

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**BARTLE
BUSINESS
CONSULTING**

1. NOM DU CABINET	BARTLE Business Consulting
2. Date de création	2005
3. Nom du principal dirigeant	Patrick Nicolle & Max-Hervé Dujardin
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Julien Dutreuil & Gilles Bechet
5. Nombre total de salariés en 2017	50
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	24
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris 9 ^e Paris & Lille
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Cabinets partenaires en Suède, Allemagne et Suisse
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	6,7 M€ 4 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	8,5 M€ 5 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 5 Managers, Consultants
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	5 jours / an Formations internes et externes (APICS, Lean Six Sigma, PMBOK, certifications audit et risques, Cercle Supply Chain...)

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	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	
Logistique urbaine	X
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	X
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	Maths for Business, modélisation et optimisation mathématiques, Big Data

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

- Stratégie SC / Network Design et support de la transformation digitale / promesse client
- Prévision / Demande / Planification / Appro et optimisation stocks / S&OP / Performance transport et entrepôt
- Supply Chain magasins
- Supply Chain Finance

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	
Banques & Assurances	X
BTP	
Chimie	
Cosmétiques / Parfums	X
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	X
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	
Humanitaire	
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) ?

Distribution / Négoce / Distribution spécialisée (Textile – Bricolage – ...), E-Commerce et VAD, Transport

17. Principales références clients (10 maxi)

Auchan, Fnac, Galeries Lafayette, Groupe La Poste, Leroy Merlin, Monoprix, Natixis, Rexel, SNCF

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>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>ERP, APS, WMS, TMS Cadrage et aide au choix : O Mise en œuvre : O</p> <p>SAP, Vekia, TXT, Oracle Retail, MWS (Manhattan, A-SIS, Generix, Reflex...), TMS (Acteos, DDS Logistics, Ortec, GT Nexus...)</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>-</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, sauf exceptions</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Depuis 2013, développement et animation du Cercle des Directeurs Supply Chain de la Distribution spécialisée avec 12 enseignes représentatives du secteur - Depuis 2016, développement et animation du Cercle de la Transformation avec 14 entreprises du Retail, des services, de la bancassurance, de la restauration, de l'industrie, de l'agroalimentaire - Ouverture du bureau de Lille - Organisation des évènements « Magasins Connectés » en 2016 à Paris et Lille réunissant les solutions de 15 start-up autour du parcours client
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Déploiement de l'offre Maths4Business - Développement de l'équipe Data Science - Renforcement écosystème startups / experts innovation digitale
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Partenariats startups solutions innovantes logistiques - Planification sous Anaplan - Offres entrepôt 4.0 et innovations logistiques
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Agilité et flexibilité, transversalité, pragmatisme, humilité, entrepreneuriat, rigueur, écosystème d'experts, innovation</p>