

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

INTELLIGENCE FRANCE

1. NOM DU CABINET	ITELLIGENCE France
2. Date de création	2000
3. Nom du principal dirigeant	Stefan Ellerbrake
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Nicolas Bel
5. Nombre total de salariés en 2017	6.000 (monde), dont 100 en France
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	50 en France
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Bielefeld (Allemagne) Paris, Lyon, Toulouse
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Canada, Etats-Unis, Chine, Inde, Malaisie, Russie, Autriche, Belgique, République Tchèque, Danemark, Hongrie, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Slovaquie, Espagne, Suède, Suisse, Turquie, Ukraine, Royaume-Uni, Qatar
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M	777.9 M (monde) Achat prod logistique : 230 M
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M (prévisionnel)	Idem -
11. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 15 Technico-fonctionnels SAP tous modules, mais en particulier EWM et TM
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	En moyenne 4 jours de formation par an et par consultant Formations reçues sur 2017 : 800 heures Formations planifiées (non reçues) sur 2017 : 1.180 heures Soft skills, anglais, formations SAP, APICS, etc.

13. Principaux domaines d'expertise :
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

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

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

Gestion / optimisation des stocks et transport

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

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

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

-

17. Principales références clients (10 maxi)	Références SCM : PSA, Brake, Danone, LNS, Smurfit Kappa, Exacompta, Faurecia, Viapost
18. Etendue de l'accompagnement proposé : <ul style="list-style-type: none"> - 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 (key users et end users) O N N -
19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N) <u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u>	ERP, WMS, TMS : connaissance et mise en œuvre : O MES, GPAO : connaissance
20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) Si oui, en propre ou en sous-traitance ?	Oui En propre
21. Taux moyen journalier pratiqué (en) : <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	NC
22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)	NC
23. Dernières publications / études réalisées	-
24. Faits marquants en 2016-2017	-
25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)	-
26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)	-
27. Principaux points forts du cabinet	-