

Cabinets en



de conseil SCM



Qu'en pensent
leurs clients ?

Les cabinets de conseil en SCM vus par leurs clients

Que pensent les entreprises des cabinets de conseil en SCM ? Dans quel contexte et à quelle fin font-elles appel à ces experts ? L'interview de quelques praticiens de la Supply Chain ayant eu recours aux services de cabinets de conseil à plusieurs reprises donne des réponses sur les attentes, les apports et les limites de cette collaboration...

Cette année, la parole est aux clients ! En préambule, comme vous le constaterez, seuls des cabinets de taille modeste ont été en mesure de nous mettre en relation avec leurs clients. La lecture de ces témoignages doit donc tenir compte de ce paramètre. Premier constat ? Les clients semblent unanimement convaincus de l'intérêt de solliciter des cabinets de conseil dans le cadre de missions bien définies. Leur valeur ajoutée n'est pas sujette à discussion. L'utilité du regard extérieur est une des raisons d'achat citées par tous. L'apport d'expertises pointues également. Les clients sont friands de « benchmark » et des expériences acquises par les consultants sur des projets similaires dans d'autres sociétés. L'objectif est de s'appuyer sur eux pour éviter les écueils « classiques ». Par ailleurs, les consultants peuvent tout simplement pallier le manque de ressources en interne.

Des individus plutôt que des cabinets

Les clients interrogés font appel à des consultants pour des projets de tailles très variées. Les procédures de sélection des cabinets diffèrent alors. Pour des missions ne nécessi-





tant pas une équipe (périmètre restreint, sujet requérant une expertise particulière, etc.), les clients favorisent très nettement les individus aux cabinets. Ils choisissent de faire intervenir des personnes bien identifiées avec lesquelles ils ont l'habitude de travailler. La confiance est l'élément clef et les clients capitalisent sur la connaissance de l'entreprise accumulée par le consultant au fil de ses interventions. A l'inverse, pour des projets de plus grande envergure, les clients lancent régulièrement des appels d'offres. Force est de constater qu'ils y incluent souvent des cabinets avec lesquels ils ont déjà leurs habitudes. Les témoignages recueillis révèlent une appétence pour les « pure players » de la Supply Chain de taille intermédiaire.

L'entreprise, seul pilote à bord !

Faire ou faire faire ? Si les compétences existent en interne et que les ressources nécessaires sont suffisantes, les entreprises préféreront faire elles-mêmes plutôt que de s'adresser à des cabinets. Par ailleurs, les « utilisateurs » de conseil alertent sur la nécessité de laisser les équipes en interne mettre en musique les plans d'actions préalablement définis conjointement. Les consultants sont des facilitateurs mais les équipes doivent rester maîtres des sujets. Il en va de la pérennité des apports de la mission de conseil. A bon entendeur, salut ! ■ **Bruno Siguiche**

David Brissard,
 Directeur Général d'Iris Logistique
*« Aujourd'hui, le trop plein d'offres
 conduit à des dérives »*



© IRIS LOGISTIQUE

« Au sein du Groupe Agrial, Iris Logistique tout comme les autres activités du Groupe sollicite des cabinets de conseil lorsque nous cherchons à nous appuyer sur des expertises plus techniques et plus pointues que celles dont nous disposons en interne. Leur expérience acquise au cours de missions réalisées dans d'autres entreprises est précieuse pour nous éviter de reproduire des erreurs identifiées ailleurs. Les consultants nous transmettent également les bonnes pratiques académiques, que nous adaptons ensuite à la culture et à l'activité de notre entreprise. Néanmoins, ils ne sont pas là pour faire le travail à notre place mais pour nous aider à le faire ! Leur œil extérieur est particulièrement utile dans le cadre de mission de re-engineering (modernisation des processus et des pratiques) de schémas Supply Chain (SC) pour analyser notre organisation et identifier des leviers de progrès. Leur recul nous est aussi très profitable pour des missions visant à constituer des alliances avec des industriels (définir une organisation pérenne et bénéfique pour toutes les parties prenantes, mettre en œuvre les synergies attendues, etc.). »

**Un accompagnement
 dans la réponse aux appels d'offres**

« Par ailleurs, nous employons des consultants pour nous accompagner dans la réponse à des Appels d'Offres (AO) de transport ou d'entreposage. Ils nous aident à mieux structurer notre demande grâce à leur vision large du marché. En revanche, nous gardons la main sur le pilotage du processus. Ils nous assistent aussi dans le choix de solutions informatiques (ERP, WMS, etc.). Sur des sujets mineurs, pour limiter les délais de familiarisation avec l'entreprise, nous faisons intervenir les consultants avec lesquels nous avons construit une relation de confiance et de proximité. En revanche, sur des sujets plus larges, nous lançons un AO auprès de cabinets spécialisés sur les domaines visés, et incluant les sociétés avec lesquelles nous avons l'habitude de travailler. Nous élaborons alors une grille d'évaluation dont les critères de pondération varient selon la nature des missions. En fonction du type de projet, je fais intervenir des cabinets différents pour utiliser au mieux les compétences des uns et des autres. »

Des liens étroits avec des cabinets à taille humaine

« J'ai le sentiment que l'offre en matière de cabinets spécialisés en SCM ne cesse de croître mais sa qualité est très hétérogène. Auparavant, la SC intéressait moins d'acteurs et les cabinets positionnés sur ce créneau étaient de vrais experts de la question. Aujourd'hui, le trop plein d'offre conduit à des dérives. Par ailleurs, offre de qualité ne rime pas systématiquement avec gros cabinets dont le réflexe consiste bien souvent à envoyer des consultants juniors. C'est pourquoi, nous avons des liens étroits avec des cabinets à taille humaine, où c'est la relation entre les hommes de l'entreprise et du cabinet qui prévaut, bien plus que le renom de la société de conseil qui intervient. » ■ BS



© FOTONIC/FOTOLIA

Saint-Maclou

Un accompagnement de proximité pour sa transformation

Saint-Maclou se fait accompagner par un cabinet de conseil dans le cadre de son projet de transformation. Son critère de sélection ? Les individus avant tout.

Pascal Wronski,
Directeur de l'Organisation et des Systèmes
d'Information de Saint-Maclou



Tanguy De Courville,
Responsable Approvisionnement
de Saint-Maclou

Saint-Maclou opère une transformation majeure depuis un peu plus de 2 ans. L'objectif ? Passer d'un métier de distributeur à un métier de services comme vendeur de solutions personnalisées en décoration des sols, des murs et des fenêtres. C'est dans ce cadre que s'inscrit le projet de refonte du Système d'Information (SI), initialisé il y a un an (prévu pour durer 3 ans) et baptisé MAC2, de tout le « back-office » de l'enseigne (finance, achats, approvisionnements, Supply Chain, etc.). Au-delà des outils informatiques, ce sont les processus et les organisations qui ont été passés au peigne fin au cours de la phase de conception. Ce projet est considéré en interne comme stratégique et indispensable à la transformation de l'entreprise. Lors du démarrage du projet, l'entreprise ne disposait pas de suffisamment de ressources. « *Tanguy De Courville, notre Responsable Approvisionnement, prenait tout juste ses fonctions sur une création de poste. Son arrivée a coïncidé précisément avec le début du projet. Ses responsabilités opérationnelles cumulées à la découverte du périmètre et au recrutement de son équipe limitaient sa disponibilité. Ce contexte nous a poussés à faire appel à un cabinet de conseil (Suppleo Conseil) pour travailler sur le projet sous la responsabilité de Tanguy* », développe Pascal Wronski, Directeur de l'Organisation et des Systèmes d'Information de Saint-Maclou et en charge du projet MAC2. Tanguy De Courville, Responsable Approvisionnement de Saint-Maclou, confirme : « *J'avais besoin d'un support sur la partie conception du projet qui nous occupait alors 50% du temps. Sébastien Champetier de Ribes, Consultant et Fondateur de Suppleo Conseil, nous a aidés sur la partie projet. En outre, il nous a fait bénéficier de son expertise métier sur les approvisionnements et le SI. Il intervient comme Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) c'est-à-dire comme soutien aux métiers, en interface avec la maîtrise d'œuvre représentée par la DOSI et l'intégrateur* ».

Bien choisir son cabinet

« *Nous n'avons pas lancé d'Appel d'Offres (AO). C'est grâce à notre réseau que nous avons rencontré ce consultant dont l'expérience des contextes métiers et outils, proches de ceux de notre projet, nous intéressait*, explique Pascal Wronski. Et d'ajouter : *Bien plus qu'une marque ou qu'un cabinet en particulier, nous choisissons avant tout des individus. Au-delà des compétences, nous sommes sensibles à la personnalité du consultant et à sa capacité de s'intégrer à notre entreprise (notre culture, nos spécificités, nos objectifs, etc.). Je m'assure aussi qu'il soit considéré en interne comme un acteur à part entière du projet pour lequel nous le sollicitons. Notre objectif est d'établir une relation de confiance dans la durée* ». Saint-Maclou a d'ailleurs décidé de confier d'autres tâches au cabinet. « *A mon arrivée dans l'entreprise, il n'existait pas de direction SC. Celle-ci (regroupant le transport, la logistique et les approvisionnements) a été officiellement créée il y a quelques mois. Nous souhaitons désormais la structurer et l'organiser au mieux. Suppleo Conseil nous accompagnera dans cette démarche de modélisation des flux d'approvisionnements, de définition de la cible la plus cohérente et du dimensionnement des outils (entrepôt, plan de transport, etc.). Nous souhaitons capitaliser sur leur connaissance de notre société* », précise Tanguy De Courville. Pascal Wronski insiste néanmoins pour dire qu'il est fondamental de systématiquement s'interroger sur ce qui doit être fait en interne et met en garde contre les risques de « *consultant dépendance* » ! ■ **Bruno Siguiche**

Yannick Buisson,

Directeur Général France de FM Logistic

« Utiliser des consultants pour éviter de traiter les sujets managériaux en interne est une erreur »

« Nous sollicitons les cabinets de conseil pour bénéficier d'un regard extérieur et de « benchmarks ». Nous sommes particulièrement intéressés par les expériences acquises par les consultants au sein d'autres entreprises. Pour des sujets de remise en cause des processus, ils sont capables de faire émerger des solutions que nous n'irions pas chercher en interne. Par ailleurs, nous ne disposons pas toujours des compétences pour traiter les sujets stratégiques qui requièrent une méthodologie spécifique. Un consultant nous accompagne donc dans l'élaboration de notre plan stratégique réalisé tous les 3 ans. Nous recourons aussi à ses services pour nous aider à animer les « ateliers réflexion » que

nous organisons avec nos clients (impact du digital dans le retail, etc.). Nous employons également des consultants dans le cadre de projets de transformation ciblés. A titre d'illustration, nous déployons depuis 2 ans de l'amélioration continue. Un cabinet dispense à nos employés des « formations action » (formation, coaching et mise en action). Nous nous appuyons aussi sur eux pour répondre à des appels d'offres (AO) dans de nouveaux secteurs d'activité pour lesquels nous ne maîtrisons pas tous les paramètres (référentiels, etc.). L'intervention des cabinets est particulièrement précieuse durant les phases de conception, de diagnostic et d'élaboration d'un projet ».

Les équipes internes doivent maîtriser le sujet de A à Z

« Le déploiement quant à lui doit absolument être réalisé par le management de l'entreprise. Utiliser des consultants pour éviter de traiter les sujets managériaux en interne est une erreur. Nous travaillons en général avec des cabinets spécialisés en Supply Chain. Pour les sujets stratégiques (définition de plan à 3 ans, refonte de nos offres, etc.), je travaille toujours avec la même personne, en l'occurrence Eric Blandin (Newloop Partners) en raison de sa capacité à traiter tant des sujets stratégiques qu'opérationnels avec le pragmatisme qui caractérise notre entreprise. Pour des missions plus standardisées et à une échelle plus large, comme le déploiement d'une formation, nous lançons un AO auprès de cabinets que nous connaissons. Nos critères de sélection sont alors la créativité en matière d'animation et de supports, l'expérience des consultants puis le prix. Il est ensuite fondamental de bien formaliser les attendus (objectifs, livrables) au démarrage de la mission et de se mettre d'accord sur les ressources internes à mettre à disposition. Ce dernier point est essentiel pour qu'il y ait une appropriation et une montée en compétence des équipes internes afin qu'elles maîtrisent le sujet dès le lancement de la mission et surtout à la fin. » ■ BS



©FM LOGISTIC

Brigitte Michaud,

Vice-President Global Supply Chain de Zoetis

« Si je dispose des compétences en interne, je vais toujours préférer mobiliser mes ressources »



© ZOETIS

« Les besoins en achat de conseil sont étroitement liés à la maturité de l'organisation de l'entreprise et à la disponibilité de ressources de bon niveau en interne capables de gérer elles-mêmes des projets. Si je dispose des compétences en interne, je vais toujours préférer mobiliser mes ressources plutôt que de faire appel à des consultants. Au cours de ma carrière professionnelle, j'ai déjà fait appel à un cabinet de conseil pour 2 types de projets. Tout d'abord, ceux de grande envergure qui nécessitent l'intervention d'une équipe mixte d'analystes et de management. Par exemple, pour des études de Cost to Serve pour lesquelles nous n'avons pas la capacité en interne de réaliser les calculs complexes dans un délai très court. Après la réalisation de ces simulations, le cabinet a restitué un plan d'action que nos équipes ont elles-mêmes déployé. Autre exemple dans le cadre d'un projet de refonte du « Demand Planning » au niveau européen. Le cabinet, après avoir finement analysé l'ensemble de nos processus en place, a préconisé des recommandations. Pour ces grands projets, je lance systématiquement un appel d'offre (AO) en mettant en général trois cabinets en compétition avec qui j'ai mes habitudes, des « pure players » de la Supply Chain de taille intermédiaire. »

L'engagement sur les résultats est un critère de choix

« J'évite les gros cabinets qui ont la fâcheuse tendance d'imposer des profils trop juniors. Les critères de choix au moment de l'AO sont l'engagement sur les résultats, les expériences passées et le prix bien qu'en général ils finissent tous par s'aligner. J'emploie aussi des consultants sur des projets de moindre envergure pour lesquels je recherche une expertise particulière et un point de vue différent. C'est souvent le cas pour des sujets de Value Stream Mapping (VSM). Au-delà d'un cabinet, je choisis plutôt de travailler avec une personne de confiance. Je fais régulièrement appel à Eric Blandin (Newloop Partners), dont les qualités et l'expertise sont réelles dans le domaine de la Supply Chain. Il nous assiste pour cartographier les processus, sait poser les bonnes questions pour identifier les dysfonctionnements et définir une cible, puis aide à bâtir un plan d'action. En revanche, ce sont aux équipes de s'approprier ensuite le plan d'action et d'en assurer la mise en place. Le consultant est bien là pour jouer le rôle de facilitateur. » ■ BS



© FRESHIDEA/FOTOLIA

Record battu pour l'édition 2015 !

134, c'est le nombre record de cabinets recensés pour cette édition 2015 de notre traditionnel « Pour vos appels d'offres – Cabinets de Conseil en SCM ». Un panel riche à consommer sans modération lors de vos prochaines consultations !

Toujours plus en 2015 ! Cette nouvelle édition de notre traditionnel « Pour vos appels d'offres – Cabinets de Conseil en SCM (Supply Chain Management) » bat son plein avec pas moins de 134 cabinets référencés. Un nouveau record. Les informations communiquées par les cabinets de conseil sont synthétisées dans le tableau page 96. Celui-ci ne prétend pas à l'exhaustivité. Les secteurs d'activité d'intervention des cabinets y sont mis en lumière ainsi que, comme chaque année, l'année de création et la localisation du siège du cabinet, son implantation ou non à l'étranger, le nombre total de salariés et de consultants spécialisés en SCM ainsi que le chiffre d'affaires (CA total et CA SCM) réalisé en 2014. L'ensemble des fiches détaillées sera prochainement consultable sur notre site internet (www.SupplyChainMagazine.fr, Rubrique Pour Vos Appels d'offre). Vous y remarquerez parmi les nouveautés, l'ajout d'un domaine d'expertise, celui de la Transformation digitale. Cette case a d'ailleurs été cochée par de nombreux cabinets prouvant ainsi que le sujet est on ne peut plus d'actualité.

De nouveaux entrants

Une quinzaine de cabinets font leur entrée dans le référencement de cette année mais seule une minorité d'entre eux voit réellement le jour cette année : AC Factory (2015), Accelean Management Consultants (2005), Agilea (2009), AL Solutions (2001), Alpha logistics consulting (2012), Althea (2005), Critt Transport & Logistique (1992), Eleven Strategy & management (2008), Gerardin Conseil (1993), Grant Thornton (2001), Igloo (2011), Logicités (2015), Magellis consultants (2000), Segula Matra Technologies (1985), Such-Solutions (2015), Supply Chain Experts (2008) et Tokema International (2013). D'autres réintègrent le référencement après une année d'absence. Un petit nombre, ayant cessé toute activité depuis l'année dernière, n'est plus en mesure de nous répondre. Bien que le référencement ne cesse de croître, cela ne démontre pas pour autant une augmentation criante de la demande. Laquelle est difficile à estimer compte-tenu de la quantité non négligeable de cabinets ne souhaitant pas communiquer leur CA réalisé en SCM...

Une majorité de cabinets de taille intermédiaire

Le marché du conseil en SCM est incontestablement atomisé. 134 cabinets, oui, mais de tailles très variées... 14,5% des cabinets ne déclarent qu'un consultant spécialisé en SCM et 22% entre 1 et 5 inclus. Près de 31% des cabinets en affichent entre 5 et 20 (inclus). Les deux tiers des cabinets recensés disposent donc de maximum 20 consultants spécialisés en SCM. 22% des cabinets déclarent entre 22 et 100 consultants SCM et 10,5% de notre liste, plus de 100. Il s'agit souvent de grands acteurs généralistes implantés dans de nombreux pays. Quelle que soit la taille du cabinet, l'internationalisation des missions est une tendance commune à beaucoup d'entre eux, parfois à travers l'ouverture de bureaux à l'étranger, mais pas nécessairement. Un nombre significatif de missions les oblige en effet à étendre leur terrain de jeu au-delà des frontières. Nous vous invitons à prendre connaissance dans un premier temps du tableau de synthèse puis, pour approfondir si nécessaire, les fiches détaillées qui, nous l'espérons, vous seront utiles lors de vos prochains appels d'offres.■

Bruno Siguiche



Edition 2015 : 134 Cabinets de Conseil en SCM

Informations générales					Principaux secteurs d'intervention																											
Cabinet de conseil en SCM	Année de création	Siège	Implantations à l'étranger(*)	Nombre de salariés total Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2014	CA total/SCM en 2014 (en M€)	Aéronautique / Défense	Agroalimentaire	Automobile	Banques & Assurances	BTP	Chimie	Cosmétiques / Parfums	Distrib./Négoce/Distrib. Spécialisée	E-Commerce / VAD	Edition / Presse	Electronique & High Tech	Energie & Utilities	Hôpitaux	Humanitaire	Luxe	Média & Loisirs	Méallurgie	Pièces de rechange	Prestataires Logistiques	RHD (restauration hors domicile)	Santé / Pharmacie	Secteur public / Associations	Telecom	Textile	Transport	Autre	
1	A22, Expert en logistique	2006	La Baume de transit	N	2 / 2	0,2 / 0,2	●	●			●	●	●	●												●			●	●		
2	A VISION	2006	Nantes	N	0 / 1	0,1 / 0,1	●	●				●	●	●	●	●	●				●			●			●			●		
3	ABINGTON ADVISORY	2013	Paris	O	80/15 (en 2015)	4/NC	●	●				●	●	●	●	●	●				●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
4	AC FACTORY	2015	Fronton	N	7/6 (en 2015)	NA / NA	●	●				●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
5	ACCLEAN Management Consultants	2005	Nantes	N	24 / 8	NC / NC	●	●																		●					●	
6	ACCELIIS	2004	Valence	N	2 / 1	0,41 / 0,41		●				●	●								●	●		●	●	●						
7	ACCENTURE	1973	Paris (France)	O	336.000 / >15.000 (dont 170 en France)	22.800 / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
8	ACSEP	2005	Aix-en-Provence	N	30 / 18	3,2 / 3		●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	
9	ADAMEO-FIL	2011	Lyon	O	>20 / >12	2 / 2		●	●			●	●	●	●	●	●	●			●	●		●	●	●	●			●	●	
10	ADVAXIA Conseil	2008	Rennes	N	NC / NC	NC / NC	●	●	●			●	●	●	●	●	●				●			●	●	●	●					
11	AGILEA	2009	Toulouse	N	15 / 13	1,37 / 1,03	●	●	●			●	●			●	●	●			●			●	●	●	●	●			●	
12	AJBD	2002	Paris	P	10 / 3	0,9 / 0,2						●																			●	
13	AKEANCE Consulting	2004	Paris	O	70 / 15	10 / 1,5	●	●	●				●	●	●	●	●				●			●	●	●	●				●	
14	AL SOLUTIONS	2001	Région parisienne	N	0 / 0	0,095 / 0,095	●	●													●											
15	ALIZNET Group (Barthel & Schunck Consulting)	2002	Paris	O	80 / 10	9,2 / NC		●				●	●	●							●									●		
16	ALPHA LOGISTICS Consulting	2012	Bordeaux	N	1 / 1	NC / NC		●	●		●	●	●	●	●	●	●				●			●			●					
17	ALTHEA	2005	Boulogne Billancourt	N	120 / NC	17 / NC	●	●	●				●			●					●	●		●			●	●			●	
18	ARCHILOG	2000	Eguilles	P	5 / 7	0,6 / 0,6 (France) (11 dans le monde)						●	●	●	●	●					●	●				●						
19	ARGON Consulting	2001	Levallois-Perret	O	107 / 95	22,5 / 22	●	●	●				●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
20	ATEOL Supply Chain Solutions	2008	Saint Malo	N	2 / 2	0,2 / 0,2		●	●		●	●	●	●	●	●	●				●			●	●	●	●	●	●	●	●	
21	AXALTEC	2006	Saint Gratien	N	15 / NC	2,7 / NC	●	●	●			●	●								●			●			●				●	
22	AXEFLOW	2005	Moissy Cramayel	P	3 / 3	0,44 / 0,44	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
23	AXOMA Consultants	2008	Levallois-Perret	N	20 / 11	4,04 / 2,02	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
24	AXSENS	2005	Toulouse	N	34 / 30	3,5 / 3,5	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●			●			●	●	●	●				●	
25	B2G Consulting	2009	Paris (France)	O	35 / 28	6,5 / 6,5	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●			●			●	●	●	●	●	●	●	●	
26	BARTLE BUSINESS Consulting	2005	Paris	O	25 / 16	3 / 1,8	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
27	BEARINGPOINT France	2002	Amsterdam / La Défense (France)	O	3.500 (UE) / 105 (en France)	NC / NC	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	

Informations générales						Principaux secteurs d'intervention																											
Cabinet de conseil en SCM	Année de création	Siège	Implantations à l'étranger(*)	Nombre de salariés total Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2014	CA total/SCM en 2014 (en M€)	Aéronautique / Défense	Agroalimentaire	Automobile	Banques & Assurances	BTP	Chimie	Cosmétiques / Parfums	Distrib./Négoce/Distrib. Spécialisée	E-Commerce / VAD	Edition / Presse	Electronique & High Tech	Energie & Utilities	Hôpitaux	Humanitaire	Luxe	Média & Loisirs	Métallurgie	Pièces de rechange	Prestataires Logistiques	RHD (restauration hors domicile)	Santé / Pharmacie	Secteur public / Associations	Telecom	Textile	Transport	Autre		
28	BELLES-USINES	2010	Nantes	N	5 / 5	1 / 1	●	●	●		●	●				●					●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
29	BILL BELT Excellence	1987	Paris	N	2 / 8	NC / NC	●		●			●	●			●					●	●	●			●		●	●	●	●		
30	BP2R	2005	Paris	N	30 / 28	2,5 / 2,5		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
31	BRAVOLUTION	2000	Milan / Boulogne Billancourt (France)	O	600 / 600	71 / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●			
32	BUSINESS FLOW Consulting	2002	Versailles	N	5 / 5	0,5 / 0,5	●				●	●				●	●				●												
33	Cabinet INFHOTEP	2005	Paris	N	26 / 5	3 / 0,5	●			●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●				●				●			
34	CAPGEMINI Consulting	2006	Paris	O	900 / 160 (en France)	200 / NC (en France)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
35	CEREZA Conseil	2005	Paris	O	115 / 25	17 / 3			●	●			●				●						●	●		●	●	●	●	●	●	●	
36	CFG-Logilité	1985	Mareuil la Motte	P	0 / 5	0,25 / 0,25	●	●	●		●	●	●			●					●	●				●				●			
37	CGI Business Consulting (entité conseil de CGI)	1987	Paris la Défense	O	952 / 120	NC / NC	●		●		●	●	●	●		●	●				●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	

POUR VOS APPELS D'OFFRES

(*) O = OUI, en direct / N = NON / P = Oui, via des partenaires

NC: Non Communiqué / NA: Non Applicable

NB: Figurent dans ce tableau les cabinets que nous avons sollicités et qui nous ont répondu dans les temps ou qui sont venus à nous

Informations générales					Principaux secteurs d'intervention																											
Cabinet de conseil en SCM	Année de création	Siège	Implantations à l'étranger(*)	Nombre de salariés total Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2014	CA total/SCM en 2014 (en M€)	Aéronautique / Défense	Agroalimentaire	Automobile	Banques & Assurances	BTP	Chimie	Cosmétiques / Parfums	Distrib./Négoce/Distrib. Spécialisée	E-Commerce / VAD	Edition / Presse	Electronique & High Tech	Energie & Utilities	Hôpitaux	Humanitaire	Luxe	Média & Loisirs	Métallurgie	Pièces de rechange	Prestataires Logistiques	RHD (restauration hors domicile)	Santé / Pharmacie	Secteur public / Associations	Telecom	Textile	Transport	Autre	
38	CHRYMELIE	2013	Paris	N	2 / 1	NC / NC	●	●	●			●	●	●	●	●					●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
39	CITWELL	2004	Paris	P	25 / 22	3 / 3	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
40	CLD Conseil	2014	Paris	N	3 / 2	0,55 / 0,55	●		●												●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
41	CLEAR Management	2007	Le Mans	N	1 / 3	0,15 / 0,15	●	●	●			●	●	●									●		●	●	●	●	●	●	●	
42	COLIBEE	2008	Paris	O	15 (220 consultants partenaires)/50	6,5 / 1,1		●				●	●											●		●						
43	COLICOACH	2010	Paris	N	1 / 1	< 0,2 / < 0,2							●	●											●		●				●	
44	COLISCONSULT	2005	St-Maur-des-Fossés	N	3 / 2	NC / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
45	CORPORATE LINX	2008	Paris	O	10 / 3	0,65 / NC	●	●	●				●	●									●		●	●	●	●	●	●	●	
46	CPV Associés	2004	Montrouge	N	7 / 7	1,3 / 1,3		●				●	●	●	●	●					●			●	●	●	●	●	●	●	●	
47	CRITT T&L	1992	Le Havre	N	9 / 6	0,85 / 0,49	●	●	●			●	●					●			●			●		●	●	●	●	●	●	
48	CRYSTAL Consultants	2000	Cenon	N	4 / 4	0,695 / 0,695	●	●				●	●		●			●							●					●		
49	CSC	1991	La Défense	O	2.500 / 120	12.200 (M\$) / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
50	DELOITTE	1845	New York City (US) Neuilly sur Seine (France)	O	210.000 / 1.500 (Monde)	34.200 M\$ / NC (Monde)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
51	DELVILLE Management	2010	Paris	O	10 / 2	NC / NC	●	●	●			●	●																			
52	DESPROGES Consulting	2007	Paris	N	3 / 2	NC / NC						●				●	●				●										●	
53	DIAGMA	1973	Paris	O	NC / 50	NC / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
54	EFESO Consulting	1981	Paris	O	> 300 / > 250	64 / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
55	ELCIMAI	1992	Melun	N	250 / 6	45 / 0,6	●	●				●	●	●					●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
56	ELEVEN Strategy & Management	2008	Paris	O	30 / 5	4,2 / 0,5		●	●			●	●			●	●				●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	
57	ELITE Organisation	2003	Nantes	N	8 / 5	0,9 / 0,6	●	●	●		●	●	●	●	●	●				●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	
58	ELYKA	2003	Paris	N	5 / 5	0,8 / 0,8	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
59	EURODECISION	1987	Versailles	O	58 / 10	5,4 / 1	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
60	EUROGROUP Consulting	1982	La Défense	O	310 / 50 (en France)	50 (France) / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
61	EXALION Consultants	2006	Montbouy	N	2 / 2	0,2 / 0,2		●				●	●	●	●	●					●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	
62	EXEIS Conseil	2009	Nantes	N	69 / 20	8,9 / 2,2	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
63	EY Advisory	2005	Courbevoie	O	850 / 206	NC / NC	●	●				●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
64	FREELOG Consulting	2001	Paris	O	30 / 30	NC / NC	●		●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
65	GCL	1995	Montréal (Canada)	O	35 / 32	4 / 4	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
66	GERARDIN Conseil	1993	Paris	N	3 / 1	0,1 / NC												●									●			●		
67	Gestion Conseil ROBERT LAMARRE et Associés	1991	Montréal (Canada)	N	12 / 8	NC / NC	●					●	●	●			●						●	●	●			●		●		
68	GRANT THORNTON	2001	Paris	O	1.600 / 5 (+20 en achat)	155 / 5		●	●	●		●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Informations générales					Principaux secteurs d'intervention																										
Cabinet de conseil en SCM	Année de création	Siège	Implantations à l'étranger(*)	Nombre de salariés total Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2014	CA total/SCM en 2014 (en M€)	Aéronautique / Défense	Agroalimentaire	Automobile	Banques & Assurances	BTP	Chimie	Cosmétiques / Parfums	Distrib./Négoce/Distrib. Spécialisée	E-Commerce / VAD	Edition / Presse	Electronique & High Tech	Energie & Utilities	Hôpitaux	Humanitaire	Luxe	Média & Loisirs	Métallurgie	Pièces de rechange	Prestataires Logistiques	RHD (restauration hors domicile)	Santé / Pharmacie	Secteur public / Associations	Telecom	Textile	Transport	Autre
69	IGLOO	2011	Bruxelles (Belgique) Paris (France)	O	2 / 2	NC / NC	●					●						●			●		●						●		
70	ITELLIGENCE	1989	Bielefeld (Allema.) Paris, Lyon, Toulouse	O	4.100 / > 600	556,8 / NC	●	●	●		●	●	●	●	●	●				●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
71	JBG Consultants	1987	Rennes	N	16 / 5	2,5 / 1	●					●	●												●			●	●	●	
72	JLL	1971	Paris	O	588 / 10	4.700 M\$ (Monde) / NC	●	●		●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
73	KARISTEM	2009	Paris	N	35 / 12	4 / 1	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
74	KEA & Partners	2001	Malakoff	O	140 / 50 (en France)	NC / NC	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
75	KEPLER	2007	Paris	O	50 / 50	4,7 / 4,7	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
76	KLB GROUP	1995	Neuilly-Plaisance	O	600 / NC (Monde)	NC / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
77	KPMG	1922	Paris la Défense	O	8.200 / 50	906 / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
78	KURT SALMON	1935	Neuilly-sur-Seine	O	1.400 / > 300	225 / 65	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
79	KYU Associés	2003	Paris	O	25 / 15	3 / 1,5	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
80	LASCE Associates	2003	Paris	N	52 / 47	6,6 / 5,2	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
81	LIMESTREAMS	2011	Paris	P	15 / 10	NC / NC	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
82	LOGICITÉS	2015	Paris	N	1 / 1	NA / NA							●	●									●						●		
83	LOJE Associates	2013	Bordeaux	O	2 / 2	0,5 / 0,5	●	●	●			●	●	●	●	●				●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
84	LYN Management Consulting	2009	Paris	N	NC / 50	NC / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
85	MAGELLIS Consultants	2000	Paris	N	90 / 10	8,7 / 2	●	●	●	●							●					●									
86	Manche Atlantique Stratégie	2006	Le Havre	P	1 / 7	< 1 / < 1	●	●				●			●	●						●	●		●				●	●	
87	MARRIS Consulting	2005	Paris	N	12 / 12	NC / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
88	MEOTEC	2005	Boulogne Billancourt	N	200 / 100	15 / 9,8	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
89	METIS Consulting	1999	Paris	N	25 / 23	4,4 / 4,4	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
90	MLA Conseil	2009	Paris	N	15 / 8	1 / 0,5	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
91	MÖBIUS	1997	Gand (Belgique) Paris (France)	O	150 / 40	19 / 5,5	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
92	MOVENTEAM Conseil Industriel	2006	Grenoble	N	6 / 4	NC / NC	●	●	●		●	●	●		●	●	●				●	●	●							●	
93	MURANO Conseil	2010	Boulogne Billancourt	N	7 / 4	0,5 / 0,25						●	●	●	●	●				●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●
94	MUTUALOG	2008	Paris	N	4 / 4	0,52 / 0,52	●	●				●	●	●	●	●			●		●		●	●	●	●	●	●	●	●	●
95	NEWLOOP Partners	2010	Chatou	N	2 + 1 tps partiels / 2	0,4 / 0,3	●	●	●			●	●	●						●			●	●	●	●	●	●	●	●	●
96	NEWTON VAUREAL Consulting	1998	Paris	O	15 / 15	NC / NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

(*) O = OUI, en direct / N = NON / P = Oui, via des partenaires

NC: Non Communiqué / NA: Non Applicable

NB: Figurent dans ce tableau les cabinets que nous avons sollicités et qui nous ont répondu dans les temps ou qui sont venus à nous

Informations générales						Principaux secteurs d'intervention																											
Cabinet de conseil en SCM	Année de création	Siège	Implantations à l'étranger(*)	Nombre de salariés total Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2014	CA total/SCM en 2014 (en M€)	Aéronautique / Défense	Agroalimentaire	Automobile	Banques & Assurances	BTP	Chimie	Cosmétiques / Parfums	Distrib./Négoce/Distrib. Spécialisée	E-Commerce / VAD	Edition / Presse	Electronique & High Tech	Energie & Utilities	Hôpitaux	Humanitaire	Luxe	Média & Loisirs	Métallurgie	Pièces de rechange	Prestataires Logistiques	RHD (restauration hors domicile)	Santé / Pharmacie	Secteur public / Associations	Telecom	Textile	Transport	Autre		
97 OCTI	2008	Lacroix Saint Ouen	N	3 / 1	0,83 / NC								●	●		●					●	●	●	●	●	●				●	●		
98 OLIVER WIGHT EAME	1980	Gloucester (UK) Lyon (France)	O	NA / 80 (monde)	NC / NC	●	●	●			●	●				●		●		●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
99 OMEGA HIGHTECH	2006	Paris	O	12 / 12	1,2 / 1,2		●					●	●	●		●					●	●			●	●	●				●	●	
100 OPUS 31	2004	Cugnaux	N	NC / 1	NC / NC	●	●					●	●					●				●	●	●	●	●	●				●	●	
101 OXIANE	2004	Toulouse	N	1 / 1	0,09 / 0,05	●	●									●		●					●	●		●	●						
102 PERFORM LOG	2011	Jarnac	N	0 / 1	0,1 / 0,1		●					●	●	●									●	●	●	●	●	●				●	●
103 PIXIS Conseil	2005	Neuilly-sur-Seine	N	12 / 5	1,8 / 0,8		●					●	●	●	●	●			●	●	●				●	●	●				●	●	
104 PROCONSEIL	1984	Paris	N	30 / 26	6 / NC	●	●				●	●									●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
105 PRODUCTIVIX	2002	Bourgoin-Jallieu	N	1 / 1	0,06 / 0,05	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
106 PROGRESS Partners	2006	Paris	N	12 / 10	2,2 / NC	●	●	●	●			●	●			●		●			●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
107 PROLOGUE Conseil	1998	Bois-Colombes	N	0 / 3	NC / NC													●															

Informations générales						Principaux secteurs d'intervention																										
Cabinet de conseil en SCM	Année de création	Siège	Implantations à l'étranger(*)	Nombre de salariés total Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2014	CA total / SCM en 2014 (en M€)	Aéronautique / Défense	Agroalimentaire	Automobile	Banques & Assurances	BTP	Chimie	Cosmétiques / Parfums	Distrib./Négoce/Distrib. Spécialisée	E-Commerce / VAD	Edition / Presse	Electronique & High Tech	Energie & Utilities	Hôpitaux	Humanitaire	Luxe	Média & Loisirs	Métallurgie	Pièces de rechange	Prestataires Logistiques	RHD (restauration hors domicile)	Santé / Pharmacie	Secteur public / Associations	Telecom	Textile	Transport	Autre	
108	PWC	NC	Neuilly-sur-Seine	O	4.000 / 50 (en France)	689 / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
109	REL Consultancy (The Hackett Group)	1976	Londres (UK) Paris (France)	O	30 pour la branche REL Consultancy en Europe / 35	17 / 9	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
110	RENAULT Consulting	1989	Boulogne Billancourt	O	150 / 40	27 / 3,8	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
111	RESOURCES GLOBAL PROFESSIONALS France	2000	Irvine, Californie (USA) Paris (France)	O	3.100 / 200 (Monde)	416 / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
112	ROLAND BERGER Strategy Consultants	1967	Munich (Allemagne) Paris (France)	O	2.400 / NC (Monde)	NC / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
113	SAY Partners	2012	Paris	N	15 / 15	NC / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
114	SCIBARS	2006	Noisy-le-Roi	N	8 / 6	0,75 / 0,75	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
115	SEGECO Consulting	2009	Lyon	N	77 / > 18	6,1 / 2,1	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
116	SEGULA Technologies	1985	Nanterre	O	7.000 / 500	400 / 25	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
117	SIA Partners	1999	Paris	O	600 / 60	88 / 8	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
118	STANWELL Consulting	2006	Paris	N	100 / 22	29 / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
119	SUCH Solutions	2015	Chalon-sur-Saône	N	0 / 1	NA / NA	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
120	SUPPLEO Conseil	2014	Villeneuve d'Ascq	N	1 / 1	0,06 / 0,06	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
121	SUPPLY ADVICE	2013	Artas	N	1 / 1	0,171 / 0,171	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
122	SUPPLY CHAIN CONSULTING SERVICES (SCCS)	2014	L'Isle sur la Sorgue	N	1 / 1	NA / NA	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
123	SUPPLY CHAIN Experts (enseigne rattachée au Groupe SMARTLOG)	2008	Laval	N	8 / 15	1,033 / 0,5	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
124	SUPPLY CHAIN MASTERS	2002	Paris	N	2 / 7	NC / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
125	TNP	2007	Neuilly-sur-Seine	N	125 / 20	15,3 / 2	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
126	TOKEMA International	2013	Londres (UK)	O	3 / 3	NC / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
127	TRAKER	2008	Paris	N	11 / 10	1 / 1	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
128	VALESSENTIA Consulting Group	2003	Suisse Paris (France)	O	20 / 16	2,7 / 1,4	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
129	VB CONSEIL / MNC	2005	Paris	P	1 / > 10	NC / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
130	VINCI Consulting	1992	Toulouse	O	80 / 75	12 / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
131	VINCIA	2001	Aix-en-Provence	N	8 / 7	NC / NC	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
132	WEGA Conseil	2006	Paris	N	0 / 1	0,14 / 0,08	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
133	WIZE Consulting	2012	Paris	P	NC / NC	0,25 / 0,25	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
134	XP Consulting	1999	Alex (Annecy)	N	0 / 1	0,181 / 0,181	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•