

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

SOPRA STERIA CONSULTING

1. NOM DU CABINET	SOPRA STERIA Consulting (après intégration de Lasce Associates)
2. Date de création	1967
3. Nom du principal dirigeant	Vincent Paris
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Xavier-André Laly
5. Nombre total de salariés en 2017	40.000 dont 12.000 en France
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	Plus de 300
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris – La Défense Paris, Lille, Lyon, Toulouse, Nantes, Aix, Rennes, Montpellier, Strasbourg
8. Pays d’implantation des filiales étrangères	Inde, Pologne, Suède, Norvège, UK, Italie, Espagne, Tunisie, Singapour
9. CA 2016 total en millions d’euros CA 2016 en SCM en M€	4 Mrd€ 40 M€
10. CA 2017 total en millions d’euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	+ 5% 50 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d’ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui En France : 60 Tous les niveaux de grade
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	- APICS, LEAN,

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	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	X
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	Innovation et Digital dans la Supply Chain

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

- Transformation digitale et innovation dans la Supply Chain
- Excellence des opérations industrielles

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

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

Industrie, Défense, Energie-Utilities

17. Principales références clients (10 maxi)

Airbus, Edf, Renault-Nissan, Air France, Ministère de la Défense, Ratp, La Poste, SnCF, Veolia, Engie

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
-
Offre end to end

<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>-</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, avec les équipes intégration Sopra Steria</p> <p>En propre</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>Oui</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Intégration du cabinet Lasce Associates au sein de Sopra Steria (juillet 2016) - Rachat du cabinet Kentor en suède
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Livre Blanc sur la transformation digitale</p>
<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"> - Croissance interne et externe - Recrutement de collaborateurs
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Offre end to end - Leader européen dans le digital - Offres excellence des opérations industrielles