

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

HWG RETAIL MANAGEMENT

1. NOM DU CABINET	HWG Retail Management
2. Date de création	2012
3. Nom du principal dirigeant	Florent Davain
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	-
5. Nombre total de salariés en 2017	5 associés
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	5
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Lille (plus précisément Baisieux) -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	-
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	NC NC
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC NC
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	X
Planification / Appro	X
Production	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	X
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	Management de transition

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

- Stratégie IT & Supply Chain
- Transformation omnicanal
- Performance opérationnelle
- Management de direction

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

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

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

Retail, distribution de gros, e-commerce

17. Principales références clients (10 maxi)

Okaïdi, Camaïeu, Chausport, Nocibé, Rue du commerce, Madura, Hygena, Castorama, Phildar, Pizza Paï...

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

Management de transformation d'entreprise

<p>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui, nous pilotons des projets de transformation de tout ou partie du SI (de l'ERP aux progiciels WMS, TMS etc...) : rédaction cahier des charges, appel d'offre, déploiement.</p> <p>Les best of breed du marché français</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>Selon la nature du projet et du client.</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui (selon la nature du projet)</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Intégration de 2 nouveaux associés - Accompagnement de 3 transformations majeures chez 3 clients du top 10 de leur secteur.
<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 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>-</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Point fort = le profil des 5 associés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 managers expérimentés (tous issus de la distribution, à des postes de direction opérationnelle) - 5 experts aux compétences complémentaires (vision 360° des métiers) - 5 passionnés rompus à la conduite du changement