « Au niveau du transport, nous participons souvent à la gestion d'appels d'offre (établissement du sourcing, rédaction du cahier des charges, simulations, animation, etc.). Nous réalisons également des dimensionnements de plan transport (choix des modes, etc.). Sans oublier les démarches réglementaires, où nous aidons par exemple nos clients à mettre en place un contrat transport avec des indicateurs clés », résume Alexandre Cuvelier, Gérant et Fondateur d'ArchiLog. Les sujets douaniers représentent une part importante de l'activité du cabinet. « Nous accompagnons nos clients dans leur démarche de certification OEA (compétences douane, sécurité et sûreté). Par ailleurs, nous les aidons à se mettre en conformité avec la réglementation, leur permettant ainsi de bénéficier de facilités et d'allègements. Il arrive même que nous intervenions très en amont au moment du choix de la source d'approvisionnement. Nous conseillons alors nos clients sur les impacts réglementaires et douaniers, afin d'affiner le calcul du coût total d'acquisition », explique Alexandre Cuvelier. Les clients sont aussi variés que nombreux : Auchan, Boulanger, Hermès, Lexmark, Parfums Christian Dior, Photonis, Toyota, etc. ■ JF

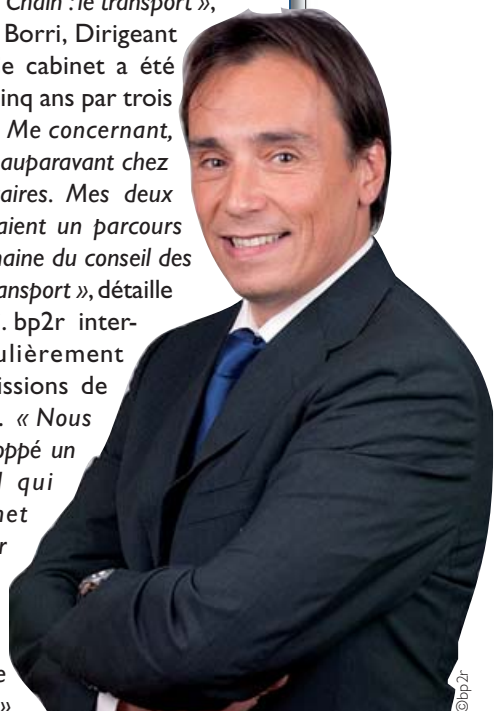
Alexandre Cuvelier,
Gérant et fondateur d'ArchiLog



©ARCHILOG

bp2r Les chefs d'orchestre du transport

« Nous avons fait le choix de nous spécialiser dans l'un des domaines de la Supply Chain : le transport », pose Alain Borri, Dirigeant de bp2r. Ce cabinet a été créé il y a cinq ans par trois associés. « Me concernant, j'ai travaillé auparavant chez des prestataires. Mes deux associés avaient un parcours dans le domaine du conseil des achats de transport », détaille Alain Borri. bp2r intervient régulièrement sur des missions de diagnostic. « Nous avons développé un référentiel qui nous permet d'évaluer l'organisation transport de nos clients et de la comparer »,



Alain Borri,
Dirigeant de bp2r

indique Alain Borri. bp2r propose aussi de mettre en place des indicateurs (délai de livraison, qualité de service, etc.). L'optimisation de l'organisation du transport est son cœur de métier : études de réseaux et tarifaires. Le cabinet possède une connaissance approfondie des transporteurs européens lui permettant ainsi d'accompagner ses clients dans les appels d'offre et même les négociations. Depuis trois ans, le cabinet intègre systématiquement l'aspect écologique à sa démarche. « Nous proposons en outre une offre de mutualisation où nous jouons le rôle de facilitateur lorsque des industriels décident de mutualiser leur transport », conclut Alain Borri. bp2r est actif dans tous les secteurs d'activité en dehors du tourisme. Fait marquant de l'année 2011 : l'ouverture d'un département Overseas (maritime, aérien et douane). ■ JF

Catram consultants

Les spécialistes des ports et du transport

« Nous réalisons des études amont dans les domaines des transports de marchandises et de la logistique. Il s'agit d'études de faisabilité, de schéma directeur, de tarification, de mise en concession, etc. Elles sont essentiellement centrées sur le secteur portuaire, mais aussi sur la logistique des marchandises, le transport maritime, l'aéroportuaire, le ferroviaire et le fluvial », explique Gilbert Meyer, Président de Catram Consultants, qui ajoute : « Nous travaillons en France et à l'étranger, particulièrement en Afrique (Ouest, Centre et Nord) ». Parmi les clients, on recense sur le sol français de Grands Ports Maritimes, des CCI, le Ministère des transports et des Collectivités Locales.



Gilbert Meyer,
Président de Catram
Consultants

A l'étranger, la clientèle est aussi majoritairement publique : les Etats et leurs institutions, la Banque Mondiale et d'autres bailleurs de fond, etc. Les tendances du cabinet ? « Faire de moins en moins d'étude et de plus en plus d'assistance à maîtrise d'ouvrage. Cela consiste à assister le client dans une démarche et à répondre pour lui ponctuellement à des questions ou à réaliser des études au fil de ses besoins ». Un exemple concret d'intervention ? « Nous réalisons actuellement de multiples études (technique, organisationnelle, économique et financière, etc.) pour l'Etat du Cameroun pour la réalisation d'un futur port (de Kribi) en haut profonde », illustre Gilbert Meyer. ■ JF

Citwell

En route vers la chimie et la pharmacie



Guillaume Allemand,
Directeur Citwell en
charge du bureau de
Lyon et du pôle sectoriel
Chimie-Pharmacie

Historiquement, Citwell détient une expertise dans les secteurs de la distribution spécialisée et du Retail (GrandOptical, Nicolas, Décathlon, etc.). Guillaume Allemand, Directeur de Citwell en charge du bureau de Lyon (ouvert depuis 2009) et du pôle sectoriel Chimie-Pharmacie, a rejoint le cabinet il y a un an et demi pour développer le bureau de Lyon et la branche pharmacie. « Outre la volonté de s'implanter localement, nous avons choisi de développer des expertises sectorielles. Cinq pôles coexistent : distribution et luxe, produits grande consommation, automobile, industrie, chimie et pharmacie », développe Guillaume Allemand. L'accent est mis sur le secteur

chimie-pharmacie qui présente de réelles spécificités en matière de Supply Chain. « Cette industrie cherche à réduire ses délais et ses stocks et à mettre ses produits de plus en plus vite sur le marché », observe Guillaume Allemand. Par ailleurs, l'essor des génériques et produits CHC (Consumer Health Care), par opposition aux produits dits éthiques (sur prescription), oblige à recourir à des techniques de prévision et de gestion de stocks très différentes. Citwell compte parmi ses clients des sociétés renommées comme Sanofi, Sanofi Pasteur MSD, Bayer ou 3i nature. « Chez Sanofi, nous sommes intervenus sur un périmètre mondial dans le cadre d'une mise à plat des processus de la gestion de la demande », illustre Guillaume Allemand. ■ JF

CPV Associés

Développement durable et Supply Chain : un duo indissociable

Conseil, bureau d'étude et formation sont les trois métiers exercés par ce cabinet. Le développement durable est traité au travers de ces métiers plus d'un quatrième (animation du club Déméter Environnement et Logistique). Le bureau d'étude répond à des appels d'offre publics. « A titre d'illustration, nous avons rendu récemment à la Région Ile-de-France une étude portant sur les expérimentations de livraison de nuit », confie Julien Darthout, Consultant chez CPV Associés. La partie conseil est traditionnellement divisée en deux niveaux : stratégique et opérationnel. « Nous avons un prestataire logistique comme client pour lequel nous avons conçu un kit de développement durable (structure des projets, définition des indicateurs, etc.) afin de l'aider à déployer sa stratégie de développement durable à l'échelle nationale dans tous ses entrepôts.

Par ailleurs, nous accompagnons cinq transporteurs dans la mise en œuvre de la charte CO₂ de l'ADEME. Autre exemple : la réalisation d'une étude de réseau logistique pour un industriel. Nous intégrons aux modélisations le facteur CO₂ », évoque Julien Darthout. Le cabinet reconnaît être spécialiste du secteur des produits de grande consommation et compte de nombreux clients dans le domaine (Fromagerie Bel, Carrefour, Monoprix, etc.). ■ JF



Julien Darthout,
Consultant chez CPV Associés

Freelog

L'aéronautique, une expertise reconnue

« **A**vant Freelog, certains d'entre nous ont travaillé pour des clients comme Snecma ou Air France Industries. Chez Freelog, nous avons d'abord travaillé pour Latécoère pour qui nous avons mis en place des outils de gestion de la prévision et de la planification des approvisionnements pour les rechanges », se souvient Jean-François Michel, Fondateur de Freelog. A la suite, le cabinet a réalisé plusieurs missions autour des outils de prévision sur les rechanges aéronautiques (Air France Industries, Dassault). « Nous avons mené par la suite des missions de « Network Design » (segmentation, quantification, dimensionnement, déploiement, etc.), toujours dans le domaine des rechanges, pour des clients tels que Thalès, Safran, Eurocopter », poursuit Jean-François Michel. Le cabinet s'est par ailleurs attelé à des sujets en lien avec la logistique de production. « Nous sommes intervenus à plusieurs reprises chez Airbus, notamment pour Kuehne+Nagel sur le programme A350XWB, ou dans le Groupe Safran pour Snecma ou Messier Dowty Bugatti pour des missions de type Lean Logistique », énumère Jean-François Michel. Outre son activité en France, Freelog est très présent à l'international (Brésil, Mexique, USA, Canada, Europe, Maroc, Dubaï, Singapour et Hong Kong) et envisage même d'ouvrir prochainement un bureau en Russie. L'aéronautique n'est pas la seule spécialité du cabinet qui se développe dans d'autres domaines comme le luxe ou les parfums. ■ **JF**

Jean-François Michel, Fondateur de Freelog



© C. Poitge

LMC (Logistique et Management Conseil) Sur le créneau de l'entrepôt



Luc Marcus,
le Dirigeant de LMC

LMC se positionne comme un cabinet de conseil avec une expertise forte dans le domaine de l'entrepôt acquise au cours de plus de vingt ans de pratique. « Nous intervenons sur deux grands types de mission : celles dites de conseil (en amont de la partie informatique) et celles liées aux systèmes d'information (SI) », résume Luc Marcus, Dirigeant de LMC. L'activité conseil repose principalement sur trois types de missions : l'établissement de schémas logistiques, l'organisation interne des entrepôts (implantation, mécanisation, etc.) et le pilotage des flux (intégration des contraintes amont et aval de l'entrepôt, etc.). « Concernant le volet SI, notre rôle est d'aider à définir les besoins des clients, à choisir l'éditeur et à suivre l'implantation. Notre périmètre concerne essentiellement les WMS, les TMS et les logiciels de suivi de traçabilité », complète Luc Marcus. Les clients de LMC sont majoritairement issus des secteurs de la distribution spécialisée ou de l'industrie (Air Liquide, 3M, etc.). Et concernant l'avenir ? « Nous souhaitons intervenir davantage sur les problématiques d'intégration des WMS par les TMS, sur les outils de « Slotting » (ré-implantation du picking) et de « Work Management » (ordonnancement des ressources humaines) ainsi que sur les aspects liés à la traçabilité », répond Luc Marcus. ■ JF

Oliver Wight A l'origine des processus S&OP et IBP

Le S&OP (Sales & Operations Planning)? Oliver Wight en revendique la paternité. « Dans les années 70, seule la notion de plan de production existait. A partir des années 80, le concept d'équilibrage entre la demande client et les capacités de production a émergé au travers du S&OP. Depuis les années 90, l'IBP (Integrated Business Planning) va plus loin dans la démarche en ajoutant la notion de réconciliation financière. Son objectif final est de piloter l'entreprise et d'avoir une vision commune », détaille Catherine Schmitt-Weber, Consultante et Associée Oliver Wight France. Depuis 2000, le cabinet travaille activement sur le principe « d'intégration de la Supply Chain étendue », c'est-à-dire sur tous les aspects liés à l'optimisation de cette dernière et la collaboration. Oliver Wight est majoritairement sollicité par de grandes entreprises mais ne s'interdit pas d'intervenir dans des PME. « Historiquement, notre clientèle est essentiellement industrielle. Mais nous travaillons parfois dans le domaine des services comme c'est le cas en Angleterre avec la police. Notre démarche peut s'adapter à n'importe quel secteur », complète Catherine Schmitt-Weber. Outre les aspects organisationnels, Oliver Wight propose une aide sur la partie informatique. « Nous aidons nos clients dans la définition des besoins fonctionnels mais nous ne les orientons pas dans le choix du progiciel », précise Catherine Schmitt-Weber. ■ JF



Catherine
Schmitt-Weber,
Consultante et Associée
Oliver Wight France

Valessentia Objectif Lean



Arturo Mazzolini,
Consultant et
co-fondateur
de Valessentia

Créé en 2003 par des consultants ayant tous occupé des postes opérationnels, Valessentia possède une forte expertise dans la conversion au système de management Lean. Par delà l'arsenal habituel des outils du Lean, le cabinet propose un système de management global de la stratégie s'appuyant sur les concepts du TPS (Toyota Production System). « Notre expertise nous permet d'intervenir sur l'ensemble des processus de l'entreprise et sur les hommes qui les utilisent ainsi : le Manufacturing et la Supply Chain, la conception, l'innovation et le développement produit et les processus administratifs sans oublier la gestion des hommes, la qualité et les conditions de travail », précise Arturo Mazzolini, Consultant et Co-Fondateur de Valessentia. Sur ce dernier point, le cabinet innove. Preuve en est, la méthodologie développée pour prendre en compte l'impact négatif du Lean sur la santé. « L'utilisation inappropriée du Lean a contribué à faire exploser les troubles musculo-squelettiques et les risques psycho-sociaux. Avec l'approche PEP (Productivité Ergonomie Performance), nous avons cassé le préjugé qui consistait à devoir choisir entre améliorer la santé ou la performance. Anticipant l'impact de la durée du travail et des coûts liés aux maladies professionnelles, nous avons développé des solutions inédites que nous appliquons avec succès depuis plus de quatre ans », conclut Arturo Mazzolini. ■ JF