

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

AGENORIA

1. NOM DU CABINET :	AGENORIA
2. Date de création :	1991
3. Nom du principal dirigeant :	FRANCOIS ROCHET
4. Nombre de salariés en 2008 :	10
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	6
6. Filiales étrangères :	0
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	0,9
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	1,0
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	possibilité
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :	SCM / CRM / Traçabilité / SI Conduite du changement
11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :	Tous domaines et particulièrement VAD
12. Principales références client :	3 Suisses France/ GACD / Direct Group France / MSL / BSL / Médipost / Cegedim / Mory Group / Volumen / LR Etanco / Valeo / MoA / DGX Pharma / Françoise Saget /Atlas For Men / BPB PLACOPLATRE /.....
13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :	ERP / WMS /
14. Capacité du cabinet à accompagner le client dans le déploiement de la solution aux niveaux : stratégique (O/N) : tactique (O/N) : opérationnel (O/N) :	Stratégique oui tactique oui opérationnel oui

15. 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
16. Principaux points forts du cabinet :	Pragmatisme,
17. Dernières publications / études réalisées :	Préparation VAD
18. Faits marquants en 2008 :	-----
19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :	-----
20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :	Honnêteté , éthique et esprit humain et approche opérationnelle