

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**DELVILLE
MANAGEMENT**

1. NOM DU CABINET	DELVILLE Management
2. Date de création	2010
3. Nom du principal dirigeant	Patrick Abadie & Anthony Baron
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Colin Leisk
5. Nombre total de salariés en 2017	21
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	2 Associés (Colin Leisk et Olivier Dambricourt) 150 managers Supply Chain – 120 managers Achats
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris 17 ^e -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Bureau à Londres Réalise des missions partout dans le monde.
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	6,4 M€ 1 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	12 M€ 1,8 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 2 Profil Marketing / Sourcing
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	X
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	
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	X
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	- Plan directeur Supply Chain - Gestion de crise / retournement - Projet d'ouverture/fermeture de sites

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

- Amélioration de la performance
- Restructuration de la chaîne logistique

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	X
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	
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) ?

Secteur industriel et distribution

17. Principales références clients (10 maxi)

Qualipac, Showroomprivé, Office Dépôt, Lisi Aerospace, Faurecia, Pixmania, Fonds de private equity

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
N
O
O
O
-

<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>Divers ERP (dont SAP, Oracle) et WMS (Infolog, Reflex...)</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, nous fournissons des spécialistes pour l'intégration des outils chez le client.</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>Pas de profils juniors. Confirmé et expert : dans une fourchette de 1.000 à 1.800 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Tarif journalier et participation aux résultats obtenus possible.</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Doublement du chiffre de d'affaire de la société et de l'équipe en 2017 - Entre 20 et 25 missions Supply Chain en 2017
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Digitalisation des process de recrutement des managers de transition, pour les accompagner en mission et hors mission</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développement des activités en région en France (Lyon) - Renfort de l'activité sur Londres (déjà présent depuis 2013) et à l'international.
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Trouve et implique les profils adaptés aux besoins du client. En partenariat avec le manager et le client, définition de la solution et suivi du manager dans la mise en place opérationnelle. Une réputation fondée sur l'obtention du résultat - Des équipes constituées de binômes, associé/senior et consultant/junior, pour travailler sur chaque mission. Un mix de générations ressemblant aux entreprises d'aujourd'hui et de demain - Orientation digitale : à la fois par la constitution d'offres pour accompagner les clients dans leur transformation digitale, et dans la transformation digitale du cabinet par la dotation en interne de nouveaux outils de travail aux services des clients