

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

CFGI-LOGILITÉ

1. NOM DU CABINET	CFGI-Logilité
2. Date de création	01 octobre 1985
3. Nom du principal dirigeant	Jean-Marie Bomy
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Jean-Marie Bomy
5. Nombre total de salariés en 2017	0
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	5 experts indépendants travaillant en maillage
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Mareuil-la-Motte (Oise) -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Antennes à la Réunion et à Maurice
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	0.25 M€ 0.25 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	0.25 M€ 0.25 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Peut-être Selon missions
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	-

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

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

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

- Organisation / Gestion flux
- Gestion / optimisation stocks
- Modélisation de l'offre (Demand Management)
- Politique stocks et dimensionnement "au plus juste »

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

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

Approche Supply Chain identique quel que soit le secteur d'activité

17. Principales références clients (10 maxi)

Institut Supérieur de Logistique Industrielle, Thales, Bel, Délifrance, L'Isle aux Desserts, Michelin, Candia-Yoplait, Spontex, Saint Gobain, Sanofi

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
N
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>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissances fonctionnelles - Pas de mise en œuvre directe
<p>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>Non</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>1.000 €</p> <p>1.500 €</p> <p>2.000 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</p> <p>(précisez si total ou partiel)</p>	<p>Non, c'est l'entreprise qui obtient - ou pas - les résultats escomptés</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ne pas se contenter de vœux pieux ou d'incantations pour développer l'économie - L'innovation dans la gestion des stocks - Améliorer la performance flux des entreprises réunionnaises
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation des premières certifications APICS à la Réunion et Maurice. - Interventions dans grands groupes mauriciens
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Néant</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018</p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Stand-by</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Modélisation de l'offre commerciale (contraintes clients) pour une Politique Flux/Stocks adaptée et performante. - Structure souple permettant l'utilisation du meilleur expert sur un thème donné - Cohérence, Rigueur, Simplicité