**QUESTIONNAIRE CABINETS DE CONSEIL 2020**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **NOM DU CABINET** | SPINPART |
| 1. **Date de création** | 1994 |
| 1. **Nom du principal dirigeant** | Jean-Bernard COHEN |
| 1. **Nom du responsable de la practice Supply Chain en France** | Stéphane LESCURE Resp BU Industries (SCM)  Stefan KRUSSELMANN Expert Supply Chain |
| 1. **Nombre total de salariés en 2020** | 110 |
| 1. **Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2020 (dont achat, production, logistique…)** | 25 |
| 1. **Localisation du siège** | 8 rue du Général Foy 75008 Paris |
| **Localisation(s) du cabinet en France** |  |
| 1. **Pays d’implantation des filiales étrangères** | NA |
| 1. **CA 2019 total en millions d’euros** |  |
| **CA 2019 en SCM en M€** | CA 2019 cabinet : 19 M€  CA 2019 SCM (dont achat, production, logistique…) : 5 M€ |
| 1. **CA 2020 total en millions d’euros (prévisionnel**) | CA 2020 cabinet (prévisionnel avant Covid) : 20 M€  CA 2020 SCM (prévisionnel avant Covid) : 6 M€ |
| **CA 2020 en SCM en M€ (prévisionnel)** |  |
| 1. **Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N**) | Oui au 1er semestre, Non au 2ième (cause Covid)  9 au premier semestre |
| **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.)** | 6 à 10 jours selon les profils et les possibilités  Des formations certifiantes APICS, DDMRP, GREEN/BLACK BELT LEAN  Des formations métiers du conseil (pilotage de projet, gestion d’affaires, postures conseil, communication…)  Des formations internes sur les méthodes (KANBAN, SMED, 5S, Analyse de la valeur, Mudas,…) |
| 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** |  | | **Prévisions / Demande** | **X** | | **Planification / Appro** | **X** | | **Production** | **X** | | **Gestion / optimisation stocks** | **X** | | **Automatisation / Engineering d’entrepôt** |  | | **Distribution** | **X** | | **Traçabilité** |  | | **Transport** | **X** | | **Reverse Logistics** |  | | **Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD** | **X** | | **Logistique urbaine** |  | | **Lean Manufacturing / Lean Supply Chain** | **X** | | **SAV / Maintenance** | **X** | | **Externalisation** | **X** | | **Logistique des Grands Projets** |  | | **Supply Chain Finance** |  | | **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) ?** | **Planification / Appro (partenariat DDTECH)**  **Lean Manufacturing / Lean Supply Chain**  **Organisation / Gestion flux** |
| 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** |  | | **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)** | **X** | | **Santé / Pharmacie** | **X** | | **Secteur public / Associations** | **X** | | **Telecom** |  | | **Textile** |  | | **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) ?** | **Agroalimentaire (25%)**  **Santé/Pharmacie (15%)**  **Métallurgie (15%)**  **Cosmétiques/Parfums (5%)** |
| 1. **Principales références clients (10 maxi)** | AGRIAL  APTAR PHARMA  BISCUIT INTERNATIONAL  BOMBARDIER  GEODIS  KNAUF INSULATION  SERVIER  VALLOUREC  VIVESCIA  ZENTIVA |
| 1. **Etendue de l’accompagnement proposé :** | O  O  O  O  O  O  N  Management 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)** | Des connaissances d’outils car des missions de change ou d’organisation autour des outils (SAP, VIF, SAGE, SYLOB, SALESFORCE) |
| **Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.** |  |
| 1. **Aptitude du cabinet à intégrer l’outil informatique (O/N)** | N, uniquement la conduite du changement autour de l’intégration de l’outil, voire l’AMOA du projet |
| **Si oui, en propre ou en sous-traitance ?** |  |
| 1. **Vos partenaires technologiques ou institutionnels (start-ups, éditeurs, laboratoires, associations…)** | ASLOG, ATIPIK, DC BRAIN, DDTECH, DILLYGENCE, DYNASYS, ISD, MOBILISATION MANAGEMENT, PARTENOR DIGITAL, RED LAB, TOSHIBA |
| 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 ...)** | TJM junior : 800 € HT  TJM confirmé : 1 100 € HT  TJM expert : 1 600 € HT  TJM Associé : 2 000 € HT  Possibilité d’indexer sur les résultats de la mission mais solution rarement utilisée |
| 1. **Dernières publications / études réalisées** | Pas d’étude publiée. Des études internes ou restreintes à nos clients. Publication de posts, d’articles dans la presse spécialisée |
| 1. **Faits marquants en 2019-2020** | Conclusion d’un partenariat DDTECH/SPINPART pour développer les approches DDMRP |
| 1. **Pendant le confinement, avez-vous été sollicités sur des problématiques particulières ?** | Optimisation des capacités de production sous contrainte  Organisation mixte des équipes en télétravail et in situ  Gestion du stress (RPS) des équipes et des managers |
| 1. **Quelles nouvelles expertises ou offres avez-vous développées (ou prévoyez-vous de développer) en vous appuyant sur les enseignements de cette crise sanitaire ?** | Pas de nouvelle offre mais booster celles existantes sur le pilotage agile des capacités, sur la performance opérationnelle, sur les organisations responsabilisantes et la transformation digitale |
| 1. **Perspectives d’évolution 2021** (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l’international, etc.) | - |
| 1. **Principaux points forts du cabinet** | Nous sommes un cabinet **multi spécialistes** qui, avec 110 consultants, a la **capacité** d’accompagner des **grands projets**  Nous coconstruisons des démarches de transformation **sur mesure**  Nous sommes attentifs à **l’équilibre entre l’humain et le business**  Nous savons être ancrés sur le **terrain** et en interaction avec les **dirigeants**  Nous sommes porteurs d’**innovation** face aux **changements technologiques et sociétaux** |

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

***pour JEUDI 03 SEPTEMBRE 2020***