

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

AMARIS

1. NOM DU CABINET	AMARIS
2. Date de création	2007
3. Nom du principal dirigeant	Olivier Brouhant
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Sonia Mahmoudi
5. Nombre total de salariés en 2017	3.000
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	2 en achat et 1 en logistique et approvisionnement
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Genève Lyon, Paris, Strasbourg, Lille, Nantes, Toulouse, Aix-en-Provence et Belfort
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Afrique du Sud, Albanie, Allemagne, Angleterre, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Canada, Chine, Colombie, Côte d'Ivoire, Croatie, Émirats arabes unis, Espagne, Etats Unis, Grèce, Hong Kong, Hongrie, Ile Maurice, Inde, Irlande, Italie, Japon, Luxembourg, Maroc, Mexique, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, République de Corée, Roumanie, Russie, Serbie, Singapour, Slovaquie, Slovénie, Suède, Suisse, Tunisie, Turquie, Vietnam
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	135 M€ 0,046 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	180 M€ 0,28 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui Objectif de 3.500 collaborateurs d'ici la fin de 2017 Fonctions Corporate Ingénieurs
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	Chaque consultant à au moins un jour de formation par an -

13. 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	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	X
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	X
Externalisation	
Logistique des Grands Projets	X
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	X
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

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

- Achat pièces techniques, secteur énergie et automobile
- énergie et automobile
- Gestion des stocks / SAP

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

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	
Automobile	X
Banques & Assurances	X
BTP	
Chimie	
Cosmétiques / Parfums	
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	
E-Commerce / VAD	
Edition / Presse	
Electronique & High Tech	X
Energie & Utilities	X
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	
Media & Loisirs	
Métallurgie	X
Pièces de rechange	
Prestataires logistiques	
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	
Telecom	X
Textile	
Transport	X
Autre (précisez)	-

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

- Banques & assurance
- Santé / Pharmacie

17. Principales références clients (10 maxi)

NC

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
-

<p>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui</p> <p>SAP, ERP (.Net, Swing, Kingdee, OpenERP...) WMS, TMA</p>
<p>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>Oui</p> <p>Propre</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>NC</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Extension des activités internationales. En Afrique, avec l'ouverture d'un bureau à Casablanca, au Maroc en 2016, et d'un autre en Côte d'Ivoire. Idem au Brésil, ainsi qu'en Europe avec des bureaux à Lille et à Bruxelles. - Consolidation des efforts RSE en lançant la Fondation Amaris, initiative dédiée au soutien de projets innovants favorisant l'indépendance dans divers secteurs - Compte tenu du développement du groupe, notamment à l'international, le PDG Olivier Brouhant a reçu le prix EY Entrepreneur of the Year pour la Suisse - En 2017, 10^e année de la société, qui poursuit son expansion rapide en ouvrant des bureaux en Chine, Ecosse, Tunisie et Colombie, et renforce son réseau international sur les cinq continents - Le DSI Olivier Delattre couronné DSI de l'année dans la catégorie Cloud par le magazine IT for Business
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Des innovations portant sur le modèle d'opération : full digital, rapide et agile, avec des approches managériales innovantes</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisitions, lancement de nouvelles prestations, expansion géographique, ouverture de bureaux, partenariats, renforcement des offres de services et développement des offres métiers apportées aux clients. - Poursuite de la stratégie de croissance organique en faisant émerger des talents, et via une stratégie de croissance externe renforcée. Cette stratégie d'acquisition se concentre sur des sociétés pouvant apporter des compétences de niche (métier/secteur)

	<ul style="list-style-type: none"> - En parallèle, lancement d'un accélérateur de startups permettant de faciliter leur développement et de les mettre en relation avec des grands comptes et des institutionnels
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Indépendance, audace et flexibilité. - Amaris a choisi une voie innovante, en optant pour l'international, l'indépendance et la confiance. Cette vision du business a permis au groupe d'atteindre les 3.000 employés dans le monde en seulement 10 ans - Audace des choix stratégiques, notamment celui consistant à suivre les clients n'importe où dans le Monde, là où ils ont besoin de compétences. D'où des projets qui ont attirés des profils d'experts intéressés par le challenge - Une stratégie d'accompagnement de la chaîne d'innovation de des clients, dans sa dimension technologique, projets et compétences, ainsi qu'en leur donnant accès à des approches innovantes : startups, accès à de nouvelles compétences, R&D lab