

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

**FINDLE**

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>FINDLE</b>
<b>2. Date de création</b>	Mai 2016
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Lucio Bétancourt
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	Sophie Monier
<b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>	10
<b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>	10
<b>7. Localisation du siège</b>	Paris 9e
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	-
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b>	-
<b>CA 2016 en SCM en M€</b>	-
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b>	1,9 M€
<b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>	1,1 M€
<b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>	Oui
<b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>	Profils consultants, consultant senior et manager avec un objectif de 14 personnes d'ici fin 2017
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>	-
<b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	- Formations internes par les experts Supply Chain et Transformation Digitale, assurées toute l'année en complément des retours d'expérience missions - Formations externes en cours de construction, via la FAFIEC, pour un démarrage mi-2018

**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	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	X
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	- Offre / Assortiment - Nouveau concept magasin

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

- Transformation digitale : stratégie e-commerce, définition des processus Click&Collect, études et déploiement de projets sur les objets connectés, pilotage de plans de transformation en appui des directions générales et alignement du portefeuille des projets avec la stratégie de l'entreprise

- Transport : refonte des schémas de transport B2B et B2C, définition de schémas directeurs logistiques (nationaux et internationaux), accompagnement et mise en œuvre des solutions

- Automatisation / Engineering d'entrepôt : cadrage & pilotage de projets de mécanisation d'entrepôt, définition de processus et des nouveaux métiers, intégration de l'entrepôt mécanisé au sein du système logistique

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

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

Optique Retail :  
- Distribution / Négoce / Distribution spécialisée  
- E-Commerce  
- Prestataires logistiques / transport

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

Carrefour, Auchan, Franprix, Galeries Lafayette, Decathlon, Conforama, Sarenza, Showroomprivé.com, Cdiscount, Fraichement bon

**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  
-  
Benchmark, étude d'opportunité

<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><b><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></b></p>	<p>Oui</p> <p>TMS (Storeway,...), Optimisation de tournées (ORD,...), WMS (Logistar,...)</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><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>NC</p>
<p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</b></p> <p><b>(précisez si total ou partiel)</b></p>	<p>Non</p>
<p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>	<p>Evolution du transport collaboratif</p>
<p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réussite du cabinet (12 missions réalisées en 2016/2017)</li> <li>- Recrutement de 5 consultants</li> <li>- Déménagement dans de nouveaux locaux</li> </ul>
<p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réalité augmentée/virtuelle dans les projets de mécanisation d'entrepôt</li> <li>- Intégration des nouveaux acteurs type start-up dans projets transport (plateforme de fret, transport collaboratif...)</li> </ul>
<p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b></p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recrutement de nouveaux collaborateurs</li> <li>- Renforcement de l'offre et de l'aide auprès des start-up</li> <li>- Consolidation de la renommée du cabinet (articles spécialisés, communication)</li> <li>- Développement et structuration de l'organisation interne (formation, communication)</li> </ul>
<p><b>27. Principaux points forts du cabinet</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expertise démontrée dans le Retail et la Supply Chain</li> <li>- Accompagnement de start-up, dans la Foodtech</li> <li>- Cabinet à taille humaine, susceptible de s'adapter aux problématiques clients et collaborateurs</li> <li>- Des clients fidèles, garants de l'expansion du cabinet</li> <li>- Une équipe soudée et un recrutement axé sur les qualités humaines</li> </ul>