

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

MEOTEC

1. NOM DU CABINET	MEOTEC
2. Date de création	Novembre 2005
3. Nom du principal dirigeant	Richard Caron
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	-
5. Nombre total de salariés en 2017	300
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	180
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Boulogne-Billancourt Lyon
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Belgique
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	24,7 M€ 18 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	30 M€ 20 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 80 Achat, Supply Chain, Logistique
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	74 Lean, Achat, BSCM, APICS, Green Belt, Anglais

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	
Distribution	X
Traçabilité	X
Transport	X
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	X
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	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	-

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

Achats/Sourcing & Logistique des Grands Projets

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	
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)	
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) ?

Aéronautique/Défense & Transport

17. Principales références clients (10 maxi)

Thalès, SNCF, Servier, Carmat, UTC, Panhard, L'Oréal, Alstom, Safran, BNP Paribas

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
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>Oui</p> <p>Ariba, HA+, SAP, MS Project, Primavera, Oracle, Salesforces, SAGE, JD Edwards</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</p> <p>Sous-traitance</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>500 €</p> <p>700 €</p> <p>1.200 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui</p> <p>Partiel</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Croissance à plus de 20% - Lancement du projet de transformation du cabinet « Meotec 2021 » - Digitalisation du cabinet - Ouverture d'une filiale à Bruxelles - Création d'une filiale spécialisée dans l'architecture : LUCA
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Projet de digitalisation du cabinet en cours depuis 2017 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capitaliser nos expériences et nos savoir-faire - Favoriser les collaborations - Harmoniser nos pratiques et outils
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Continuité du projet de transformation « Meotec 2021 » : digitalisation du cabinet, gestion des carrières, refonte du parcours d'intégration, création de communautés, organisation et animation de notre expérience client, création d'un « Shadow Cabinet »</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Outillage et Méthodes, capitalisation du savoir-faire, croissance organique de plus de 20% chaque année, très bonne santé financière, 12 langues parlées</p>