**QUESTIONNAIRE CABINETS DE CONSEIL 2020**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **NOM DU CABINET**
 | CITWELL CONSULTING |
| 1. **Date de création**
 | 2004 |
| 1. **Nom du principal dirigeant**
 | Laurent Penard (Président), Guillaume Allemand (Directeur Général Délégué), Antoine Bernard (Directeur Général Délégué) |
| 1. **Nom du responsable de la practice Supply Chain en France**
 | NA |
| 1. **Nombre total de salariés en 2020**
 | 50 |
| 1. **Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2020 (dont achat, production, logistique…)**
 | 45 |
| 1. **Localisation du siège**
 | 2 rue des Moulins, 75001 PARIS |
| **Localisation(s) du cabinet en France** | Paris, Lyon, Nantes |
| 1. **Pays d’implantation des filiales étrangères**

  | Royaume-Uni, États-Unis |
| 1. **CA 2019 total en millions d’euros**
 | 6,4 M€ (+23%) |
| **CA 2019 en SCM en M€** | 100% |
| 1. **CA 2020 total en millions d’euros (prévisionnel**)
 | 6,7 M€ |
| **CA 2020 en SCM en M€ (prévisionnel)** | 100% |
| 1. **Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N**)
 | O |
| **Si oui, combien d’ici fin 2020** ? | 4 consultants juniors / seniors issus de grandes écoles d’ingénieurs ou commerce avec expérience opérationnelle et internationale, et des chefs de projet pour l’activité Talentwell |
| **Quel profil ?** |  |
| 1. **Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?**

**Précisez les types de formation (APICS, etc.)** | Environ 20 jours par an (en interne et en externe) – Formations certifiantes : DDMRP / APICS / Langues étrangères / IMCM – Conduite du changement / Serious games : DDBrix et The Fresh Connection.Développement des compétences en interne sur le savoir-être et les savoir-faire tels que les sujets Supply Chain, les outils SI (ERP, APS, TMS, WMS) et les sujets innovants (4.0, digitalisation…) |
| 1. **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** |  |
| **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** |  |
| **Douane** |  |
| **Ports** |  |
| **Transformation digitale** | **X** |
| **Autre (précisez)** |  |

 |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?**
 | Citwell est l’accélérateur de votre transformation :- Cadrage et management de projet de transformation de la Supply Chain, des Opérations, du Service Client…- Accompagnement du changement sur la mise en œuvre des transformations (organisation/processus/SI) - Schéma directeur- S&OP - AMOA sur la mise en œuvre des processus et des systèmes d’information (APS, TMS, WMS, ERP..) |
| 1. **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** | **X** |
| **Humanitaire** | **X** |
| **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** |
| **Vins & spiritueux** | **X** |
| **Autre (précisez)** |  |

 |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d’intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?**
 | Life science /industrie pharmaceutique, filière de la santé, équipementiers automobile et aéronautique, distribution spécialisée, biens d’équipement, produits de grande consommation, pièces de rechange |
| 1. **Principales références clients (10 maxi)**
 | SANOFI GROUPE – MINISTERE DE LA SANTE – ANTARGAZ - HAULOTTE -ASMODEE – ECOSYSTEM – RATP – LVMH - BIOMERIEUX – PIVETEAU – YVES ROCHER – GROUPE SEB |
| 1. **Etendue de l’accompagnement proposé :**
 | OOOOO certification IMCMOOPilote opérationnel, mise à disposition de ressources opérationnelles Talentwell (chef de projet, support projet, interim manager, manager de transition) |
| **- 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)** |
| 1. **Connaissance d’outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)**
 | O |
| **Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.** | En tant que cabinet de conseil, nous avons uneconnaissance approfondie des outils informatiquesdu marché tels que les :**ERP :** SAP, JDE, M3, Oracle, PeopleSoft, Sage, Cegid, Infor, Microsoft Dynamics, QAD, etc…**APS :** Kinaxis, Dynasys, Futurmaster, Azap, OMP, TXT, SAP, JDA, Slimstock, Barloworld, Acteos, Generix, Infor, Ortems, etc…**WMS / LES** : A-SIS, Hardis, Generix, Infflux,Symphony gold, JDA, KLS, Manhattan, BK systèmes, Acteos, etc…**TMS :** Oracle, GT NEXUS, Ortec, SAP, Manhattan, DDSLogistics, Transwide, etc…**NETWORK DESIGN** : Llamasoft, Xcargo, Ortec, Infor, JDA, Oracle…**DDMRP :** B2WISE, QAD, Anaplan, Replenishment+, Bevolta, Camelot, Orchestr8, **MECANISATION** : STOCK-IT, Mecalux, Jugheinrich…**BI – SOLUTIONS AGILES** : Anaplan, Board, Power BI, Qlickview…**SC 4.0** : Apollo+, Sigfox, Bosch…Nous assistons nos clients dans la rédaction de cahiers des charges, dans la gestion des appels d’offres afin de sélectionner les outils les mieux adaptés aux besoins de nos clients, et en tant qu’AMOA tout le long du projet. |
| 1. **Aptitude du cabinet à intégrer l’outil informatique (O/N)**
 | N |
| **Si oui, en propre ou en sous-traitance ?** | Un cabinet de conseil se doit d’être indépendant vis à vis des outils informatiques, nous ne sommes pas intégrateurs. |
| 1. **Vos partenaires technologiques ou institutionnels (start-ups, éditeurs, laboratoires, associations…)**
 | Citwell s’implique fortement depuis sa création dans les innovations Supply Chain nationales et internationales auprès de diverses associations professionnelles : AfrSCM, IMCM, DDI…Citwell tisse également des partenariats auprès des écoles pour promouvoir notre métier, former à la Supply Chain et recruter : Ecole Centrale (Paris/Lyon), INP Grenoble, Arts & Métiers… |
| 1. **Pouvez-vous nous préciser votre mode de rémunération (taux moyen journalier pratiqué pour junior, confirmé et expert / associé, possibilité ou non de l’indexer sur les résultats de la mission ...)**
 | Nous étudions nos tarifs au cas par cas, en fonction du contexte client et des typologies de missions. Notre taux journalier moyen est de l’ordre de 1200 € / jour, pour des dispositifs de conseil mixant des associés, managers et senior consultants (la moyenne d’âge des consultants de notre cabinet est de 32 ans).Nous pouvons être amené à proposer une rémunération partielle sous forme de success fees si c’est applicable (par exemple sur l’accompagnement des actions recommandées par notre cabinet) ou sur des objectifs chiffrés |
| 1. **Dernières publications / études réalisées**
 | Nos consultants publient régulièrement des articles de fond et des actualités du secteur sur [notre site corporate](https://www.citwell.com/actualite-citwell/) et dans la presse. Chaque trimestre [nos newsletters](https://www.citwell.com/newsletter/) reprennent l’essentiel de nos publications. Les dernières publications en date portent sur les thèmes : - Optimisation du BFR- S&OP post-crise- Relocalisation et sourcing – schémas industriels et logistiques- Gestion de crise et gestion des risques- Entrepôt du futur- Enquête « Entreprises en temps de crises »- Etude Service Client & ADV… |
| 1. **Faits marquants en 2019-2020**
 | * Forte croissance de Citwell : +23% de son CA en 2019 et effectif de 50 collaborateurs en France répartis sur nos bureaux de Paris, Lyon et Nantes
* Développement à l’international, en particulier aux Etats-Unis
* Création de l’activité Talentwell, pour répondre aux besoins des entreprises qui souhaitent renforcer leur équipe lors de transformations et projets (profils chef de projet, interim manager ou transition manager)
* Et des offres innovantes :
	+ La digitalisation des processus comme levier de performance
	+ L’Intelligence Artificielle au service des nombreux défis de la Supply Chain
	+ IBP / Supply Chain Finance
	+ Green Supply Chain
 |
| 1. **Pendant le confinement, avez-vous été sollicités sur des problématiques particulières ?**
 | Sur cette période inédite, nous avons, pour beaucoup d’entre eux, poursuivi nos projets engagés auprès de nos clients, et nous avons été sollicités pour aider à la gestion de crise et des ses impacts sur la Supply Chain, en premier lieu, pour la mise en place en urgence de la distribution extrêmement rapide d’équipements et médicaments en forte tension vers les professionnels de santé et la mise sous contrôle des approvisionnements. |
| 1. **Quelles nouvelles expertises ou offres avez-vous développées (ou prévoyez-vous de développer) en vous appuyant sur les enseignements de cette crise sanitaire ?**
 | La crise Covid-19 a amené Citwell à mettre en avant ses [solutions et expertises spécifiques](https://www.citwell.com/nos-expertises/entreprises-en-temps-de-crises/) pour anticiper les crises ou en sortir, et accompagner les entreprises dans leur transformation et l’amélioration de leur performance :* Gestion de crise : Comment gérer une situation de crise ?
* Optimisation du BFR : comment générer du cash et réduire les coûts ?
* S&OP post-crise : Reconstruire et pérenniser un S&OP agile, support à des décisions majeures sur des cycles courts, après la pandémie de Covid-19
* Relocalisation et régionalisation de la Supply Chain / Sourcing : Relocalisation ou régionalisation de la Supply Chain : comment la pandémie de Covid-19 met à mal la mondialisation ?
* Gestion des risques : Maîtriser les risques sur les opérations : comment se préparer pour éviter les crises ?
 |
| 1. **Perspectives d’évolution 2021** (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l’international, etc.)
 | * Poursuite du développement de nos offres innovantes : Industrie et SC 4.0, Demand Driven, digitalisation des processus et conduite du changement
* Forte croissance de l’activité Talentwell
* Croissance et recrutement de notre bureau USA, tout en poursuivant notre développement en France avec le renforcement de nos équipes
 |
| 1. **Principaux points forts du cabinet**
 | Accélérateur de transformation, Citwell est un cabinet de conseil en Management, spécialiste de la **Supply Chain**, des **Opérations**, du **Service Clients** et de la **Conduite du Changement.****Nos directeurs interviennent en personne** sur les projets clients et y consacrent **jusqu’à 60% de leur temps**. Une implication exceptionnelle permettant de garantir des résultats tangibles, rapides et une transformation pérenne. Leurs expériences leur confèrent **une connaissance large de nombreux environnements** business et leur expertise leur permet des benchmarks **au plus proche des préoccupations** de nos clients. Notre culture consiste systématiquement **à faire équipe avec le client**. Les consultants Citwell s’intègrent naturellement aux équipes en place (management, opérationnels) et créent ainsi une dynamique favorisant la mobilisation et l’implication au changement. Nos équipes présentent la capacité reconnue de savoir travailler à la fois au **niveau opérationnel et stratégique** : - Efficacité dans l’opérationnel, avec une parfaite maîtrise des concepts et une facilité à transmettre, communiquer et faire converger les équipes métiers - Apport d’une vision stratégique à plus long terme, en soutenant les projets et en donnant les bons éléments de décision au management. Basés sur **nos méthodologies éprouvées et agiles**, nous privilégions un mode de travail sous forme d’ateliers participatifs animés par nos consultants. Par ailleurs nous utilisons des **outils professionnels d’analyse**, spécifiquement conçus pour modéliser et analyser la Supply Chain. Ceci facilite une approche plus objective des enjeux, et favorise le consensus au sein des équipes.Nos bureaux basés sur 5 sites : Paris, Lyon, Nantes, Birmingham et New Jersey permettent d’offrir un large éventail de services à destination de groupes français implantés à l’international. Nous accompagnons actuellement nos clients en Europe, Asie Pacifique et Amérique du Nord. |

***Merci de renvoyer ce questionnaire à*** ***julia.fustier@scmag.fr***

***pour JEUDI 03 SEPTEMBRE 2020***