

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

AXEFLOW

1. NOM DU CABINET	AXEFLOW
2. Date de création	01/06/05
3. Nom du principal dirigeant	Thierry Dromigny
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	-
5. Nombre total de salariés en 2017	3
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	3
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Moissy-Cramayel (Seine-et-Marne)
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Partenariat avec des cabinets européens
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	0,4 M€ 0,4 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	0,45 M€ 0,45 M€
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.)	3 -

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

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

- Stratégie SC / Network Design
- Organisation / Gestion flux
- Automatisation / Engineering d'entrepôt

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

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

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

- Agroalimentaire
- Cosmétiques / Parfums
- Santé / Pharmacie
- Industrie

17. Principales références clients (10 maxi)

Banque de France, Christian Dior, Ipsen, Terrena, Pernod Ricard, Volvic, L'Oréal, Domino's Pizza, Servier, Octapharma

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
N
N
-

<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</p> <p>Navision, SAP, Matrix, Automod, Vif, Cegid, Peoplesoft, Qualiatic, JDA/Manugistics, Bext, Reflex, n.Skep, TourSolver, Axiodis, Sydel, Siemens, Schneider Electric</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>Non</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>NC</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>Animation Conférence Emballage du Club de l'Innovation Logistique de Sénart – Grand Paris Sud</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Réalisation et mise en service de l'intralogistique d'un centre industriel pour un institutionnel français</p>
<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</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>-</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pragmatisme - Méthodologie éprouvée - Intégration des flux « physique/ information/ humain/ financier »