

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

## LOJE CONSULTING

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>LOJE CONSULTING</b>
<b>2. Date de création</b>	2013
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Jean-François Segneur
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	Idem
<b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>	3
<b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>	3
<b>7. Localisation du siège</b>	Bordeaux
<b>Localisation(s) du cabinet en France</b>	-
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	Maroc
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b>	0,7 M€
<b>CA 2016 en SCM en M€</b>	0,7 M€
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b>	0,75 M€
<b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>	0,75 M€
<b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>	Non
<b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>	-
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>	0
<b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	-

**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	
Prévisions / Demande	X
Planification / Appro	X
Production	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	X
Traçabilité	
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	X
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	-

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

- Lean Supply Chain  
- Supply Chain Finance

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

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

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

- Aéronautique  
- E-commerce / VAD

**17. Principales références clients (10 maxi)**

Airbus, RENAULT, Segula

**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  
N  
-

<p><b>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</b></p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Non</p> <p>-</p>
<p><b>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</b></p> <p><b>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b></p>	<p>Non</p> <p>-</p>
<p><b>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Junior</li> <li>- Confirmé</li> <li>- Expert / associé</li> </ul>	<p>-</p> <p>-</p> <p>1.700 €</p>
<p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</b> (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui</p>
<p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>	<p>-</p>
<p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>	<p>Compactage de 2 entrepôts en 1</p>
<p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b></p>	<p>-</p>
<p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b> (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Développement des activités Maghreb</p>
<p><b>27. Principaux points forts du cabinet</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accompagner les décideurs et non pas produire du « conseil » sous la forme de missions staffées avec des équipes de consultants</li> <li>- Associer Compétences Techniques Métiers et Compétences Managériales</li> <li>- Conviction que la performance dépend non seulement de la maîtrise des compétences techniques mais aussi de la prise en compte des considérations et des motivations des individus</li> </ul>