**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 possibilitésDes formations certifiantes APICS, DDMRP, GREEN/BLACK BELT LEANDes 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)**
 | AGRIALAPTAR PHARMABISCUIT INTERNATIONALBOMBARDIERGEODISKNAUF INSULATIONSERVIERVALLOURECVIVESCIAZENTIVA |
| 1. **Etendue de l’accompagnement proposé :**
 | OOOOOONManagement 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 € HTTJM confirmé : 1 100 € HTTJM expert : 1 600 € HTTJM Associé : 2 000 € HTPossibilité 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 contrainteOrganisation mixte des équipes en télétravail et in situGestion 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***

***pour JEUDI 03 SEPTEMBRE 2020***