

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

ALOER CONSULTANTS

1. NOM DU CABINET	ALOER Consultants
2. Date de création	Mai 2012
3. Nom du principal dirigeant	Etienne Georges
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Idem
5. Nombre total de salariés en 2017	8
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	7
7. Localisation du siège	Lyon
Localisation(s) du cabinet en France	Lyon & Paris
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Liban (Beyrouth), Emirats arabes unis (Dubai) et Afrique du Sud (Johannesburg)
9. CA 2016 total en millions d'euros	0,8 M
CA 2016 en SCM en M	0,8 M
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)	0,9 M
CA 2017 en SCM en M (prévisionnel)	0,9 M
11. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)	Oui
Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	1 Consultant Senior
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?	10 à 20 jours par consultant par an
Précisez les types de formation (APICS, etc.)	DDMRP, BASICS, CPIM, Formations logiciels Editeurs

13. Principaux domaines d'expertise :
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

Strategie SC / Network Design	X
Organisation / Gestion flux	X
Achats / Sourcing	
Previsions / Demande	X
Planification / Appro	X
Production	X
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	X
Distribution	
Traçabilité	X
Transport	
Reverse Logistics	X
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

APS / S&OP – Design et Gestion d'entrepôt

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

Aeronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	
BTP	
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	
Pièces de rechange	X
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	
Telecom	
Textile	X
Transport	
Autre (précisez)	-

16. Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d'intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?

- Pharmacie
- Electronique & High Tech

17. Principales références clients (10 maxi)	CERN, MP Hygiène, Laboratoires Aguetant, Chomarat, Bollig et Kemper France, Eurotab, Patheon, Mathilde M
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 O Schémas directeurs Supply Chain et SI
19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N) <u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u>	ERP, APS, WMS Infor SupplyChain Planning Suit : S&OP, Prev, MRP, planif, ordo Infor Supply Chaine Execution Suit: WMS, GPAO,TMS Infor ERP Blending, Odoo Siemens Preactor
20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) Si oui, en propre ou en sous-traitance ?	Oui En propre et en sous-traitance
21. Taux moyen journalier pratiqué (en) : - Junior - Confirmé - Expert / associé	NC
22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)	Non
23. Dernières publications / études réalisées	- Livre Blanc : Le S&OP dans les PME/PMI - <i>Les outils PIC sont-ils intégrés aux ERP ?</i> , Thibaud Dilly - Lampe Berger International
24. Faits marquants en 2016-2017	Croissance continue, recrutements nouveaux collaborateurs et diffusion de la culture Supply Chain à tous les stagiaires
25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)	Changements des méthodologies Projets (méthode RUN) pour faciliter le time-to-market des fonctionnalités logicielles lors des projets clients
26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)	Renforcement du partenariat avec Supply Network Solution International (SNS) et poursuite du développement international : Europe, Moyen-Orient, Afrique du Sud
27. Principaux points forts du cabinet	Des consultants bilingues français/anglais, experts tant métier que technique. Cette particularité permet d'accompagner les clients à l'international avec des équipes expertes et réduites