**QUESTIONNAIRE CABINETS DE CONSEIL 2020**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **NOM DU CABINET** | DELVILLE MANAGEMENT |
| 1. **Date de création** | 29/07/2010 |
| 1. **Nom du principal dirigeant** | Patrick Abadie |
| 1. **Nom du responsable de la practice Supply Chain en France** | Sophie Rufin |
| 1. **Nombre total de salariés en 2020** | 25 personnes |
| 1. **Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2020 (dont achat, production, logistique…)** | 5 personnes |
| 1. **Localisation du siège** | Siège : 18 rue Troyon 75017 Paris  Bureau Lyon et Bureau Lille |
| **Localisation(s) du cabinet en France** |  |
| 1. **Pays d’implantation des filiales étrangères** | Allemagne, Autriche, Italie, Royaume-Uni |
| 1. **CA 2019 total en millions d’euros** | 21 102 431 € |
| **CA 2019 en SCM en M€** | 3 576 683 € |
| 1. **CA 2020 total en millions d’euros (prévisionnel**) | 15 000 000 € |
| **CA 2020 en SCM en M€ (prévisionnel)** | 3 300 000 € |
| 1. **Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N**) | N |
| **Si oui, combien d’ici fin 2020** ? |  |
| **Quel profil ?** |  |
| 1. **Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?**   **Précisez les types de formation (APICS, etc.)** | X |
| 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** |  | | **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** |  | | **Douane** |  | | **Ports** |  | | **Transformation digitale** | **x** | | **Autre (précisez)** |  | | |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?** | Supply chain |
| 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** |  | | **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** |  | | **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) ?** | NON |
| 1. **Principales références clients (10 maxi)** | DAHER  EOLANE  SANOFI  AUCHAN  DECATLON  NAVAL GROUP  EUROPCAR  SMOVENGO |
| 1. **Etendue de l’accompagnement proposé :** | **- Audit O**  **- Recommandations O**  **- Mise en œuvre O**  **- Formation O**  **- Conduite du changement O**  **- Coaching N**  **- Recrutement de Personnel pour le client N** |
| **- 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)** | ERP  GPAO  WMS |
| **Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.** |  |
| 1. **Aptitude du cabinet à intégrer l’outil informatique (O/N)** | N |
| **Si oui, en propre ou en sous-traitance ?** |  |
| 1. **Vos partenaires technologiques ou institutionnels (start-ups, éditeurs, laboratoires, associations…)** | X |
| 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 ...)** | **1400 € / jour en moyenne** |
| 1. **Dernières publications / études réalisées** | Etude Manager & Client 2019  Lien : <https://www.delville-management.com/2020/06/etude-sur-le-management-de-transition-2019/> |
| 1. **Faits marquants en 2019-2020** | Lancement du bureau de Lyon  Lancement du bureau de Lille  Etablissement d’un partenariat à Munich avec Go Interim pour couvrir la région Germanophone |
| 1. **Pendant le confinement, avez-vous été sollicités sur des problématiques particulières ?** | Réaménagement du temps de travail : télétravail (bureau en flexoffice avant le Covid)  Mise en place du chômage partiel  Mise en place de deux cellules : une cellule de crise et une cellule pour préparer l’avenir avec deux groupes de travail |
| 1. **Quelles nouvelles expertises ou offres avez-vous développées (ou prévoyez-vous de développer) en vous appuyant sur les enseignements de cette crise sanitaire ?** | X |
| 1. **Perspectives d’évolution 2021** (lancement de nouveariats, développement à l’international, etc.) | Après un palier du nombre de missions en 2020, Delville Management compte poursuivre sa croissance en 2021 avec notamment des bureaux en régions (ouverture de Nantes prévu avant 2023).  A l’international, Delville Management souhaite poursuivre son partenariat avec Go Interim et souhaite officialiser un partenariat avec un cabinet basé au UK et en Italie  . |
| 1. **Principaux points forts du cabinet** | Delville Management s’appuie sur le Club Delville, un réseau de 450 décideurs en France. Ce club comprend des managers de transition, des clients et des experts (fonds d’investissement, avocats, coachs, experts-comptables, économistes, etc.). Fédérateur, le Club Delville permet de capitaliser sur les expériences de ses membres, de se former ou d’assurer le suivi des missions. Il permet également d’identifier, en un temps record, les meilleurs managers à impliquer chez les clients. La raison d’être qui nous anime : S’engager pour votre sérénité ! |

***Merci de renvoyer ce questionnaire à*** [***julia.fustier@scmag.fr***](mailto:julia.fustier@scmag.fr)

***pour JEUDI 03 SEPTEMBRE 2020***